

4	頭取メッセージ
10	業績のハイライト(個別情報)
12	不良債権の状況
14	法令等遵守(コンプライアンス)体制
16	リスク管理体制
18	地域密着型金融推進計画
20	地域の皆さまとともに
26	個人情報保護宣言・金融商品勧誘方針

当行の現状と取り組み

THE SENDAI BANK
REPORT 2007



頭取メッセージ

1. 仙台銀行は「宮城県」に特化した地域金融機関

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。当時は戦後の経済混乱も終息しつつありましたが、宮城県の商工業界は深刻な資金難にあり、

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・白石の県内の地方自治体、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。当行は宮城県の皆さまによって設立された「県民銀行」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あまりなかったようです。現在でも宮城県や仙台市、そして県内市町村の一部に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当行の特徴です。

また、全71カ店のうち70カ店を宮城県に配置するなど、名実ともに宮城県に特化した地域金融機関であると自負しております。



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

現在取り組んでいる中期経営計画「好品質計画」について教えてください。

平成18年4月から、中期経営計画「好品質計画」に取り組んでいます。この計画は、前中期経営計画やその他の関連諸計画を発展的に受け継ぎ、当行グループが今後目指すべき姿や経営戦略などを掲げています。平成19年度は計画の最終年度となりますので、当行にとって重要な1年となります。

CMや店頭ポスター等でのPRにより、「好品質計画」という言葉が浸透してきましたね。

ありがとうございます。そのようなご意見をいただくと、私を含め役職員のこの計画への取り組み意欲がさらに高まります。

実は「好品質」という言葉は私たちの造語です。この計画を作る際、当行が将来あるべき姿について真剣に検討し、「地域のお客さまや株主さま、そして当行職員など、当行と関わりを持つ様々な方々に、今まで以上に当行へ愛着を持っていただき、好きになっていただける銀行を目指そう」となりました。そこで「高品質」ではなく「好品質」という言葉を使い、銀行の「品質」である私たち役職員一人ひとりの対応力を高めていこうとなったのです。

この取り組みが地域の皆さまへより伝わるように、独自のサービスマークも考案しました。このマークは、CMや店頭ポ

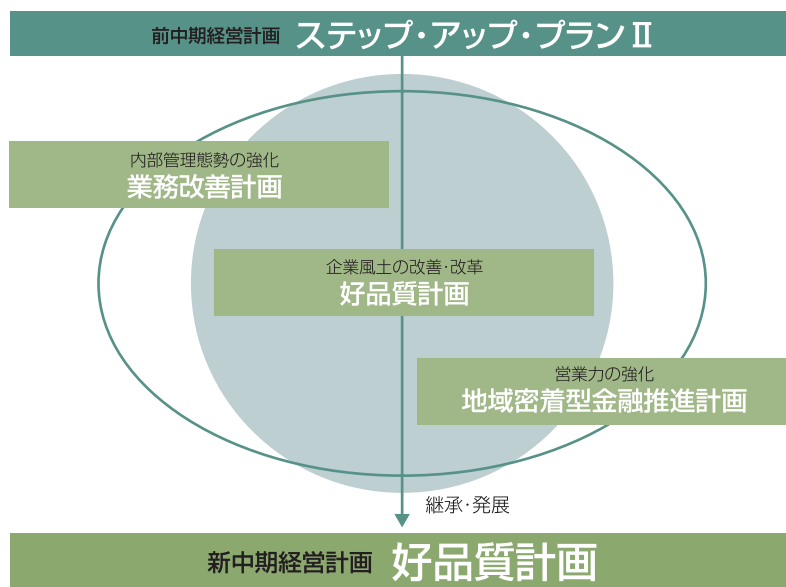
スター、パンフレット、名刺・封筒など、当行が提供する商品やサービスで使用しています。「好品質計画」への取り組みについては、お客さまからも好評をいただいているところです。

「好品質計画」では、宮城県に特化した地域金融機関としての「強み」を生かすという目標がありますね。

当行の強みは、「宮城県内70ヵ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の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。

この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になりたいと考えています。こうした考え方のもと、現在、当行では「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。

新中期経営計画



頭取メッセージ

「営業体制再構築プロジェクト」への取り組みについて教えてください。

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もの」と、「私たちとじっくり相談して資金運用や事業運営などさまざまな問題を解決したいもの」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応えるため、さまざまなサービス開発や店舗設備の見直しなどに取り組んでいます。

例えば、「金利面の有利さや手続きの簡単さ」については、住宅ローンの全期間にわたって1%の金利優遇を行う商品を発売したほか、お客さまが来店しなくても住宅ローンの事前審査を受けられるサービスなどを開始しました。また、「相談機能へのニーズ」については、平成18年度に移転した国分町支店や平成19年秋に新築開店予定の古川支店において個室タイプの相

談窓口を設けるなど、ゆっくりとお客さまに相談いただけるスペースを設置しています。また、取引先企業の経営改善にも力を入れており、平成17年度と18年度の2年間に約500先のお取引先の経営改善のお手伝いをしました。経営改善はお取引先と対話を続けながら地道に取り組まなければなりません。時間もかかります。しかし、こうした活動こそが地域金融機関である当行の重要な役割であると考えています。

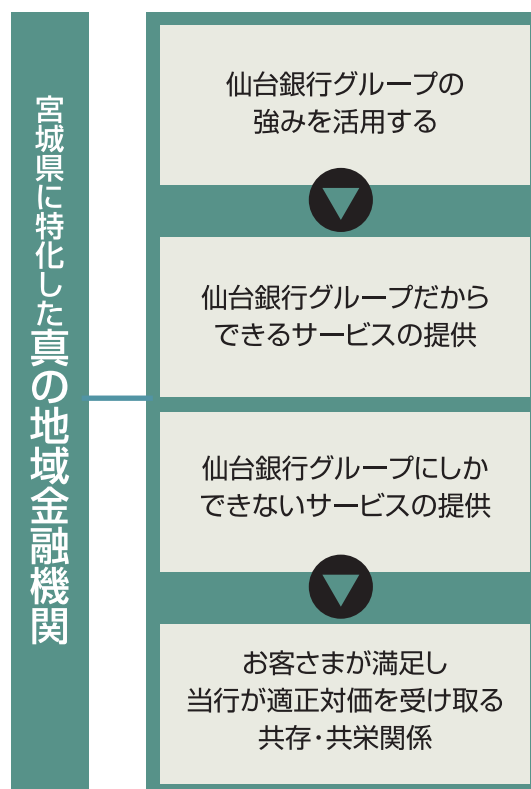
このようにお客さまのニーズにお応えしながら、今後も私たちのサービスの質を向上させていく方針です。

「内部管理態勢強化プロジェクト」についてはいかがですか。

当行では、法令等遵守を経営の最重要課題に位置づけて、役職員が一体となって内部管理態勢の強化に取り組んでいます。

「好品質計画」の構成図

【あるべき姿】 【計画目標】



例えば、お客さまへの商品説明態勢の徹底、営業店への事務指導・監査機能の強化について継続的に取り組んでいます。特に近年、銀行が取り扱う金融商品が多岐にわたるようになったことから、投資信託等についてはお客さまへ適切にご説明ができるように行内研修をさらに強化しています。また、高度化・複雑化するリスク管理等に対しても、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。

こうした取り組みは、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り、また、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」についてはいかがですか。

このプロジェクトでは、「お客さま第一主義」というサービスの原点に常に立ち返り、お客さまの視点に立った情報開示や

専門性をもった人材確保・育成に取り組んでいます。

例えば、平成19年3月に当行ホームページを全面リニューアルしましたが、ステークホルダー別の情報表示や検索機能等を追加するなど、お客さまにとって利用しやすいホームページづくりを進めました。

人事制度については、専門性の高い人材を確保するため、平成18年度に初の試みとして中途採用と第二新卒採用を行いました。また、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等の資格試験は行内公募制としていますが、日常業務と両立させながら、これらの難試験に自らチャレンジ・合格する行員が増えてきています。

これからも常にお客さまの視点を大事にし、役職員が一丸となって、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く方針です。

【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



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」を継続的に実施されておりますが、昨年11月に実施されたアンケート結果について教えてください。

アンケートでお客さまからご要望の多かった項目については、行内で早急に改善策を検討して対応しています。例えば、「駐車場を広げてほしい」という要望については、店舗新築の際、車の出し入れがしやすい駐車場づくりを優先して進めています。また、「ATMネットワークを広げてほしい」との要望については、セブン銀行や岩手銀行とのATM提携や相互入金サービスへの参加などを進めています。お客さまの声にスピーディに responding していくことが、私たちの毎日の課題です。

一方で、当行のイメージについては、多くのお客さまから「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。このような評価は、「信頼」を基盤とする私たちのような地域金融機関にとって何よりも大切なものです。今後は、こうした評価に加えて、お客さまの期待を上回るサービスを展開していくことが重要だと考えています。

例えば、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問題点等について、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「好品質」な銀行であると考えています。

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の減少などさ

さまざまな課題を抱えています。また、郵政民営化、メガバンクや他県地銀等の進出などにより、金融環境も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、宮城県内各地で開催される千成会の行事には私をはじめとした役職員が出席しており、当行の経営方針や業績等について説明させてもらっています。また、会員の皆さま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。会員の皆さまから寄せられる「生」の声は、私たち役職員にとって何よりも大事なものです。これからも積極的に事業主の方々や株主の皆さまの声を伺っ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。

仙台銀行は宮城県に特化した地域金融機関として、今後も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てまいります。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。



業績のハイライト（個別情報）

平成19年3月期決算について

事業の概況

当行の業況と課題について

平成18年度のわが国の経済情勢は輸出や生産の増加が続き、企業収益が高水準に推移するなど、全体として景気回復の動きが見られました。また、当行の営業基盤である宮城県内の経済は生産面において緩やかな上昇の動きが見られたほか、雇用情勢が改善し、個人消費も緩やかな持ち直しの動きが見られました。

このような環境のなか、当行では平成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」に取り組み、宮城県に特化した地域金融機関として、「当行グループだからできる金融サービスの提供」を目指し、「営業力の強化」、「内部管理態勢の強化」、「企業風土の改革」に取り組んでいます。

経済環境の地域間格差等を背景に、他県金融機関の仙台都市圏への進出が進み、競争環境は一層厳しくなっております。このような環境のなか、当行では営業力の強化を経営の最重要課題の一つとして位置づけており、地元企業の皆さまへの提案型融資等の推進に取り組んでいます。

併せて、業務運営の健全性を強化する観点から、顧客保護の強化、コンプライアンスの徹底、リスク管理の高度化などを重要課題に位置づけて取り組んでいます。また会社法の改正にともない、当行では平成18年5月の取締役会において、内部統制システム構築に向けた基本方針を決議し、当行及び子会社を含めたグループ全体で内部管理態勢の強化に取り組んでいます。

■主要な経営指標等の推移

		平成15年3月期	平成16年3月期	平成17年3月期	平成18年3月期	平成19年3月期
経常収益	百万円	18,859	17,642	18,037	18,894	19,853
経常利益	百万円	998	599	1,885	2,439	1,918
当期純利益	百万円	428	579	1,286	1,444	1,158
業務純益	百万円	4,497	3,270	3,692	3,330	2,697
コア業務純益	百万円	3,206	2,780	3,481	3,343	2,635
資本金	百万円	7,485	7,485	7,485	7,485	7,485
発行済株式総数	千株	7,591	7,591	7,591	7,591	7,591
純資産額	百万円	18,976	21,101	23,934	25,234	25,179
総資産額	百万円	750,306	757,196	757,236	782,750	784,325
預金・譲渡性預金残高	百万円	716,342	720,902	717,364	740,829	740,479
貸出金残高	百万円	475,952	500,591	500,695	504,362	493,151
有価証券残高	百万円	174,565	175,648	181,626	196,236	206,265
1株当たり純資産額	円	2,501.59	2,782.76	3,157.29	3,328.46	3,323.96
1株当たり配当額（内1株当たり中間配当額）	円	50（25）	50（25）	50（25）	50（25）	50（25）
1株当たり当期純利益	円	56.44	76.39	169.61	189.22	152.87
単体自己資本比率（国内基準）	%	7.71	8.00	8.33	8.69	9.90
自己資本利益率	%	1.92	2.74	5.92	6.17	4.87
配当性向	%	88.56	65.43	29.47	26.24	32.70
従業員数（外、平均臨時従業員数）	人	804（236）	771（250）	744（254）	730（260）	731（260）

- （注）1. 消費税及び地方消費税の会計処理は、税抜方式によっております。
2. 純資産額及び総資産額の算定にあたり、平成19年3月から「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」（企業会計基準第5号）及び「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」（企業会計基準適用指針第8号）を適用しております。
3. 1株当たり純資産額は、「1株当たり当期純利益に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第4号）が改正されたことに伴い、平成19年3月から繰延ヘッジ損益を含めて算出しております。
4. 平成19年3月中間配当についての取締役会決議は平成18年11月8日に行いました。
5. 「1株当たり純資産額」、「1株当たり当期純利益」及び「潜在株式調達後1株当たり当期純利益」（以下、「1株当たり情報」という。）の算定に当たっては、「1株当たり当期純利益に関する会計基準」（企業会計基準第2号）及び「1株当たり当期純利益に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第4号）を適用しております。また、これら1株当たり情報の算定上の基礎は、65ページの「1株当たり情報」に記載しております。
6. 自己資本比率は、平成18年度から、銀行法第14条の2の規定に基づく平成18年金融庁告示第19号に定められた算式に基づき算出しております。当行は国内基準を採用しております。なお、平成17年度以前は、銀行法第14条の2の規定に基づく平成5年大蔵省告示第55号に定められた算式に基づき算出しております。
7. 従業員数については、出向者、嘱託及び臨時雇員を除いております。

損益の状況について

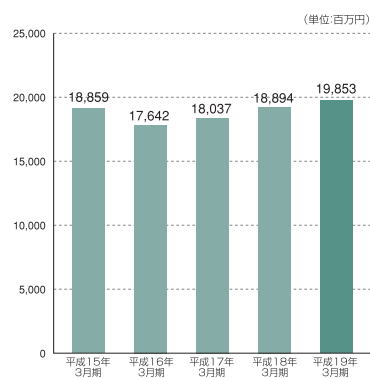
経常収益は、198億53百万円（前年同期比5.0%増）となり、経常利益は19億18百万円（前年同期比21.3%減）、当期純利益は11億58百万円（前年同期比19.7%減）となりました。また、銀行の本業の収益力を表すコア業務純益は、26億35百万円（前年同期比21.1%減）となりました。

経常収益は、有価証券の運用収益の増加や売却益の計上等

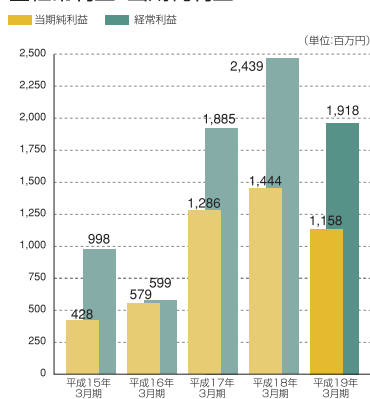
により増益となりました。一方、コア業務純益は、日本銀行のゼロ金利政策解除にともない預金利息が増加したことやATM手数料などの役務取引等利益が減少したことなどから減益となりました。

経常利益と当期純利益は、貸倒償却引当費用が減少したものの、コア業務純益が減少したことなどにより減益となりました。

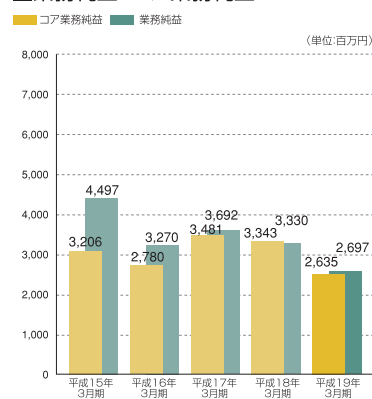
■経常収益



■経常利益・当期純利益



■業務純益・コア業務純益



※コア業務純益とは、業務純益から一般貸倒引当金繰入額及び債券売買等の損益を控除した金額をいいます。

預金・譲渡性預金残高、貸出金残高、有価証券残高、単体自己資本比率について

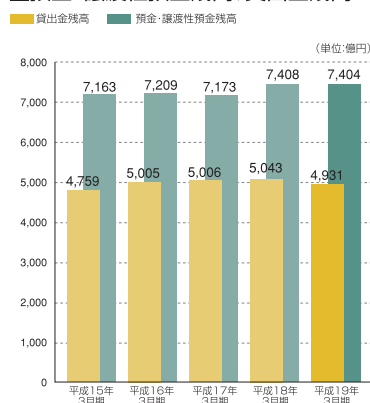
預金・譲渡性預金残高は、主力の個人預金は堅調に推移したものの、法人預金及び公金が減少したことなどから7,404億79百万円（前年同月比0.0%減）となりました。

貸出金残高は、地方公共団体向け貸出が堅調に推移したものの、中小企業向け貸出や住宅ローンが減少したことなどから、4,931億51百万円（前年同月比2.2%減）となりました。

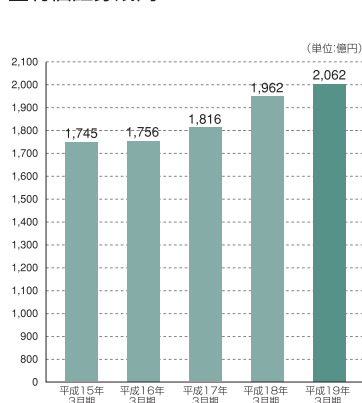
有価証券の残高は、市場動向等を勘案し、リスクの分散を図りながら、資金の効率的かつ安定した運用に傾注した結果、2,062億65百万円（前年同月比5.1%増）となりました。

単体自己資本比率（国内基準）は、前年同期比1.21ポイント上昇し、9.90%となりました。

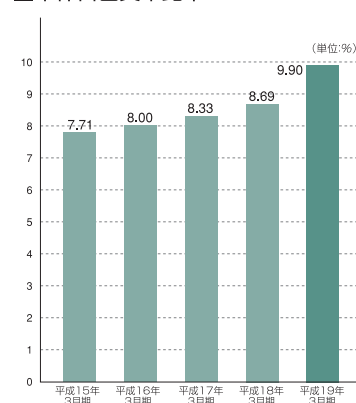
■預金・譲渡性預金残高、貸出金残高



■有価証券残高



■単体自己資本比率



不良債権の状況

不良債権の開示については、「金融機能の再生のための緊急措置に関する法律」（金融再生法）に基づく開示基準と、銀行法に基づくリスク管理債権があります。

金融再生法に基づいた資産査定の結果、銀行の保有する債権

（貸出金・支払承諾見返等）のうち、正常債権以外の債権額は、前年同月比42億57百万円減少の275億44百万円となりました。

また、貸出金のみが対象となるリスク管理債権額は、前年同月比42億29百万円減少の272億39百万円となりました。

■自己査定の債務者区分に基づく債権と金融再生法開示債権及びリスク管理債権の関係

（平成19年3月末現在、単位：億円）

自己査定						金融再生法開示債権	リスク管理債権 （貸出金に対する割合）	
債務者区分		分類区分						
		非分類	Ⅱ分類	Ⅲ分類	Ⅳ分類			引当率
破綻先 15		3	8	2	1	100.00%	破産更生債権 及びこれらに 準ずる債権 71	破綻先債権 15 (0.31%)
実質破綻先 55		14	21	4	14	100.00%		危険債権 163
破綻懸念先 163		78	54	31		53.43%	要管理債権 40 (小計 275) 正常債権 4,716	
要注意先	要管理先 58	7	50	316		15.92%		合計 272 (5.52%)
	要管理先以外の 要注意先 661	345				0.78%		
正常先 4,036		4,036				0.02%		
合計 4,992		4,486	451	37	16		合計 4,992	

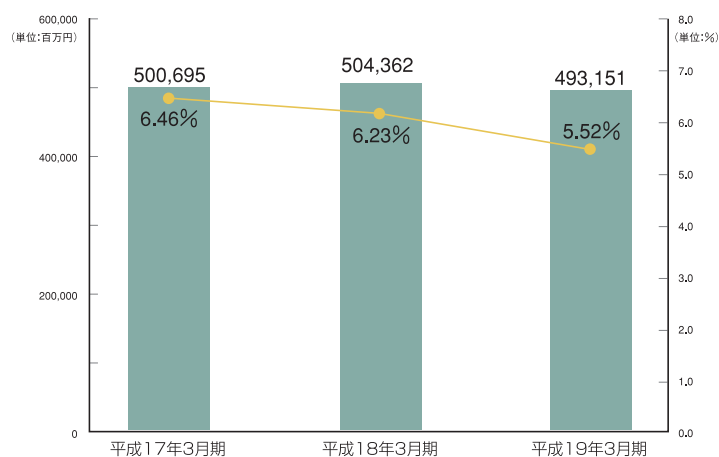
金融再生法開示債権の保全内訳

(平成19年3月末現在、単位:百万円)

	債権額 (A)	保全額 (B)	担保・保証等	貸倒引当金	保全率 (B/A)
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	7,143	7,143	4,815	2,328	100.00%
危険債権	16,390	14,946	13,289	1,657	91.19%
要管理債権	4,010	1,683	1,045	638	41.99%
合計	27,544	23,774	19,150	4,623	86.31%

貸出金残高に占めるリスク管理債権額の割合

貸出金残高 貸出金残高に占めるリスク管理債権額の割合



用語の説明

自己査定 of 債務者区分

破綻先	法的、形式的な経営破綻の事実が発生している債務者。
実質破綻先	法的、形式的な経営破綻の事実が発生していないものの、深刻な経営難の状況にあり、再建の見通しが無い状況にあると認められるなど実質的に経営破綻に陥っている債務者。
破綻懸念先	現状は経営破綻の状況にないが、経営難の状態にあり、経営改善計画等の進捗状況が芳しくなく、今後経営破綻に陥る可能性が大きいと認められる債務者。
要管理先	要注意先のうち、債権の全部又は一部が要管理債権である債務者。
要管理先以外の要注意先	今後の管理に注意を要する債務者。
正常先	業績が良好であり、かつ財務内容も特段の問題がないと認められる債務者。

金融再生法開示債権

破産更生債権及びこれらに準ずる債権	破産手続開始、更生手続開始、再生手続開始の申立て等の事由により経営破綻に陥っている債務者に対する債権及びこれらに準ずる債権。
危険債権	債務者が経営破綻の状態に至っていないが、財政状態及び経営成績が悪化し、契約に従った債権の元本の回収及び利息の受取りができない可能性の高い債権。
要管理債権	3ヵ月以上延滞債権及び貸出条件緩和債権。
正常債権	債務者の財政状態及び経営成績に特に問題がないものとして、上記3つの債権以外のものに区分される債権。

リスク管理債権

破綻先債権	税法基準に基づいて未収利息を収益不計上とすることが認められる貸出金(以下、「未収利息不計上貸出金」と略)のうち、会社更生法の規定による更生手続開始の申立等、法律上の整理手続開始の申立があった債務者や手形交換所において取引停止処分を受けた債務者などに対する貸出金。
延滞債権	未収利息不計上貸出金であって、破綻先債権及び債務者の経営再建又は支援を図ることを目的として利息の支払を猶予した貸出金以外の貸出金。
3ヵ月以上延滞債権	元本又は利息の支払が約定支払日の翌日から3ヵ月以上延滞している貸出金。(但し、破綻先債権、延滞債権は除く)
貸出条件緩和債権	債務者の経営再建又は支援のために、金利の減免、利息の支払猶予、元本の返済猶予、債権放棄等、債務者に有利となるよう融資条件を緩和した貸出金。(但し、破綻先債権、延滞債権および3ヵ月以上延滞債権は除く)

法令等遵守（コンプライアンス）体制

当行は、銀行の社会的責任と公共的使命を遂行するため、コンプライアンス態勢を充実していくことを、企業活動の最重要課題の一つとして位置づけております。

当行の基本方針

当行は行是を「信を万事の本と為す」と定めており、銀行の社会的責任と公共的使命を遂行するため、社会からの信用と信頼を確保することを企業理念としております。

当行では、この行是の精神を行内に広く浸透・徹底させるとともに、コンプライアンス態勢を充実していくことを、企業活動の最重要課題の一つとして位置づけております。また、この基本方針は、「仙台銀行の企業倫理」及び「私たちの行動規範」として明文化し、役職員の行動指針としております。

当行は、役職員一人ひとりが、あらゆる法令や規程等を遵守するとともに、社会の常識や良識、道徳などに基づく行動を実践し、地域社会からの信頼に広く応えられるよう全力を挙げて取り組んでおります。

コンプライアンス基本方針

1. 当行は、銀行の持つ社会的責任や公共的使命の重みを常に認識し、健全な業務運営を通じて揺るぎない信頼の確立を図る。
2. 当行は、創意と工夫を活かし、お客さまのニーズに的確に応えるとともに、質の高い金融サービスの提供を通じて、地域の経済・社会の発展に貢献する。
3. 当行は、あらゆる法令やルールを厳格に遵守し、社会的規範を逸脱することなく、誠実かつ公正に業務を遂行する。
4. 当行は、経営等の情報の積極的かつ公正な開示をはじめとして、広く社会とのコミュニケーションを図る。
5. 当行は、従業員の多様性、人格、個性を尊重するとともに、安全で働きやすい環境を確保し、ゆとりと豊かさを実現する。
6. 当行は、環境問題への取り組みは企業の存在と活動に必須の要件であることを認識し、自主的、積極的に取り組む。
7. 当行は、銀行が社会の中においてこそ存続・発展し得る存在であることを自覚し、社会と共に歩む「良き企業市民」として、積極的に社会貢献活動に取り組む。
8. 当行は、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。

運営体制

当行では、本支店が一体となったコンプライアンス運営体制を以下のように構築・強化し、コンプライアンス態勢の一層の充実に向けて取り組んでおります。

(1) 取締役会、監査役、コンプライアンス委員会

①取締役会

取締役会は、法令等遵守を経営の最重要課題の一つとして位置付け、コンプライアンスに関する諸問題についても議論するなど実質的に関与し、コンプライアンス態勢の構築にあたります。

②監査役

監査役は、取締役会に付議されたコンプライアンスに関する議案に対し必要に応じて意見を述べるなど、コンプライアンス態勢を監査しております。

③コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会は、コンプライアンス態勢を整備し、全行的立場から、当行業務の健全性と適切性を確保するための施策の実施及びその実施状況を監視しております。

④内部管理体制整備分科会

コンプライアンス委員会の下部組織である内部管理体制整備分科会において、内部管理体制上の問題点の発見・協議・検討を行い、改善策を同委員会へ提言するなどの活動を行っております。

(2) コンプライアンス統括部署

①リスク統括部コンプライアンス室

当行におけるコンプライアンスを推進・統括する部署として、リスク統括部にコンプライアンス室を設置しております。

コンプライアンス統括部署の管理者はリスク統括部長とし、法令等遵守態勢の整備・確立を図るため、内部規程等の策定、態勢の整備・評価・改善活動の実施についての責任を担っております。

コンプライアンス室は、コンプライアンスを推進・統括する部署として当行全体のコンプライアンスに関する事項を統括し、中立的、牽制的立場から客観的評価及び教育指導等を行うとともに、各部署と連携し、コンプライアンス態勢の充実・強化にあたっております。

②「コンプライアンス・プログラム」等の策定

コンプライアンス室では、具体的な手引き書として「コンプライアンス・マニュアル」を策定するとともに、実践計画である「コンプライアンス・プログラム」を年度ごとに策定し、取締役会の承認を得て取り組んでおります。

(3) 本部・営業店

①コンプライアンス責任者・担当者

本部各部・営業店毎に、コンプライアンス責任者・担当者を配置し、本支店一体で取り組み体制を構築しております。お客さ

(平成19年6月末現在)

まに接する営業店では、支店長がコンプライアンス責任者として、コンプライアンスの中心的な役割を担っております。

②営業店

営業店では、「コンプライアンス・プログラム」の基本方針等に基づき、職場研修などの具体的な施策を営業店毎に立案・策定いたします。その取り組みは、毎月支店長が自己評価を行い、四半期毎に統括部署であるコンプライアンス室に報告し、同室が報告内容を検証しております。

併せて、コンプライアンス室と業務監査部が営業店への臨店モニタリングを行い、「コンプライアンス・プログラム」の実施状況及びコンプライアンス態勢の整備状況をチェックする体制としております。

③本部

本部では、所管業務に関わるコンプライアンス事項を統括するとともに、コンプライアンス上の課題への取り組みや営業店への教育指導を行っております。また、関係各部やコンプライアンス室と連携し、「コンプライアンス・プログラム」の策定に参画するなど、コンプライアンス態勢の充実、強化に取り組んでおります。

当行では、今後とも、全役職員のコンプライアンスに対する意識を更に浸透させるとともに、実効性のある内部管理体制の確立に向けて取り組んでまいります。

1.社会的責任と公共的使命の遂行

銀行のもつ社会的責任と公共的使命を常に意識し、健全な経営を通じて円滑な金融の維持と信用秩序に努めます。

仙台銀行の 企業倫理

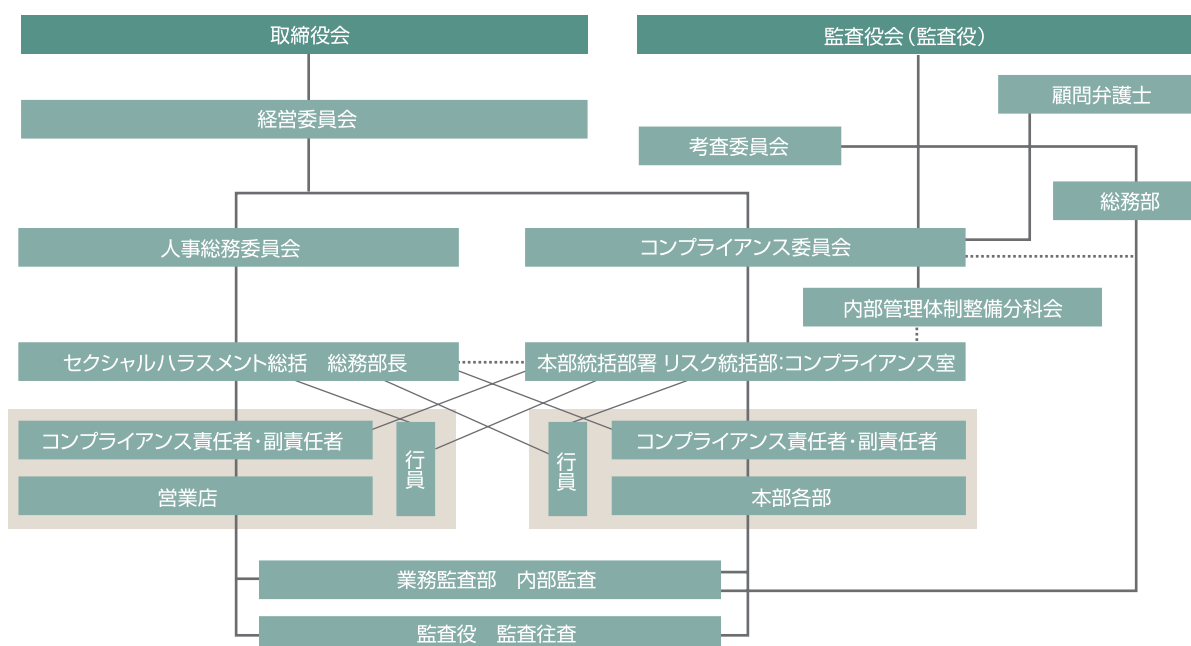
2.信用・信頼の確保

あらゆる法令やルールを厳格に遵守し、常に確固たる倫理観のもと、誠実かつ公正な企業活動を遂行し、社会からの信用・信頼を確保いたします。

3.地域経済と 取引先の利益尊重

地域経済とお客さまの繁栄に寄与するため、質の高い金融サービスを提供し、地域との共存共栄に努めます。

■コンプライアンス組織体制図



リスク管理体制

当行では、リスク管理体制の強化により、銀行経営の健全性を維持していくことが、地域社会における当行の使命と考えております。

基本方針

当行は、地域金融機関として地域の経済・社会の健全な発展に資するべき重要な使命を負っているものと認識し、この使命を達成するために、業務の健全かつ適切な運営を行うことによる信用・信頼の確立が不可欠と考えております。

金融機関の業務が、急速に多様化・複雑化しているなか、銀行が抱えるリスクについても多様化しており、これらのリスクを的確に把握し、それを適切に管理・コントロールしていく管理体制の確立が、益々重要になってきていると考えております。

当行はこの考えに基づき、リスク管理体制の確立を基本方針として取り組んでおります。

リスク管理体制

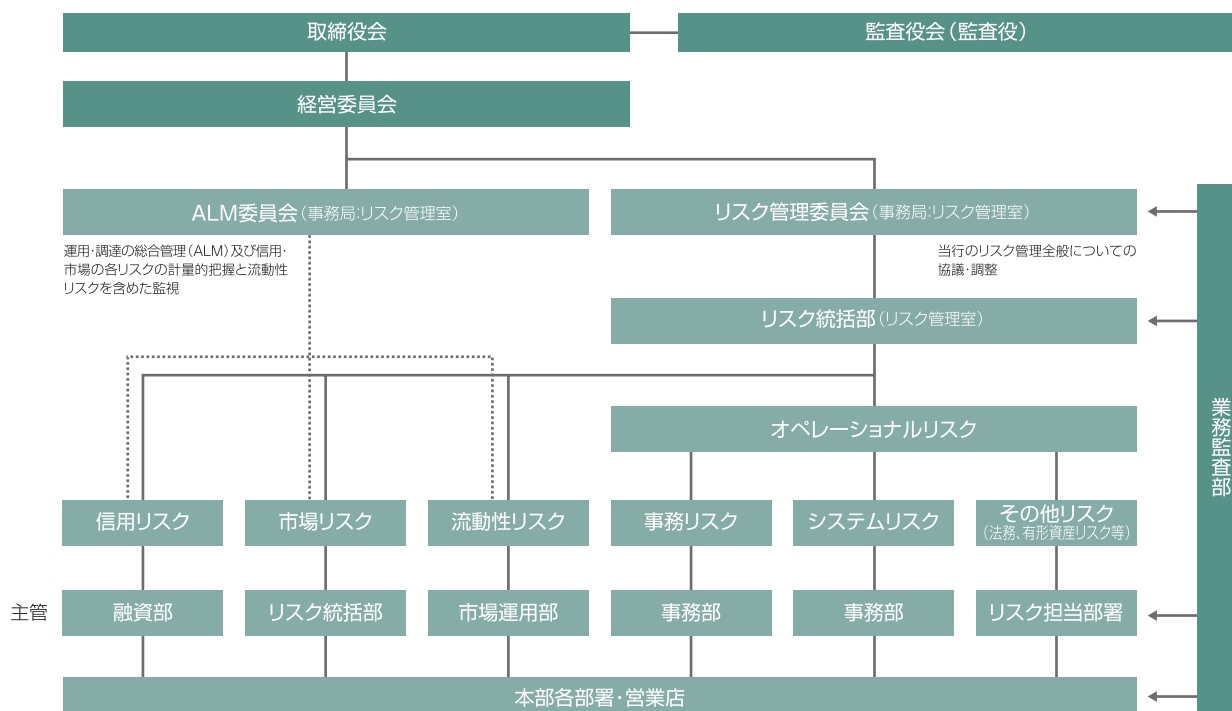
リスク管理の体制は、各リスク種類毎の主管部署における管理のほか、リスク統括部リスク管理室で総合的に管理する体制としております。

リスク管理の高度化・強化を目指し、幅広いリスク管理への対応として、平成19年4月より、リスク管理室がオペレーショナルリスクを総合的に管理する体制整備に取り組んでおります。

経営レベルでの適切なリスク管理を行うため、リスク管理委員会・ALM委員会を設置し、リスクの識別・管理等に努めております。

また、他の業務部門から独立した内部監査部門が、営業店や各部門の業務運営状況やリスク管理状況を監視する体制としており、内部管理の充実に努めております。

■リスク管理の組織体制図



(平成19年6月末現在)

信用リスク

信用リスクとは、与信先の財務状況・信用状態の悪化等により、銀行の主要資産である貸出金等が債務不履行となる（デフォルト）リスクをいいます。このリスクは当行の保有する最大のリスクであり、当行が健全で良質な資産形成を図るためには、信用リスクを的確に把握し適切に管理する必要があると認識しております。

「信用リスク管理規程」「信用リスク管理方針」に基づき、信用リスク管理の高度化・精緻化を目指しております。具体的には「信用格付制度の検証」「信用リスクの計量化」「ポートフォリオ分析」などと信全体にかかる信用リスクの計測・把握に努めております。

営業推進部門から独立した組織である融資部が主管となり信用リスクを管理しており、「大口与信先に対する状況」など個別与信先にかかるリスク管理について定期的に経営委員会および取締役会に報告しております。

オペレーショナルリスク

オペレーショナルリスクとは、業務の過程、役職員の活動若しくはシステムが不適切であること又は外生的な事象により損失を被るリスクであり、事務リスク・システムリスク等も含む幅広いリスクを意味するものです。

当行では、平成19年4月より、リスク管理室を主管部署とし、オペレーショナルリスクを総合的に管理する体制整備に取り組んでおります。また、オペレーショナルリスクに係る損失事象データの収集・蓄積や当行組織に内在するオペレーショナルリスクの洗い出しに取り組んでおり、コントロールセルフアセスメント（CSA：リスクとコントロール有効性に対する自己評価）等を通し、適時・適切なオペレーショナルリスクのモニタリング・コントロールを目指しております。

◎事務リスク

事務リスクとは、事務上の事故、不正、不祥事、事務処理体制の不備等による将来の逸失利益や損害発生の可能性をいいます。

当行では、「事務リスク管理規程」等を制定かつ遵守し、事務処理に当たっては事務リスクを認識し事務の堅確化に務め、損害発生を未然に防止するよう努めております。

業務の多様化や取引量の増加に対応し、想定される事務リスクを回避するため、各営業店による自店検査・僚店間検査、並びに事務部事務指導課による営業店への事務臨店指導を行い、事故防止体制の確立を図っております。

◎システムリスク

システムリスクとは、コンピュータシステムの停止または誤作動、コンピュータの不正使用あるいは顧客データの漏洩等により金融機関が損失を被るリスクをいいます。

当行では、コンピュータシステムの万が一の事故に備え、安全性と継続性の確保に向けて様々な対策をとっております。オンライン

システム、オンライン元帳、オンライン回線や電気設備等は多重化を図っており、障害の場合は速やかに他系統へ切換えるとともに、データファイルのバックアップ体制にも万全を期しております。インターネットバンキングサービスにつきましても、データの暗号化をはじめ、情報の安全性確保に努めております。

さらに、「システムリスク管理規程」を制定し、情報資産の適正な保護も含めたリスク対策の制度化と制度の遵守状況のチェックも行っております。

また、業務監査部による内部監査の実施により相互牽制の強化を図り、コンピュータシステムの信頼性確保に努めております。

◎その他オペレーショナルリスク

オペレーショナルリスクとして、事務リスク、システムリスク以外にも法務リスク、有形資産リスク等、多岐にわたるリスクがあらゆる業務に内在していることを理解し、業務全般に亘る管理体制や各種規程の整備に取り組んでおります。

市場リスク

市場リスクとは、金利や有価証券等の価格、為替等の様々な市場変動により、保有するオンバランスおよびオフバランスの資産・負債の価値が変動し、損失を被るリスクをいい、金利の変動により発生する金利リスク、有価証券の価格の変動によって発生する価格変動リスク、為替相場の変動によって発生する為替リスクに区分されます。

当行では、損失限度額などの管理枠の設定による管理を行うとともに、管理可能なリスクについて能動的に一定のリスクを取ることで適正な収益の確保に努めております。リスク管理体制を更に整備し、リスク管理の高度化を図り、安定した収益の確保を目指しております。

流動性リスク

流動性リスクとは、当行の財務内容の悪化等により必要な資金が確保できなくなり、資金繰りがつかなくなる場合や、資金の確保に通常より著しく高い金利での資金調達を余儀なくされるリスク（資金繰りリスク）と、市場の混乱等により市場において取引が出来なかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより当行が損失を被るリスク（市場流動性リスク）をいいます。

当行では、「流動性リスク管理方針」及び「流動性リスク管理規程」を制定し、これに基づき市場運用部が、マーケット環境の把握、資金の運用調達状況の分析等により、日々の適切かつ安定的な資金繰り管理を実施しております。

短期間で資金化できる資産を流動性準備として一定水準以上保有することとするなど、日々資金繰り管理や資金調達の状況を監視し、その監視状況をALM委員会及び経営委員会に報告する体制としております。

また、万が一、不測の事態が生じた場合でも十分資金を確保できるよう、危機管理計画を策定し、万全を期しております。

「バーゼルⅡ（第3の柱）」に基づく開示事項については、80ページに掲載しております。

地域密着型金融推進計画

当行では、平成17年8月に「地域密着型金融推進計画」を策定し、地域の中小企業の再生と中小企業金融の円滑化に向けてさまざまな施策に取り組んでおります。

「地域密着型金融推進計画」の概要

本計画は、「リレーションシップバンキングの機能強化計画（平成15年度～平成16年度）」の成果や、地域及び当行の特性等を踏まえ、計画期間中（平成17年度～平成18年度）に「事業再生・中小企業金融の円滑化」、「経営力の強化」、「地域利用者の利便性向上」を柱に地域密着型金融を進める方針や具体的な施策を定めたものです。

当行では、「銀行はサービス業である」という原点に立ち、地域金融機関として、これまで以上に地域の皆さまのお役に立てるよう、本計画を着実に実行してまいりました。

■「地域密着型金融の機能強化」の3つの柱の重点項目



「地域密着型金融推進計画」の進捗状況（平成17年4月～平成19年3月）

当行では、本計画を通じて「お客さま、株主さま、地域社会、職員」の各ステークホルダーの満足度を高めることにより、企業価値を高めることを目標にしております。計画期間中に予定していた主な施策に対する取り組み状況は下記のとおりであり、

ほぼ予定どおりに取り組むことができました。また、同計画は平成19年3月をもって終了となりましたが、今後も地域密着型金融の本質を踏まえ、地域の皆さまのニーズにお応えできるよう、本計画の主旨をこれからの施策に反映させていく所存です。

地域密着型金融推進計画の3つの柱の進捗状況

事業再生・中小企業金融の円滑化

- ◎事業再生に向けた種々の問題解決型サービスを拡充するため、行内の研修体系の整備や外部機関との連携を強化し、ノウハウを蓄積するなど、人材育成や再生手法に関する情報集積に取り組みました。
- ◎マーケット別の営業体制を構築するとともに、商談会を開催するなど取引先への経営支援に取り組みました。

経営力の強化

- ◎「業務改善計画」を経営の最重要課題に位置づけ、コンプライアンスの徹底と内部管理態勢の強化等に、全力を挙げて取り組んだ結果、平成19年2月末までに同計画は終了となりました。

- ◎収益管理態勢の強化や信用リスク管理の高度化を目指し、それらのベースとなる信用格付制度の精度向上を図りました。
- ◎事務システム委員会を設置し、利用者保護や利便性向上に向けてITの戦略的活用について検討しました。

地域利用者の利便性向上

- ◎当行の地域貢献への取り組み状況について、利用者にとって有益でわかりやすい情報開示となるよう、公表内容等の拡充に取り組むとともに、ホームページを全面改定しました。
- ◎全店を挙げて「好品質計画」の具体的な施策を実践するとともに、利用者の声を今後の業務運営に反映させるため「利用者満足度アンケート調査」を実施しました。

主な計画目標の進捗状況

計画目標

ビジネスマッチング仲介件数
年間50件実施（平成18年度）

進捗状況

- ビジネスマッチング情報の活用や商談会を開催した結果、平成18年度中に113件、計画期間中にのべ315件（うち成約件数68件）の仲介実績となりました。

計画目標

500先以上の取引先へ
経営改善支援を実施（平成18年度末迄）

進捗状況

- 取引先503先を選定し、経営改善支援を実施した結果、期間中に88先の債務者区分がランクアップしました。

「地域密着型金融推進計画」については、当行ホームページにより詳しく掲載しております。

地域の皆さまとともに

当行における地域貢献に関する考え方

当行は、昭和26年に宮城県知事の提唱により、「宮城県の中
小企業の金融円滑化」を目的に、宮城県が資本金の4割を出資
して設立された地域金融機関です。「宮城県の中小企業の方々
のために役立つ」ことが、当行の企業使命であり、地域貢献で
あると考えております。

具体的には、事業資金やローンの提供という資金供給にとど
まらず、経営相談やコンサルティング業務等を通じて中小企業

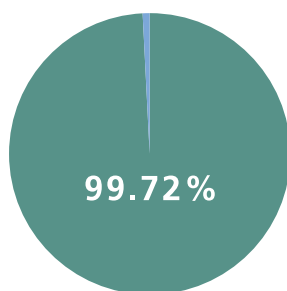
の活動を多面的に支援していくことが、当行における地域貢献
であると考えております。それと同時に、各種セミナーや講演
会等の開催、地域行事への参加等も地域発展に必要なことで
あると考えております。

これからも当行は、地域貢献に関する情報をより一層積極的
に開示し、地域の皆さまからご理解、ご満足いただけるよう努め
てまいります。

当行の預金・譲渡性預金の状況

当行の預金・譲渡性預金残
高7,404億79百万円のうち、
宮城県内のお客さまより
7,383億70百万円お預かり
しており、当行の預金・譲渡性
預金残高全体の99.72%と
なっております。

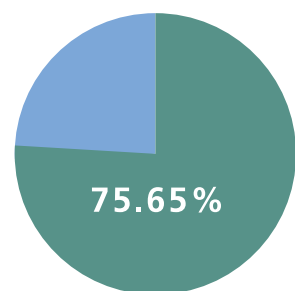
■預金・譲渡性預金残高全体に
占める県内割合
(平成19年3月末現在)



県内の預金・譲渡性預金の状況

当行における宮城県内の
個人のお客さまからお預かり
している預金・譲渡性預金残
高は5,585億68百万円で
あり、当行の宮城県内の預金・
譲渡性預金残高に占める割
合は、75.65%となっており
ます。

■県内預金・譲渡性預金残高に占める
県内個人預金・譲渡性預金割合
(平成19年3月末現在)



預かり資産の状況

お客さまの資産運用ニ
ーズにお応えするため、さまざ
まな商品を取り揃えておりま
す。公共債、投資信託および
生命保険を対象とした預かり
資産残高は、253億92百万
円となりました。

■預かり資産残高
(平成19年3月末現在)



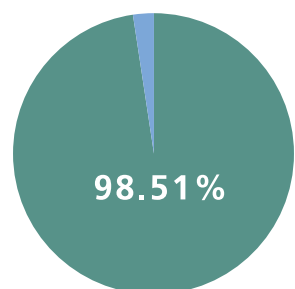
合計 253億92百万円

(注) 生命保険残高は成約累計残高とし、
解約分は考慮しておりません。

当行の貸出金の状況

当行の貸出金残高4,931
億51百万円のうち、宮城県
内のお客さまへの貸出金残
高は4,857億87百万円
であり、当行の貸出金残高全
体の98.51%となっており
ます。

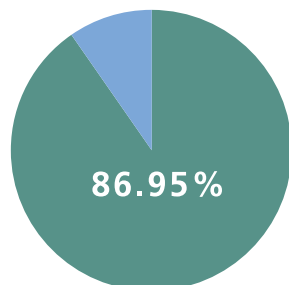
■貸出金残高全体に占める県内割合
(平成19年3月末現在)



県内の住宅ローンの状況

当行における宮城県内の個人ローン残高1,515億34百万円に占める住宅ローン残高は1,317億63百万円であり、宮城県内個人ローン残高全体の86.95%となっております。

●県内の個人ローン残高に占める住宅ローンの割合
(平成19年3月末現在)

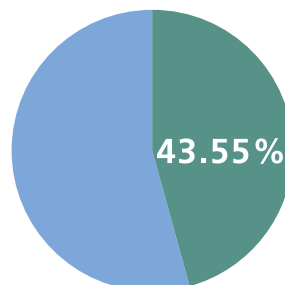


県内の中小企業への貸出状況

当行では、設立の原点である「宮城県の中小企業の方々のために役立つ」ことを企業使命として、企業経営を進めております。

宮城県内の貸出のうち、43.55%となる2,115億56百万円を中小企業の方々に貸出しております。

●県内の貸出に占める中小企業向け貸出割合
(平成19年3月末現在)



県内における業種別貸出金残高

当行では、さまざまな資金ニーズに合わせた商品を提供し、幅広い業種の方々にご利用いただいております。

当行の貸出金残高全体の98.51%が宮城県内向けとなっております

おり、幅広い業種への資金供給を通じて、宮城県内の経済の活性化に努めております。

■業種別貸出金状況 (平成19年3月末現在)

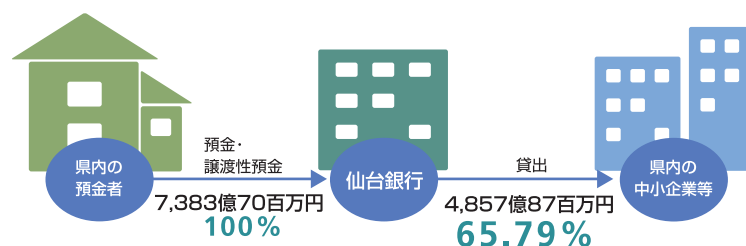
(単位:百万円)

業 種	全 体		うち宮城県内		残高比率 (B/A、%)
	貸出先数 (先)	貸出金残高 (A)	貸出先数 (先)	貸出金残高 (B)	
製造業	764	23,189	763	23,093	99.58
農業	537	1,643	537	1,643	100.00
林業	18	219	18	219	100.00
漁業	166	474	166	474	100.00
鉱業	7	47	7	47	100.00
建設業	1,889	31,506	1,888	31,506	100.00
電気・ガス・熱供給・水道業	27	1,017	27	1,017	100.00
運輸業	293	17,174	292	17,074	99.42
情報通信業	71	2,036	71	2,036	100.00
卸売・小売業	2,022	34,254	2,014	34,098	99.55
金融・保険業	73	34,148	61	30,113	88.18
不動産業	687	59,019	674	58,012	98.29
各種サービス業	3,283	63,298	3,272	61,473	97.12
地方公共団体	25	71,484	25	71,484	100.00
その他	51,955	153,637	51,799	153,491	99.91
合計	61,817	493,151	61,614	485,787	98.51

県内への資金供給

当行では、宮城県内のお客さまからお預かりした預金・譲渡性預金7,383億70百万円の65.79%を宮城県内の中小企業や個人のお客さまなどへご融資し、地域への円滑な資金供給を行っております。

■当行における県内預金・譲渡性預金と貸出の状況 (平成19年3月末現在)

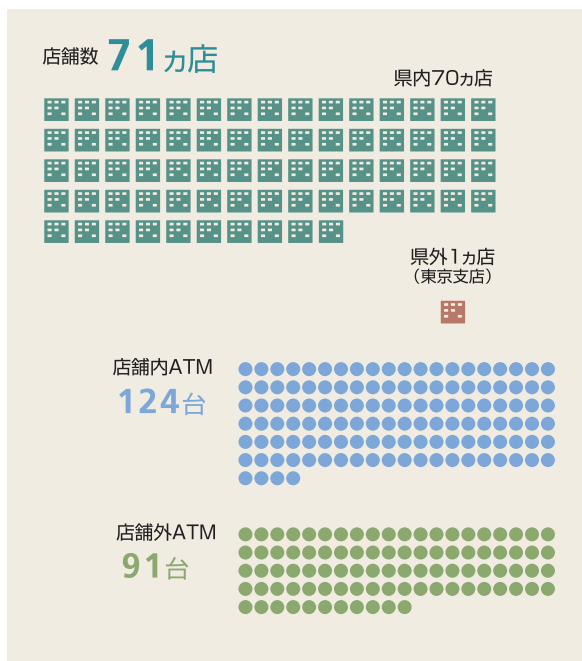


地域の皆さまとともに

利便性の状況

当行では、営業店71カ店のうち70カ店、ならびに215台のATM（CDを含む）を宮城県全域に設置し、お客さまの利便性向上を図っております。

■当行の店舗およびATM設置状況（平成19年6月末現在）



入金ネット

平成19年5月に、当行は相互入金業務協議会に加盟する全国388先の金融機関（平成19年5月現在）と提携し、ATMによる相互入金取引サービスを開始いたしました。
（ご利用手数料がかかります。）



店舗リニューアル

平成19年秋に、古川支店を新築オープンする予定です。新しい店舗では、お客さまにゆっくりご相談いただけるよう個室タイプの相談窓口を設置いたします。



古川支店 完成予想図

ホームページリニューアル

平成19年3月に、当行のホームページを全面リニューアルしました。住宅ローン返済シミュレーションや投資信託の基準価額情報、資料請求などを新たに追加し、ホームページの充実に努めました。



住宅ローン

「全期間・ずっと1%金利優遇プラン」

5年固定金利選択型住宅ローン＜自動更新型＞に限定して、全期間1%の金利優遇プランを実施しております。（平成19年4月20日～同年9月28日までに正式にお申し込みされ、平成19年11月30日までにご融資実行が可能なお客さまを対象といたします。）

また、窓口へ来店する時間が取れないお客さまのために、「ご来店不要型仮審査」を開始しました。



ご退職者様向け特別金利定期預金



当行では、お客さまのセカンドライフを応援するため、平成19年6月よりご退職者様向け特別金利定期預金「仙台銀行 悠遊プラン」を販売しております。（取扱期間／平成19年6月1日～同年9月28日）

投資信託新商品

お客さまのあらゆる資産運用ニーズにお応えするとともに、ライフプランに合った資産形成のお役に立てるように、平成19年6月から投資信託ラインナップに新たに3商品を追加いたしました。



夏の感謝祭

平成19年6月1日から「夏の感謝祭」を実施しております。日ごろから仙台銀行をご愛顧いただいているお客さまへ抽選で遠刈田温泉「温泉山荘だいこんの花」さまの宿泊をプレゼントいたします。（平成19年8月31日まで）



遠刈田温泉「温泉山荘だいこんの花」

サポートみやぎⅢ

地域企業支援特別融資として、平成19年2月に、「サポートみやぎⅢ」の取扱いを開始いたしました。これからも地域企業の皆さまの声にお応えできる商品を提供してまいります。



仙台・宮城デスティネーションキャンペーン

平成19年6月から企業イメージCMを放映しております。このCMは、平成20年に実施される「仙台・宮城デスティネーションキャンペーン」の成功に向け、宮城県の地元企業として取り組むものです。シンガーソングライターの河口恭吾氏によるオリジナル応援曲にのせて、宮城県内各地の魅力をPRしております。



地域の皆さまとともに

仙台銀行ビジネスクラブ

「仙台銀行ビジネスクラブ(略称SBC)」は、お取引先の事業者の方を会員として構成されており、平成19年3月末現在の会員数は750名となっております。

SBC主催による「商談会」や「新入社員セミナー」などを開催し、会員企業の事業活動をサポートしております。



「商談会」(平成18年10月11日開催)

CSRへの取り組み



平成18年度助成先「東鳴子ゆめ会議」(大崎市)

無料法律相談室

当行顧問弁護士による法律無料相談を本店2階相談室にて毎月開催しております。

地域行事への参加

本店のある仙台市では、1月の「どんと祭」、5月の「仙台青葉まつり」、8月の「七夕まつり」と四季折々に行事が開催されます。当行では地域の一員として、積極的に行事に参加しております。

また、各支店の所在地で行われる行事にも積極的に参加し、地域の活性化に協力しております。

公益信託「仙台銀行まちづくり基金」

宮城県内でまちづくり活動等に取り組んでいる方々を応援するため、平成4年6月に創業40周年記念事業として公益信託「仙台銀行まちづくり基金」を設立いたしました。

設立以来15年間で助成累計は49先、総額645万円となります。



仙台青葉まつり「すすめ踊り」

CSR: Corporate Social Responsibilityの略。企業が果たすべき社会的責任。

T o p i c s

トピックス（平成18年4月～平成19年6月）

平成18年

4月 ●「外貨宅配」取扱開始

5月 ●国分町支店移転オープン
平成18年5月8日に国分町支店を移転オープンいたしました。



●セブン銀行とATM利用を提携
●「ワンダフル1」販売
平成18年5月23日から6月30日の期間限定で、4年目から年利を1.4%にステップアップする「ワンダフル1」を販売いたしました。

7月 ●「資産運用キャンペーン」実施（平成18年7月3日～8月31日）
期間中、対象となるお取引をいただいた先着5,000名のお客さまに「石鍋シェフ・便利なお料理道具6点セット」をプレゼントいたしました。



10月 ●仙台銀行ビジネススクラブ主催「商談会」開催



●「スーパーフリーローン」インターネットでの受付開始



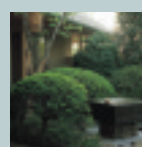
11月 ●秋季講演会開催（平成18年11月14日）



講師：ジャーナリスト池上彰氏

●住宅ローン当初年1.85%キャンペーン実施（平成18年11月10日～平成19年3月31日）
●岩手銀行とATM相互開放開始（平成18年11月1日）

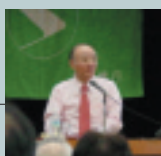
12月 ●「冬の感謝祭」実施（平成18年12月1日～平成19年1月31日）



「冬の感謝祭」を実施いたしました。抽選で合計15組30名のお客さまに松島佐勘「松庵」さまへ1泊2日ペア宿泊をプレゼントいたしました。

平成19年

1月 ●新春経済講演会開催（平成19年1月9日）
講師：読売新聞東京本社
特別編集委員 橋本五郎氏

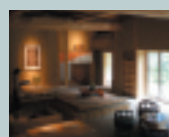
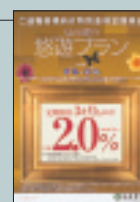


3月 ●ホームページリニューアル

4月 ●住宅ローン金利優遇プラン開始（平成19年4月20日～9月28日）



6月 ●「仙台銀行 悠遊プラン」販売（平成19年6月1日～9月28日）
平成18年4月以降に退職金を受け取ったお客さま向けの特別金利定期預金を販売しております。



●「夏の感謝祭」実施（平成19年6月1日～8月31日）
「夏の感謝祭」を実施しております。抽選で遠刈田温泉「温泉山荘だいの花」さまの宿泊をプレゼントいたします。

●投資信託新商品を追加
お客さまのあらゆるニーズにお応えするため、投資信託の3商品の取扱いを始めました。

個人情報保護宣言・金融商品勧誘方針

お客さまの個人情報保護に関する宣言

当行では、お取引のあるお客さまの個人情報や業務の適正な運営確保のために取得した個人情報を安全に管理し、お客さまのご希望に沿って利用することが私どもに課せられた義務であると認識しております。

当行は、右記に掲げた事項を遵守し、お客さまの個人情報の保護に最善を尽くすことをここに宣言いたします。

個人情報保護に関する法令等を遵守いたします。

個人情報を適正に取得、利用または提供いたします。

個人情報保護への取り組みの維持・改善に努力いたします。

個人データの管理方法について適切な措置を講じ、漏えい防止等に努力いたします。

保有個人データの開示・訂正等・利用停止等のご請求に対応いたします。

個人情報の取扱及び安全管理措置に関するご質問・苦情に適切に対応いたします。

個人情報に関するお問い合わせや苦情の受付

株式会社仙台銀行 お客さまセンター

〒980-8656 仙台市青葉区一番町二丁目1番1号

TEL.022-225-8241 (代表) 受付時間 月～金曜日 9:00～17:00 (土・日・祝日を除きます。)

当行は、金融分野における認定個人情報保護団体である全国銀行個人情報保護協議会の会員です。全国銀行個人情報保護協議会の苦情・相談窓口（銀行とりひき相談所）では、会員の個人情報の取扱についての苦情・相談をお受けしております。

苦情・相談窓口

全国銀行個人情報保護協議会

<http://www.abpdpc.gr.jp>

TEL.03-5222-1700

またはお近くの銀行とりひき相談所

当行は、日本証券業協会の特別会員です。同協会の証券あっせん・相談センターでは、特別会員の個人情報の取扱についての苦情・相談をお受けしております。

苦情・相談窓口

日本証券業協会 証券あっせん・相談センター

<http://www.jsda.or.jp/>

TEL.03-3667-8008

またはお近くの証券あっせん・相談センターの各支部

金融商品に関する勧誘方針

当行は、金融商品販売法への対応といたしまして「金融商品に関する勧誘方針」を定め、金融商品の販売にあたって適切な勧誘を行うよう努めております。

- 1.わたしたちは、金融商品の内容を十分に熟知したうえで、その内容を正しくお客さまにご説明いたします。また、断定的な判断の提供や事実と異なる情報の提供など、お客さまの誤解を招くような勧誘は行いません。
- 2.わたしたちは、お客さまご自身の判断によりお取引いただけるよう、リスク内容などの重要な事項について、書面での交付その他の適切な方法によりご理解をいただくよう努めます。

- 3.わたしたちは、お客さまのご迷惑となる時間帯には、金融商品の勧誘は行いません。なお、事前にお客さまのご了解をいただいている場合を除きます。
- 4.わたしたちは、お客さまに金融商品に関する十分かつ的確な情報を提供するため、当該金融商品に関する商品特性、事務処理要領などの習得、研鑽に努めます。
- 5.わたしたちは、お客さまの知識、経験、財産状況を踏まえ、適切な商品の勧誘を行います。
- 6.わたしたちは、金融商品販売法、証券取引法及び関係法令等を遵守し、適切な勧誘が行われるよう、内部体制の強化に努めます。