

頭取メッセージ

President Message

仙台銀行 取締役頭取

三井 精一

「宮城県の金融円滑化への貢献」が
当行の企業使命

自動車工場進出により、中長期的な 経済波及効果が期待される宮城県経済

わが国の経済は、世界的な金融危機の影響で長らく低迷していましたが、海外経済の持ち直しや様々な景気対策の効果により、各種統計発表においても、ようやく回復に向けた動きが見られるようになりました。

しかしながら、今年5月にギリシャの財政危機等が表面化し、再び世界の金融市場が大きく混乱するなど、景気の先行きは不透明感を増す状況となりました。

宮城県の経済も、県内各地の当行支店長の経済動向報告を見ると、生産・雇用・消費ともに、まだまだ厳しい局面にあるというものが実感できます。

その一方で、宮城県では、セントラル自動車をはじめとする工場進出及び関連工事が本格化しており、今後は従業員の異



動や地元企業との取引も始まります。これらの工場進出により、中長期的に様々な経済波及効果が期待されていることは、当県の強みであり、非常に心強いことあります。

設立の原点に立ち返り、 企業使命の「宮城県の金融円滑化」に取り組む

中小企業の方々の厳しい経営環境等を踏まえ、平成21年12月に中小企業金融円滑化法が施行されました。当行は、本法に基づき、速やかに行内体制を整えるとともに、中小企業の方々や住宅ローン利用者からの相談と支援に積極的に対応し

ているところです。

当行の前身は、昭和26年に設立した「振興無尽株式会社」であり、その当時も現在と同様に、宮城県の中小企業の方々は、戦後の経済混乱の余波により、深刻な資金難にありました。そうした状況を開拓するため、当時の宮城県知事・佐々木家寿治氏が、「宮城県の中小企業のために、新たな金融機関設立が必要である」と提唱し、宮城県や市町村、商工会議所、地元経済界等が出資して当行を設立された経緯があります。

これまで宮城県経済は、オイルショック、円高不況、バブル経済の崩壊など、幾多の試練を乗り越えてきましたが、今回の長引く景気の低迷は、中小企業の方々に、かつてないほど大きな痛手を与えております。

当行は、設立以来、県民銀行として、常に地域の中小企業の方々と一緒に歩んでまいりましたが、特に今回は、一刻も早い地域経済の回復に向けて、県民の方々から大きな期待が寄せられていると実感しています。

この期待に応えるため、当行は、改めて当行設立の原点に立ち返り、中小企業支援など、宮城県の金融円滑化に積極的に取り組んでいくことを、ここにお約束いたします。

平成22年3月期決算は増益決算となり、50円配当を実施

金融市场が緩やかに回復したことなどから 増益決算を確保

平成22年3月期決算は、利回りの低下により、貸出金利息収入や有価証券利息配当金等が減収となりましたが、金融市场の緩やかな回復により、有価証券の減損処理が大幅に減少したことなどから、当期純利益は、単体ベースで9億93百万円、連結ベースで10億85百万円となり、2期連続の減収増益決算となりました。

また、貸出金・預金・預かり資産の各残高も、前年度を上回ることができました。中小企業向け貸出残高は、地域経済の低迷等により、前年度比で25億円減少となりましたが、政策融資

や地方公社向け融資を除いた場合は、同14億円の増加となりました。

年間配当は一株あたり50円を実施

配当については、平成21年9月に中間配当を実施せず、期末配当に一本化させていただくことにしておりましたが、平成22年3月期の期末配当は、定時株主総会のご承認をいただき、当初予定どおり1株あたり50円(年間50円)を実施させていただきました。

なお、金融環境等を踏まえ、平成22年度においても、中間配当は実施せず、期末配当に一本化させていただきます。安定した配当維持に努める方針に変更はなく、平成23年3月期の期末配当は、同期の純利益を8億円と予想していることなどから、1株あたり50円を見込んでいます。

株主の皆さんには、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

新中期経営計画「好品質計画 —お客様目線の好動力—」をスタート

「笑顔、元気、提案力、スピード力」の「好動力」を高め、 お客様の金融ニーズへ対応

平成22年4月にスタートした 新中期経営計画「好品質計画」(計画期間:平成22年度～23年度)は、前計画の基本的な考え方を継承・発展しつつ、「より多くのお客様に支持・信頼をいただける銀行」を目指して、主要課題である「収益力の強化」、「内部管理態勢の徹底」、「企業風土の改善改革」に取り組んでまいります。

また、新計画策定にあたり、行内公募で行動スローガンを選定し、「お客様目線の好動力」を掲げました。これは、役職員一人ひとりが「お客様の目線」を大切にし、「笑顔、元気、提案力、スピード力」などの「好動力」を銀行全体で高め、今まで以上に親切な対応と細やかな金融サービスを提供していくこういう、私たちの決意を表しています。

「収益力の強化」に向け、営業担当者を大幅に増員。

お客様への訪問活動を充実

仙台都市圏を中心に他県金融機関との競合が一段と厳しくなっており、新中期経営計画では、「現場主義の徹底」をキーワードに、役職員によるお客様への訪問・提案活動をさらに徹底し、金融サービスの一層の充実に取り組んでまいります。

具体的には、営業担当者をこれまでの170名から300名に大幅増員するほか、エリア営業体制を導入するなど店舗運営の見直しを進め、当行全体の営業体制を強化します。

例えば、中小企業向け融資については、エリア営業体制導入に伴い、法人融資専門チームの一部を営業店に再配置し、より地域に密着した営業体制とします。併せて、全体の営業担当者も増員し、中小企業の方々への企業支援活動をさらに充実します。

預かり資産は、平成22年4月に推進部に資産運用サポートチームを新設し、営業店に預かり資産担当の専門担当者を配置しました。お客様への訪問を積極的に行い、資産運用に関する様々な情報提供と提案活動を行い、お客様の資産形成にお役に立てるよう頑張ってまいります。

住宅ローンは、セントラル自動車の従業員移住などによる住宅需要に対応するため、仙台市泉区や大和町・富谷町・利府町などの営業店を中心に、住宅ローン専担者を配置しました。また、本店の住宅ローンプラザの機能も高め、お客様のご相談に迅速に対応できる体制としています。

これらの一つひとつの営業活動を着実に充実・強化し、宮城県の地域金融機関として、地域の方々の期待に応えられるよう業績向上に取り組んでまいります。

「好品質計画」とはなにか

当行は、地域のお客さま・株主さま・当行職員など、当行と関わりを持つ様々な方々に、今まで以上に愛着をもって「好き」になっていただける銀行になることを目指しております。この目標に向けて、銀行の「品質」である私たち役職員一人ひとりの対応力をさらに高めていく決意を込めて、中期経営計画名称に、一般的な「高品質」ではなく、「好品質」の表記を用いています。

「お客様目線の好動力」とはなにか

当行は、「好品質計画」の精神のもと、役職員一人ひとりが「お客様目線」を大切にし、現場訪問を徹底して、お客様のニーズを的確にとらえてまいります。併せて、「笑顔、元気、提案力、スピード力」などの「好動力」を銀行全体でさらに高めて、お客様のニーズに迅速に対応してまいります。

「好品質計画—お客様目線の好動力—」の概要

[企業使命] [めざす姿]

[計画目標]

1. 収益力の強化

中小企業融資・預かり資産・住宅ローンの営業担当者の増員やエリア営業体制の導入などにより、お客様への訪問・提案活動をさらに強化し、お客様のニーズに適確に対応することで、競争力と収益力を向上させてまいります。

- ◎営業担当者増員、店舗運営の見直し
- ◎預金、預かり資産強化
- ◎中小企業支援の強化
- ◎経営効率化の一層の推進
- ◎住宅ローン、個人ローン強化

2. 企業風土の改善改革

新人事制度の導入により組織全体の活性化に取り組むとともに、研修体制をさらに強化し、金融円滑化・企業支援等にかかるスキル向上を目指してまいります。

- ◎新人事制度の導入・定着
- ◎研修体制の強化
- ◎人材育成への取り組み

3. 内部管理態勢の徹底

法令等遵守体制の徹底に向けて、研修の充実、事務フローの見直し、情報管理を徹底するとともに、金融危機の教訓を踏まえて、リスク管理体制のさらなる徹底に取り組みます。

- ◎内部管理態勢の強化

宮城県の金融円滑化への貢献

より多くのお客さまに
支持・信頼をいただける
銀行

過去の不祥事件や事務ミスを踏まえ、改めて「内部管理態勢の徹底」

新中期経営計画では、「内部管理態勢の徹底」を重要課題として位置づけ、健全な業務運営を通じて地域社会への貢献に取り組んでまいります。

過去の不祥事件や個人情報紛失事件の反省と教訓を踏まえ、改めて、それらの再発防止に向けて、当行グループ全体で、法令等遵守態勢、顧客保護態勢、利用者利便性の向上に向けた取り組みを徹底してまいります。

併せて、世界的な金融危機の教訓も踏まえたうえで、リスク管理態勢のさらなる強化に取り組み、業務運営の健全性を一層高めてまいります。

活力ある「企業風土」を醸成するため、人材育成に積極的に取り組む

銀行業は、役職員一人ひとりが生み出す無形の対応力が企業活動の源であり、取扱業務が多様化するなか、人材育成の重要性がさらに増しています。

新中期経営計画では、銀行の「品質」である役職員一人ひとりの対応力を高めることを重要課題として位置づけており、より質の高い金融サービスを提供するため、職員やパートナー職員の人材育成・能力開発に積極的に取り組んでまいります。

例えば、当行は、県内の主要産業である農業分野への融資にも積極的に取り組んでおり、既に農業経営アドバイザー資格取得者が6名誕生しているほか、農商工連携の機運の高まりを受け、本部に農業融資の担当者を2名配置しています。

併せて、より活力のある企業風土を醸成するため、新人事制度・賃金制度を平成22年8月に導入すべく準備を進めております。

お客さまの「声」は、当行の業務改善の道標である

ご不満やご要望を寄せててくれるお客さまこそ、大切にしなければならない

当行は、新中期経営計画目標である「より多くのお客さまに支持・信頼をいただける銀行」を目指すため、お客さまからお寄せいただく「声」を大切にして、経営改善に取り組んでいます。

具体的には、営業店窓口において、通年で「お客さま満足度アンケート」(ハガキ)を配布しているほか、本部の「お客さまセンター」において、当行へ寄せられるご不満やご要望など、全ての「お客さまの声」を一元的に管理・分析・対応しております。

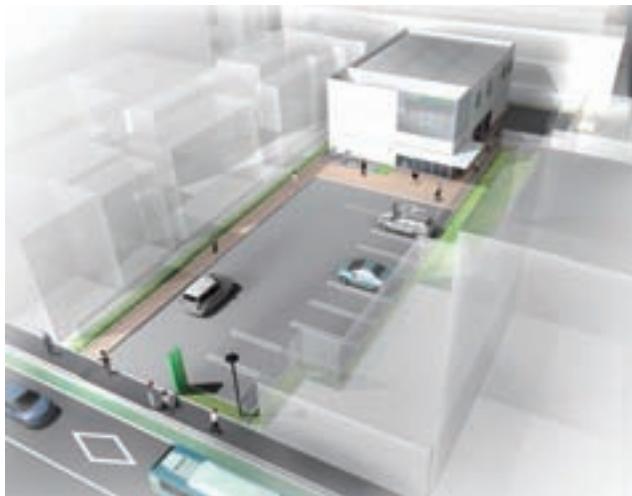
これらの「お客さまの声」は、本部と営業店で共有し、直ちに改善できるものは速やかに対応するとともに、対応に時間を要するものについても真剣に検討し、少しでもご要望にお応えできるよう努力しております。

例えば、使いやすい駐車場への要望は非常に多く、これまで新築した古川支店や佐沼支店、さらには現在新築中の荒町支店においては、お客さまの声に基づき、駐車場を優先した店舗レイアウトを導入したいへん好評を得ております。

私は日頃より、役職員に対して「ご不満やご要望を寄せてくれるお客さまが一番大切である」と話をしております。そうした厳しい声にこそ、当行がお客さまからの支持を高めていくために取り組むべきことが、数多く含まれているからです。是非、これからも忌憚のないご意見を当行へお寄せください。

当行は宮城県の中小企業の方々と一緒に歩む地域金融機関として、皆さまの信頼とご期待にお応えできるよう精一杯努力してまいります。

今後も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。



荒町支店完成予想図