

中期経営計画

計画期間：2021年4月～2024年3月



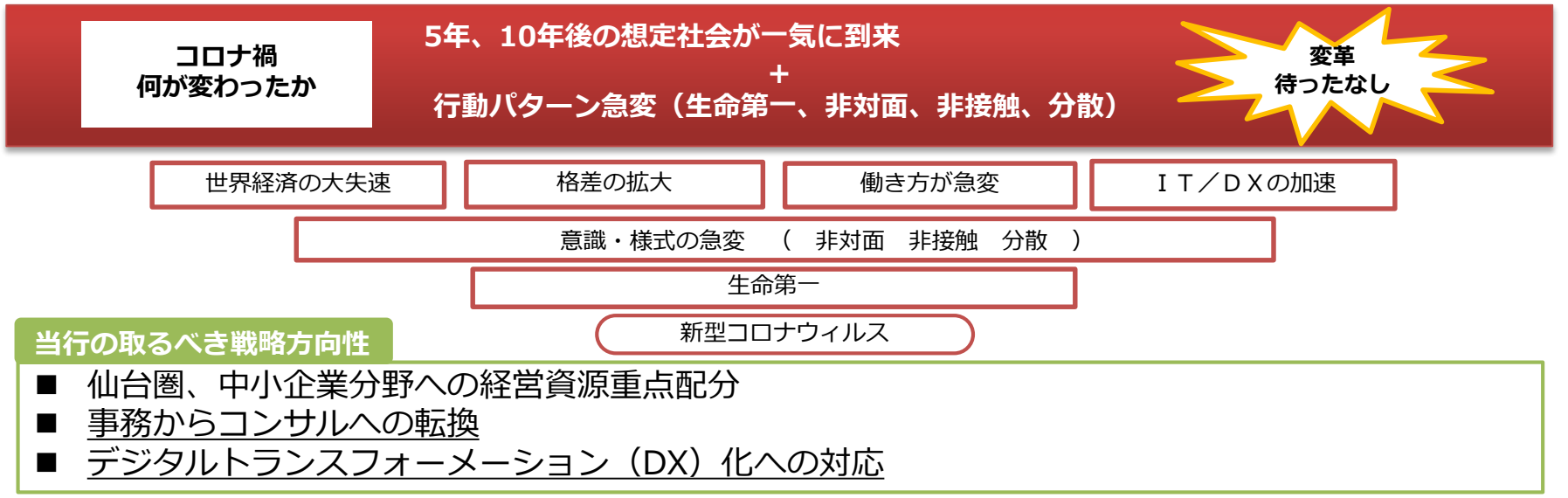
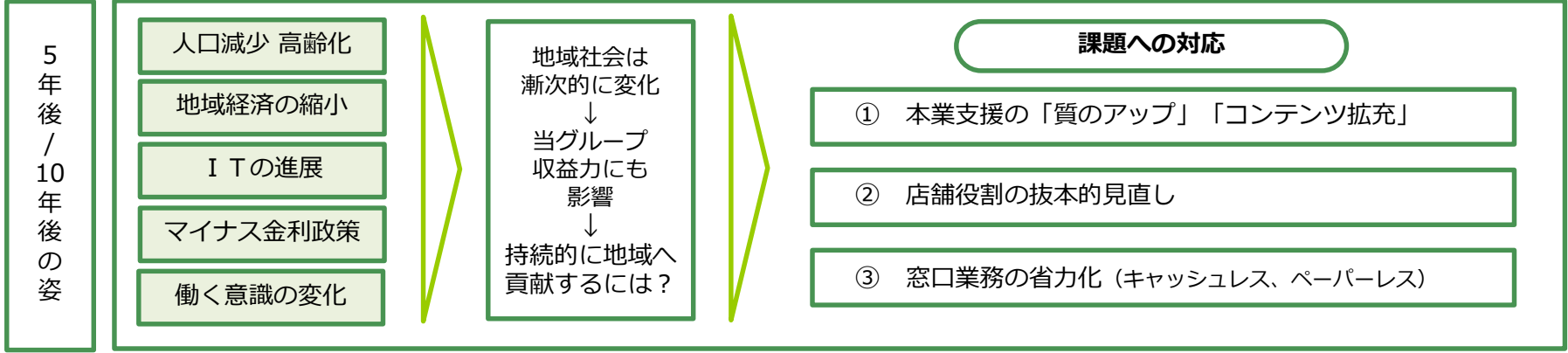
目 次

1.	経営環境 ～5年後、10年後の銀行のあり方～	・ ・ ・	3
2.	経営理念と目指す姿	・ ・ ・	4
3.	計画の基本方針と施策（本業支援、業務変革、経営管理）		
	（1）新中期経営計画	・ ・ ・	5
	（2）トライアングル戦略の深化	・ ・ ・	6
	（3）施策	・ ・ ・	7

1. 経営環境～5年後、10年後の銀行のあり方～

これからの銀行の姿

- 宮城県の人口減少や地域間格差が進み、店舗や人的資源は仙台地域・中小企業分野への重点配分が必要
- コロナ禍で行動様式の変革が加速化、事務からコンサルへの転換、DXへの対応がより重要となる



2. 経営理念と目指す姿

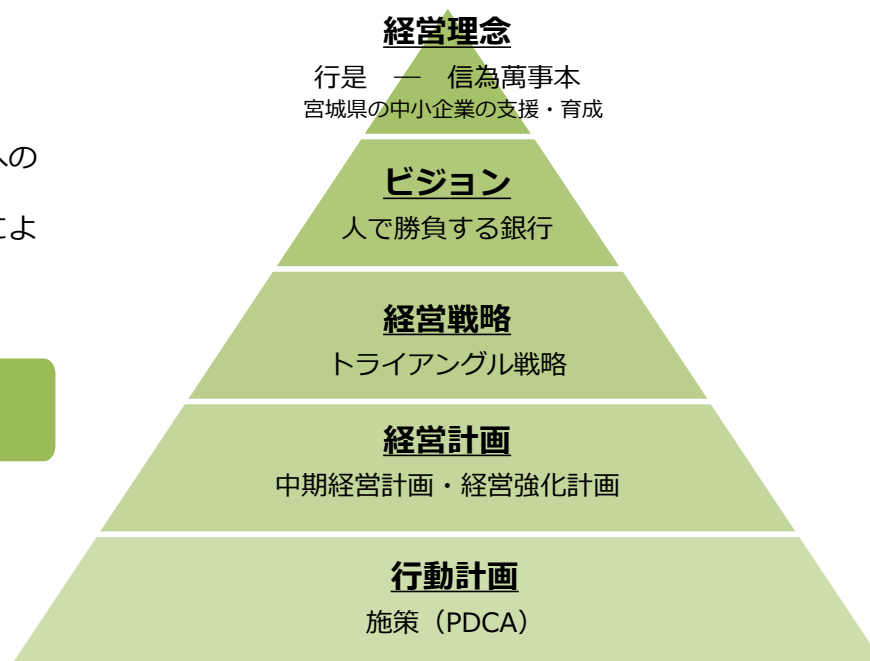
仙台銀行の経営理念・企業風土

経営理念は、宮城県の中小企業の支援・育成

- 選択と集中。
- 仙台地区の市場性は十分。
- 地元中小企業への金融の円滑化と本業支援に特化。事業者への資金供給はAIでの代替が難しいと言われている分野。
- 事業性融資と関連性の高い相続・事業承継など、本業支援によるフィー収入拡大をめざす。

お客さまと距離が近く、相談を受ける企業風土

- 人で勝負する。“真摯”な行員。
- スピード回答での信頼。背景には、風通しのよい社風。
- 事業者の多様な課題解決には、専門家のサポートも活用し、提案の高度化および迅速化で勝負する。



“人で勝負する銀行”を発展させ、
本業支援を通じて、地元の復興と地域活性化に貢献する。

3. 計画の基本方針と施策（本業支援、業務変革、経営管理）

新中期経営計画 : 人で勝負する銀行の深化 ~ Speed & Challenge ~

Speed

Challenge

人で勝負する銀行の深化

お客さまの経営課題を聞く機会を増やし、**スピード感**のある対応をさらに強化する。

お客さまの多様なニーズに応える本業支援や、新たな生活様式への変革、業務効率化や渉外人員増加による営業力強化などに**チャレンジ**することで、当行とお客さま、地域社会の持続的な成長を実現する。

「Speed」－環境・顧客ニーズへの速やかな対応

1. 意思決定の迅速化
2. 目標達成の推進加速
3. 渉外人員の増加とスピード回答

「Challenge」－環境・顧客ニーズに応じた進化への挑戦

1. 本業支援サイクルの確立とメイン化推進

- 今後懸念される市場縮小を睨み、取引先のメイン化と取引多様化を推進。特に取引を深耕する「提案強化領域」を選定。
- 取引先ごとの経営課題に応じた本業支援の展開により共通価値創造、経営改善に貢献。複合取引により新たな収益を確保

2. DX（デジタルによる変革）の実現

- 中長期システム開発方針により、顧客利便性向上（アプリ強化、IB拡充）業務効率化（RPA・タブレット）データ活用を推進。
- SBIグループとの連携を強化。SBIグループのノウハウを活かした新たなFinTechサービスやシステムの導入。
- コロナ禍に対応するデジタル化の進展

3. 三位一体の効率化

- 店舗戦略、事務の効率化・経費削減、人員の適正配置を三位一体で実施。

3. 計画の基本方針と施策（本業支援、業務変革、経営管理）

Challenge 「トライアングル戦略の深化」

- 前中期経営計画の方針を踏襲し、トライアングル戦略の実践による収益基盤強化方針は引き続き継続
- 新たな施策によりトライアングル戦略を深掘し、環境・顧客ニーズに応じた進化へ挑戦する

効率化・選択と集中

- 店舗戦略
- 事務の効率化
- 人員の適正配置

三位一体の効率化

IT・FinTechの活用 新分野への取り組み

- アプリ強化・デジタルコンテンツ
- RPA・タブレット活用
- データ活用

DXの実現 SBIグループとの連携

コア戦略の推進 中小企業向け貸出増強

- コア戦略の推進（渉外人員の増加とスピード回答でコア取引先を更に増加）
- コア戦略の深掘り（重点先への本業支援強化）
- 消費者ローン（住宅ローン・その他ローン）の推進

本業支援サイクル確立・メイン化推進

3. 計画の基本方針と施策（本業支援、業務変革、経営管理）

トライアングル戦略の深化①-1 本業支援サイクルの確立とメイン化推進

- 今後の市場縮小をにらみ、コア戦略による取引先の更なるメイン化と取引多様化を推進
- 取引先ごとの経営課題に応じた本業支援展開により共通価値創造、経営改善に貢献。複合取引で新たな収益を獲得する

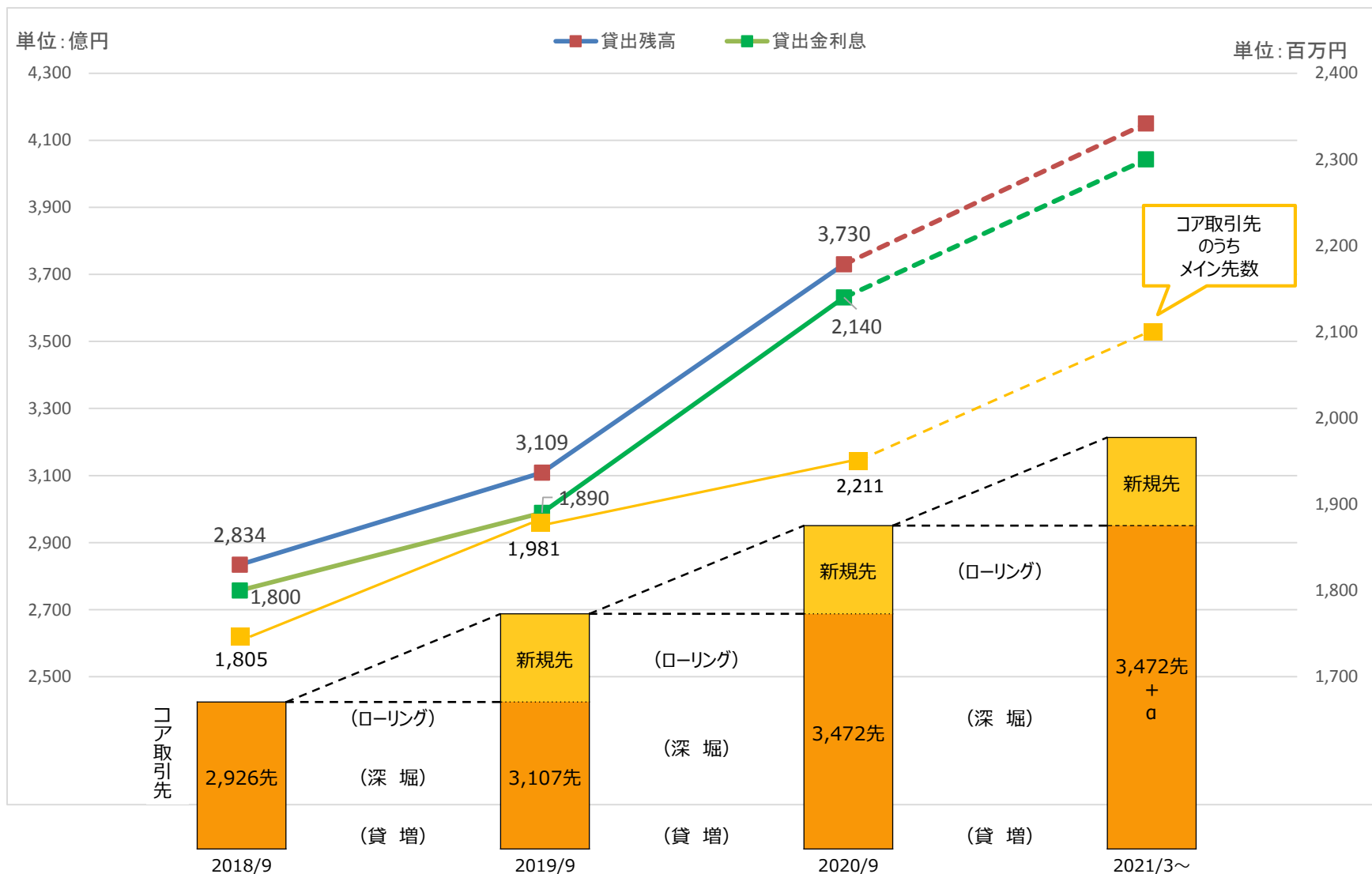
コア戦略

- メインターゲットの絞り込み ▶ 本業支援の徹底 ▶ 複合取引の推進
■新規先・創業先を含む取引先のシェアアップ・ランクアップ ▶ 顧客基盤の強化



3. 計画の基本方針と施策（本業支援、業務変革、経営管理）

トライアングル戦略の深化①-2 コア戦略による取引拡大



3. 計画の基本方針と施策（本業支援、業務変革、経営管理）

トライアングル戦略の深化②-1 DXの実現「中長期システム開発方針」

- デジタル化等の顧客ニーズに見合った施策、システムを通じた業務効率化などを実施
- 中長期的目線での計画で顧客利便性向上・業務効率化・データ分析活用高度化によりDX実現に繋げる

基本方針	基本戦略	目指す姿
顧客利便性向上	モバイルファースト戦略 コラボレーション戦略	1. 窓口で取り扱う主要な取引・手続きがスマホでできるようになり、店舗やATMの減少があっても不便さを感じないサービスを提供。 2. 連携サービスによって顧客の満足度向上を図りつつ、連携企業からのフィー収入を獲得。
業務効率化	ATM合理化戦略 システム最適化戦略 成長投資比率向上戦略 働き方改革戦略	1. 店外ATM数の減少によるATM運用コスト削減。 2. 事務のデジタル化により本部・営業店事務量を軽減、定型事務従事者を大幅に削減。効率化により捻出したリソースを対面営業や新ビジネスに配分。 3. 金融サービスの変化に対応するため、新ビジネスへの投資余力を確保。 4. 役職員が柔軟で効率的な働き方ができる環境整備。
データの蓄積 分析・活用	データ一元化戦略 データ活用戦略	1. CRMシステムで主要顧客データを確認。 2. データに基づく営業活動が全行的に浸透。 3. 顧客層別の取引方針の対案が可能となり、対面営業で対応すべき顧客が明確化。

3. 計画の基本方針と施策（本業支援、業務変革、経営管理）

トライアングル戦略の深化②-2 SBIとの資本業務提携

- SBIとの資本業務提携により、本業支援、FinTech対応等多様な業務の高度化が可能に
- SBI連携をさらに強化・活用し、資本業務提携によるシナジー効果を最大限に発揮する

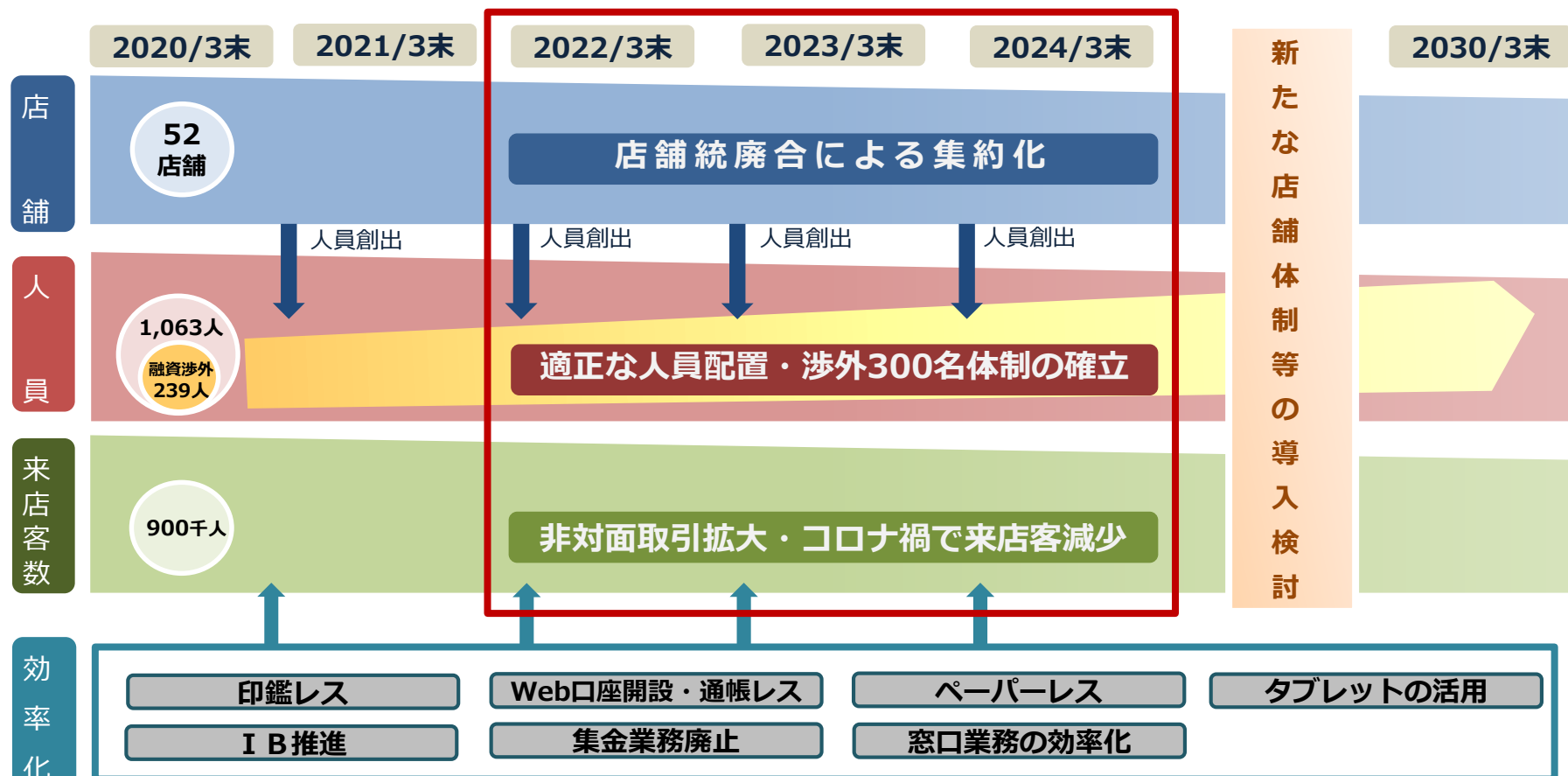


3. 計画の基本方針と施策（本業支援、業務変革、経営管理）

トライアングル戦略の深化③ 三位一体の効率化による経営資源の適正配分

- 店舗戦略、業務効率化、適正人員の一体的な推進により、経営資源を効率的に配分
- 人員については、営業店窓口担当・本部人員の削減を図りつつ、融資渉外人員の増強を図る

＜中期経営計画期間＞



※融資渉外の人員数は20/4時点