

中期経営計画

計画期間：2024年4月～2027年3月



目 次

1. 前計画までの成果と課題		
(1) トライアングル戦略と収益計画	．．．	3
2. 経営環境と経営理念		
(1) 想定される環境変化	．．．	4
(2) 仙台銀行の経営理念・ビジョン	．．．	5
(3) 仙台銀行の目指す姿	．．．	6
3. 基本方針と施策		
(1) 新中期経営計画～スピード、挑戦そして進化へ～	．．．	7
(2) トライアングル戦略	．．．	8
(3) サステナビリティ	．．．	15
4. 収益計画及び経営指標		
(1) 収益計画・経営指標	．．．	16
(2) KPI	．．．	17

1. 前計画までの成果と課題

(1) トライアングル戦略と収益計画

- 新たな施策を実施しコア戦略は一定の成果が出ましたが、新分野・効率化はさらに踏み込んだ取組みが必要であると評価しております。
- 貸出金の増加により、顧客向けサービス業務利益は達成した一方で、有価証券利息配当金の落ち込みにより、当期利益の水準が低下しました。
- 金利のある世界に向けて、中小企業融資をさらに強化。ALMの強化により、資金利益の最大化・利益水準の向上を目指します。

戦略	主な取組み	評価	成果・課題
コア戦略の推進 中小企業向け貸出増強 【底辺】	◆ 中小企業向け貸出増強 ◆ コア戦略の深堀り ◆ 消費者ローンの推進	A	<成果> ・ 中小企業融資残高は増加も、当初計画未達。 ・ 法人役務は、メニューの拡充により、計画通りの増加。 ・ 住宅ローンは、保証会社の追加などもあり、計画以上の増加。 <課題> ・ 中小企業融資の増加スピードが鈍化。
IT・FinTechの活用、 新分野への取組み 【右辺】	◆ アプリ強化・デジタルコンテンツ ◆ 業務自動化・タブレット活用 ◆ データ活用	B	<成果> ・ 仙台銀行アプリを更改、個人向けインターネットバンキングと連携。 ・ Web口座開設、Web諸届受付の導入。 ・ 営業担当者用タブレットを導入し、営業活動の効率化。 <課題> ・ 非対面取引におけるサービス品質の向上。
効率化・選択と集中 【左辺】	◆ 店舗戦略 ◆ 事務の効率化 ◆ 人員の適正配置	B	<成果> ・ 店舗統廃合、昼休業導入、店外ATM廃止等を実施。 ・ 事務効率化は進むも、総人員数が減少する中、融資渉外300名体制は未達。 <課題> ・ 市場性に応じた店舗戦略・人員配置。 ・ 人材育成が急務。

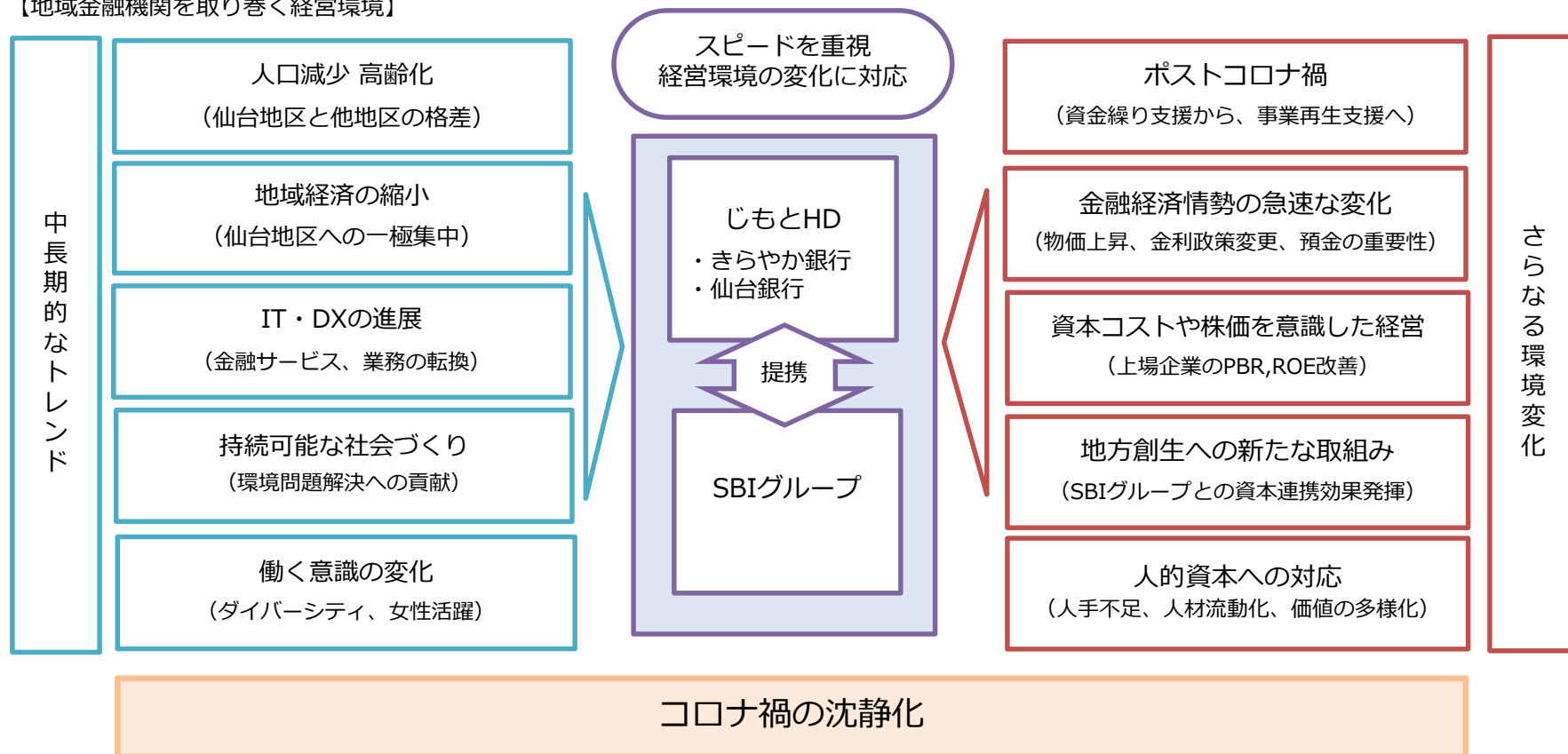
	2021/3期 始期	2024/3期 目標	2024/3期 実績	目標比	評価
当期純利益	17.1億円	23.1億円	11.6億円	-11.5億円	B
顧客向けサービス業務利益	9.8億円	14.1億円	17.1億円	+3.0億円	A

2. 経営環境と経営理念

(1) 想定される環境変化

- ・ 前計画期間では、コロナ禍の影響により、IT・DXの進展、持続可能な社会づくり、働く意識の変化など、社会の行動様式が急変しました。
- ・ こうした中、コロナ禍が沈静化し、経済活動の復活、物価上昇や金利トレンドの急変など、金融経済情勢はさらに大きく変わりつつあります。
- ・ 本計画期間では、金融政策の転換を踏まえ、SBIグループと連携し、スピードを重視して経営環境の変化に対応を進めてまいります。

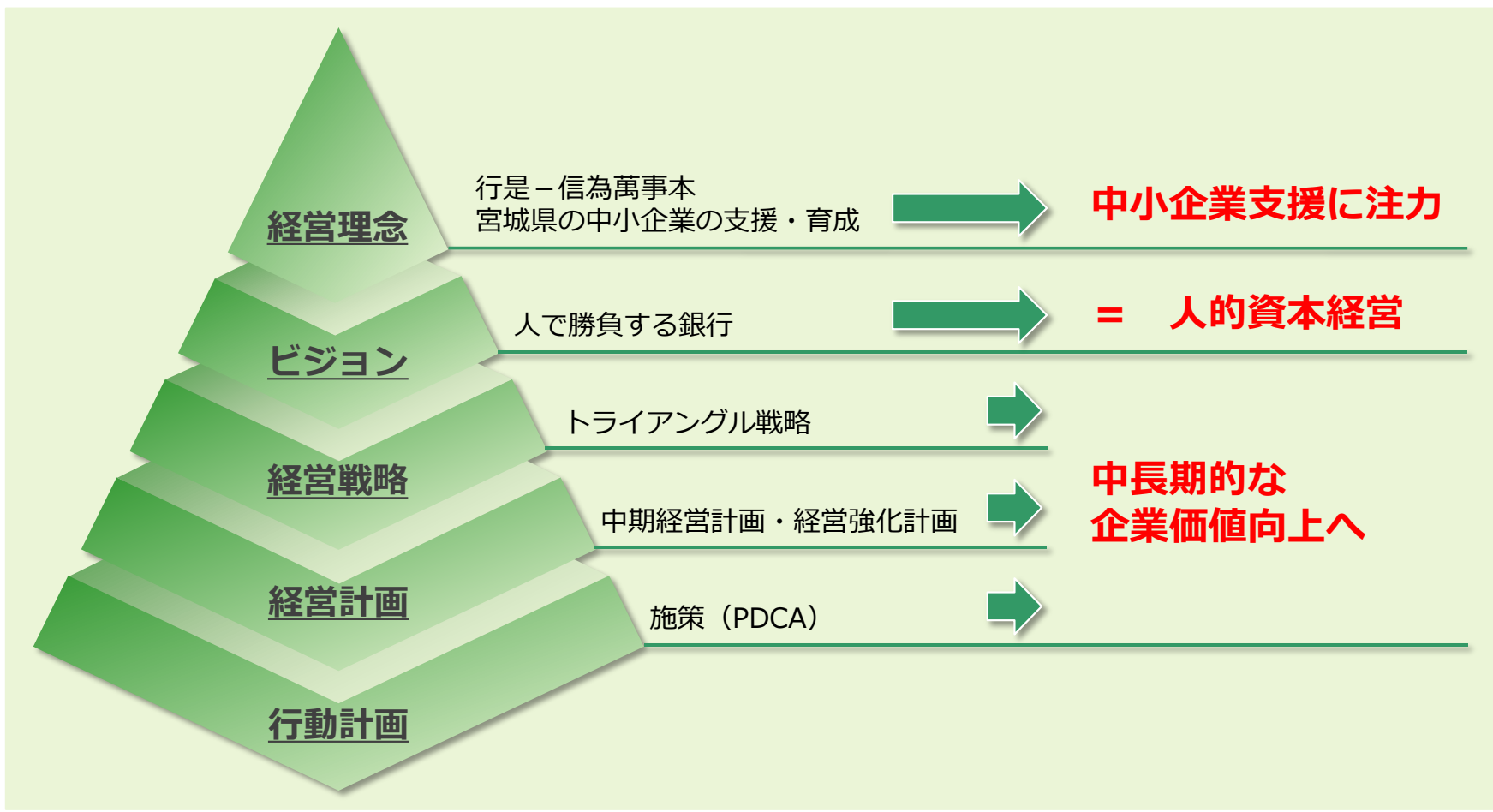
【地域金融機関を取り巻く経営環境】



2. 経営環境と経営理念

(2) 仙台銀行の経営理念・ビジョン

- ・ 経営理念は不変とし、中小企業融資を中心とした顧客基盤拡大によってバランスシートを拡大することで、資金利益増加を目指します。
- ・ ビジョン「人で勝負する銀行」を磨き、人材を資本として捉え、その価値を最大限に引き出すことで、中長期的な企業価値向上を目指します。
- ・ 上記を踏まえ、実効性のある戦略・施策を策定、実行してまいります。



2. 経営環境と経営理念

(3) 仙台銀行の目指す姿

目指す姿

宮城県の発展のために、絶えず「チャレンジ」する銀行



1. 事業者の成長に貢献し、ファンを増やし続ける

スピード対応、オーダーメイド型融資、セカンドオピニオンバンク

2. 個人のお客さまに便利なサービスで、より身近な存在へ

非来店ツールの拡充、多様なライフコンサルティングの提供

3. 宮城県の地方創生に貢献する

半導体関連事業など産業の振興、まちづくり

4. 職員が楽しみながら仕事に取り組み、自己実現と成長を後押しする

人で勝負する銀行（人的資本経営）

※セカンドオピニオンバンク

・・・セカンドオピニオンとして伴走型の金融支援、経営支援を行う取組み

3. 基本方針と施策

(1) 新中期経営計画 ～スピード、挑戦そして進化へ～

- 金融経済情勢が大きく変わりつつある中、前中期経営計画で掲げた「人で勝負する銀行 ～ Speed & Challenge ～」をさらに進化させ、環境・顧客ニーズに合わせて仙台銀行も進化してまいります。

スピード、挑戦そして進化へ

スピード

1. 意思決定の迅速化
2. 目標達成の推進加速
3. 融資営業力強化とスピード回答

1. 中小企業向け取引増強
2. DXの実現
3. 効率化・選択と集中による営業力強化

挑戦

仙台銀行の「進化」へ

3. 基本方針と施策

(2) トライアングル戦略 全体像

- 前中期経営計画までのトライアングル戦略をブラッシュアップし、経営基盤強化に向け、ガバナンスとリスク管理を強化してまいります。

効率化・選択と集中

- 営業戦略（市場性に応じた経営資源の配分）
- 人事戦略（人材育成・適正な人員配置）
- 店舗戦略（営業体制の整備）

DXの推進・新分野への取組み

- 顧客利便性向上（非対面取引拡充・デジタル化）
- 次期勘定系システム対応
- データの有効活用

中小企業向け取引増強

- 中小企業向け貸出と預金の推進、多様なサービスの提供
- 住宅ローン・その他ローン・個人預金の取り扱い強化
- 半導体工場進出への対応

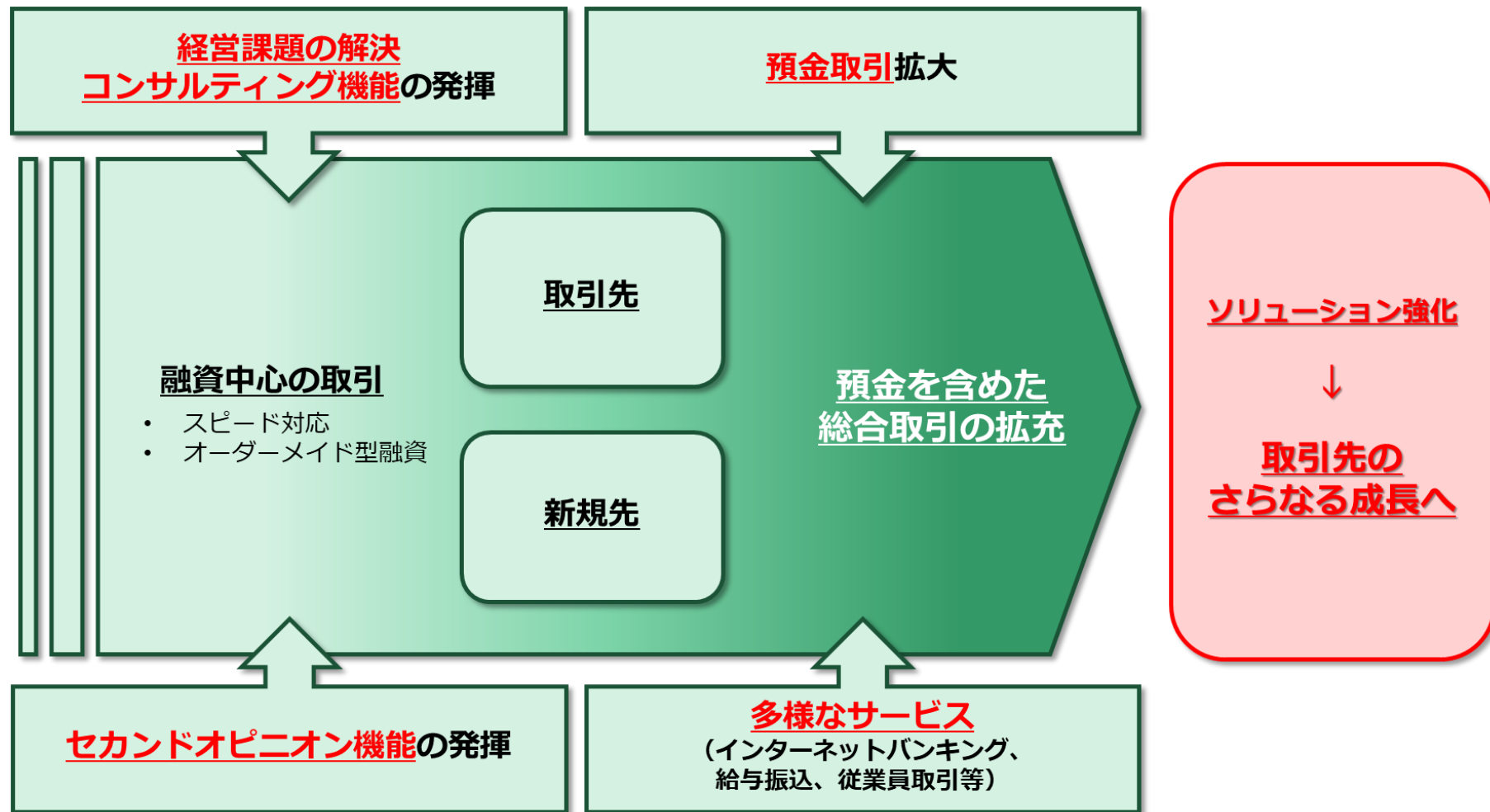
ガバナンス・リスク管理

- 有価証券ポートフォリオの改善
- ALMの対応強化による資金利益の最大化

3. 基本方針と施策

(2) トライアングル戦略①-1 中小企業向け取引増強 ～中小企業向け貸出と預金の推進、多様なサービスの提供～

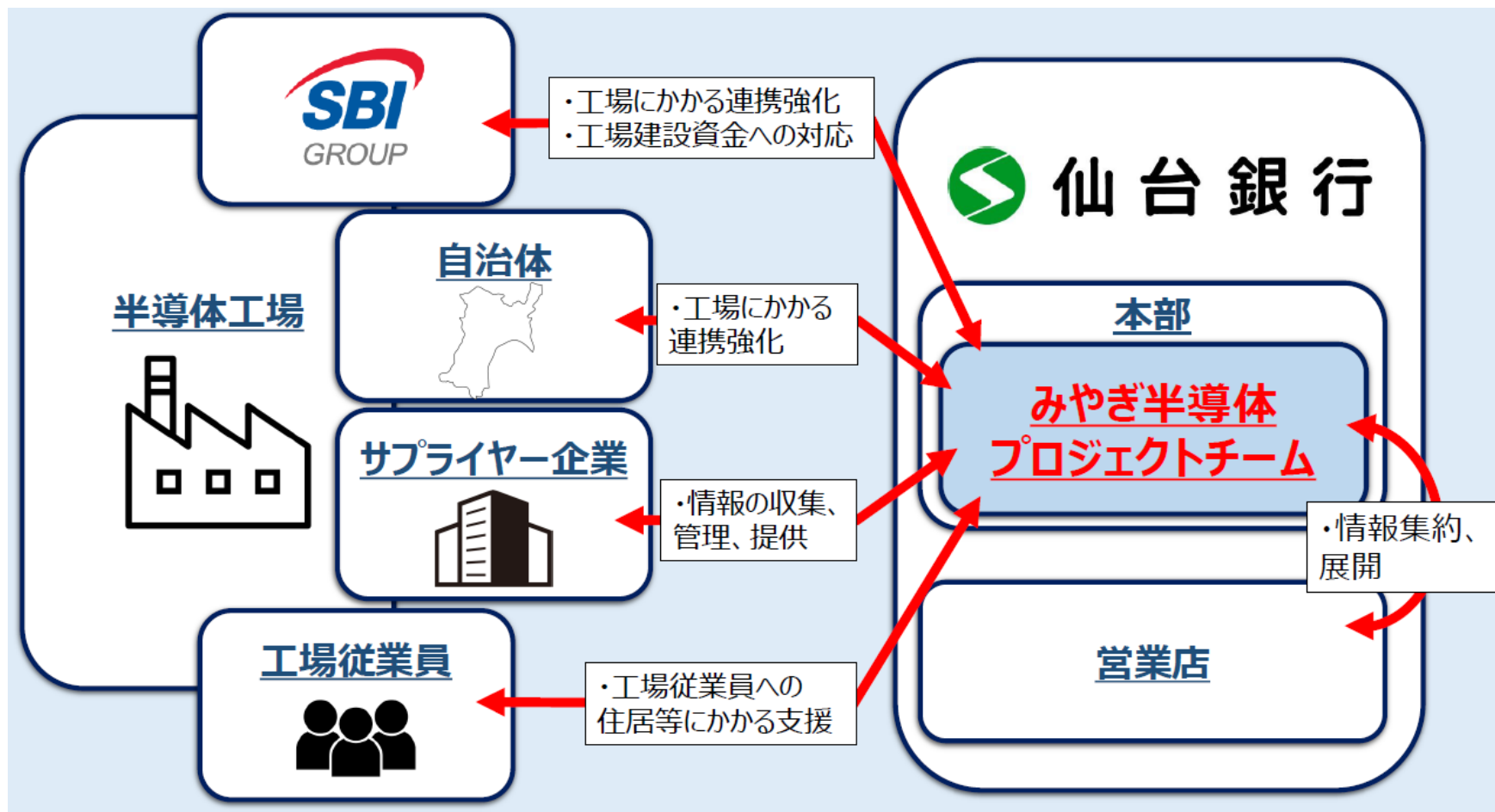
- ・ 市場環境を勘案し、仙台圏へ経営資源を重点配分し、適正な渉外人員配置を図ります。
- ・ 従来のコア戦略を見直し、経営支援・預金取引等の総合取引によるソリューションを強化し、取引先の成長につなげます。



3. 基本方針と施策

(2) トライアングル戦略①-2 中小企業向け取引増強 ～半導体工場進出への対応～

- ・ 大衡村への半導体工場建設に伴う各種対応を推進してまいります。
- ・ プロジェクトチームを中心として、本部・営業店が一体となって地方創生につなげてまいります。



3. 基本方針と施策

(2) トライアングル戦略② DXの推進・新分野への取組み ～DX戦略～

- DX推進を通じて、顧客利便性向上や効率化などの施策を実施します。
- 勘定系システム更改を見据えて策定、SBIグループと連携して対応してまいります。

顧客利便性 向上

- **サービス機会拡大**－インターネットバンキング/銀行アプリ/Web取引など個人向け非対面取引を拡充。
- **サービス品質向上**－外部FinTechの活用等により、法人向けコンサルティング型サービスによるデジタル化支援を展開。サービス充実に向けた生成AIの活用検討。

デジタルチャネル
取引割合
→20%

業務効率化

- **次期勘定系システム**－次期勘定系システムのオープン化・クラウド化を検討。事務コストを極小化しつつ業務拡張性をスピーディに実現することで、サービスレベルを高める。
- **周辺システム・インフラ基盤最適化**－周辺サブシステムを次期勘定系システムの将来像へ整合する柔軟性を持つシステムへ。また、サーバ等基盤を最適化し、データ利活用環境の整備により業務省力化・効率化を図る。

次期勘定系システム
更改方針決定
→2025年度中

サイバー セキュリティ 強化

- **安全性と利便性の両立**－安全性・安定性を確保しながらも、利便性・生産性を損なわない環境や仕組みを構築し活用。
- **ゼロトラストセキュリティの拡張・推進**－外訪先やテレワークなど行外での業務遂行等の増加を前提とし、行内外を区別しないゼロトラストセキュリティを拡張・推進する。
- **サイバーリテラシーの向上**－役職員のサイバーセキュリティ意識の醸成・向上に向けた活動を継続的に実施。

CSSA※項目対応率
→80%

DX推進 体制強化

- **人材育成**－企画・開発・運用・管理の各部門間での人材連携、外部機関への出向を通じ、DX推進を担う人材を育成。
- **体制強化**－戦略的人員配置による長期的なスペシャリストの育成とともに、次期勘定系システムを見据えた開発体制構築に向けた人員強化を図る。

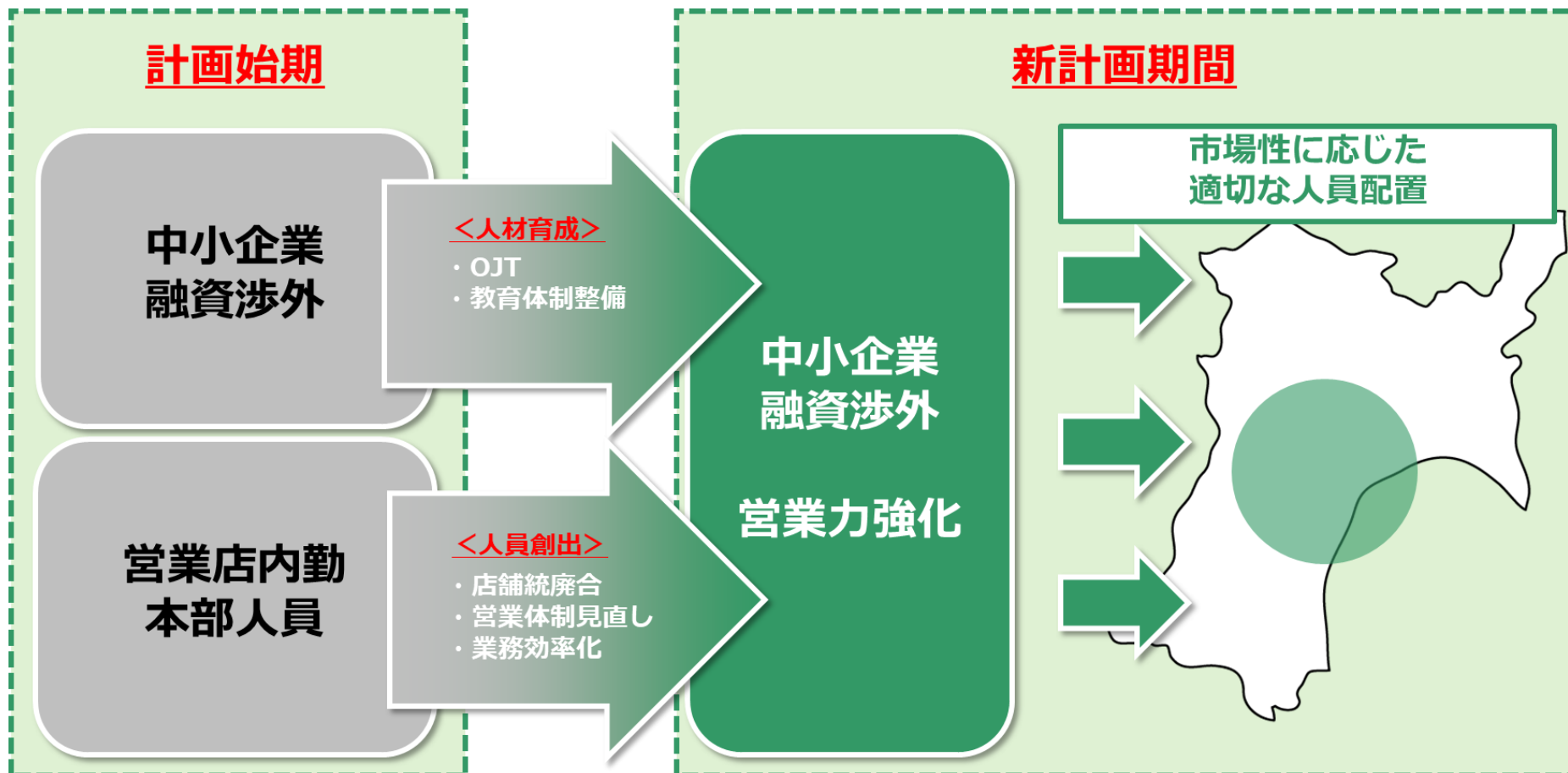
次期勘定系対応
DX人材
→+15名

※CSSA…サイバーセキュリティセルフアセスメント

3. 基本方針と施策

(2) トライアングル戦略③-1 効率化・選択と集中 ～中小企業融資～

- ・ 総人員数は減少計画から維持計画へ転換、融資渉外の人員増加より人材育成に重きを置き、営業力を強化します。
- ・ 店舗統廃合、営業体制見直し、業務効率化、フルタイムパートナーの採用等により人員創出、市場性に応じた適切な人員配置を実施します。
- ・ 人材育成のため、法人推進室を増員、営業店では現場のOJTや教育体制を整備し、早期の育成へつなげてまいります。



3. 基本方針と施策

(2) トライアングル戦略③-2 効率化・選択と集中 ～預かり資産～

- ・ 投資信託はSBIグループが提供する商品・サービスを案内するとともに、事務効率化により、営業店の時間を創出します。
- ・ 本部FA中心→営業店中心の営業体制へシフトし、コンサルティング営業能力を強化、SBIコンサルティングプラザとの連携も強化します。
- ・ 真にお客さま本位の営業体制を構築してまいります。

ライフステージに応じた最適提案



3. 基本方針と施策

(2) トライアングル戦略 ガバナンス・リスク管理

- ・ 定期的かつ必要に応じた適正なリスク管理を行います。
- ・ リスク、収益、資本を勘案したアセットアロケーションにより、収益力及び健全性の向上を図ります。

有価証券運用

- ・ 評価損回復を最優先とし、評価損の縮小→許容できるリスクの拡大→投資先・投資額の見直しへ
- ・ SBIポートの縮小、自主運用の強化により、適正なリスク管理のもと、収益の最大化を図る

⇒ポートフォリオ改善を図り、収益の最大化を狙う

ALM

- ・ 銀行全体の資産負債管理により、流動性の維持・向上、貸出金増加分の預金増加を目指す
- ・ 国内金利上昇を踏まえた対応により、資金利益最大化を目指す
- ・ ALM委員会を設置し、行内で情報共有、協議を行う体制を整備する

⇒行内の資産負債管理体制を強化、収益力及び健全性の向上を図る

自己資本比率

- ・ プロジェクトチームによる、バーゼルⅢへの対応（2025年3月まで）
- ・ 自己資本充実度の向上を図る

⇒適切なアセットアロケーションにより自己資本充実度の向上を図る

3. 基本方針と施策

(3) サステナビリティ

・ 人的資本 ～ 人で勝負する銀行 ～

人材育成

- ・ 指針の策定 – ジョブローテーションを通じた人材育成やキャリアマップの策定
- ・ 融資渉外の能力強化 – OJTを行うための体制、仕組み、動機付けの整備 + 研修や資格、通信教育の充実化
- ・ 専門人材の育成 – システム人材の育成、次期勘定系システム担当者の確保/有価証券運用にかかる人材の育成

人材育成による
トップラインの
強化

社内環境 整備

- ・ 役割に見合った処遇 – 初任給の引き上げ、ベースアップ、手当の見直しなど
- ・ 新たな働き方 – テレワークの導入などの検討
- ・ 育児・介護との両立 – 休業者の周りをフォローする仕組みを導入し、より休暇を取得しやすい環境づくり

女性管理職比率
→15%から
さらに引き上げ

・ カーボンニュートラル

自社の 取組み・ 取引先支援

- ・ 排出量削減、情報開示（スコープ1,2） – 目標の設定、開示の検討
- ・ 取引先の排出量測定検討（スコープ3） – ポートフォリオ分析の検討
- ・ 脱炭素支援 – 排出量の測定、削減プランの提案、SDG s 取組支援サービスとの関連

削減目標の策定
及びその達成

・ サステナブルファイナンス

取引先支援・ 社会的要請

- ・ 投融資方針 – 取引先や地域社会の持続可能な発展に貢献する投融資への積極的な取組み
- ・ ファイナンス – 脱炭素に係る専用融資商品の推進

サステナブル
ファイナンス
取組金額
→年間50億円

4. 収益計画及び経営指標

(1) 収益計画・経営指標

仙台銀行（単体）		2024/3期 始期	2025/3期 計画	2026/3期 計画	2027/3期	
					計画	始期比
損益 項目	コア業務純益	19.5億円	17.4億円	22.0億円	27.1億円	+7.6億円
	経常利益	16.9億円	13.1億円	16.0億円	19.1億円	+2.2億円
	親会社株主に帰属する当期純利益	11.6億円	8.5億円	11.0億円	13.0億円	+1.4億円
B S 項目	貸出金平残	9,166億円	9,482億円	9,873億円	1兆238億円	+1,072億円
	預金平残（譲渡性預金含む）	1兆2,317億円	1兆2,440億円	1兆2,540億円	1兆2,661億円	+344億円
経営 指標	自己資本比率	7.7%	7.6%	7.5%	7.4%	-0.3 p
	コアOHR	83.94%	85.71%	82.58%	79.31%	-4.63 p
	ROE	2.13%	1.58%	2.02%	2.33%	+0.20 p
	顧客向けサービス業務利益	17.1億円	17.1億円	21.2億円	26.5億円	+9.4億円

※顧客向けサービス業務利益 = 貸出金残高 × 預貸金利回差 + 役務取引等利益 - 営業経費

4. 収益計画及び経営指標

(2) KPI

収益関連	2024/3期 始期	2025/3期 計画	2026/3期 計画	2027/3期 計画	始期比
事業債務者数（中小企業）	9,266先	9,566先	9,866先	10,266先	+1,000先
中小企業融資残高	4,924億円	5,042億円	5,192億円	5,342億円	+417億円
法人預金残高	2,755億円	2,850億円	3,000億円	3,150億円	+394億円
個人預金残高	7,487億円	7,600億円	7,750億円	7,900億円	+413億円
デジタルチャネル取引割合	10.0%	13.2%	16.4%	20.0%	+10.0 P
サステナブルファイナンス	140億円	50億円	50億円	50億円	－
女性管理職比率	16.1%	15%超	15%超	15%超	－

