

2018年度の事業の概況について

2018年度(平成30年度)は、第5次中期経営計画(2018年度～2020年度)の初年度として、「地域とともに未来へ歩み続ける「もりしん」」を目指して、「地域やお客さまの課題解決に向けた価値ある提案による「非価格競争力」の強化や円滑な資金供給を通じた貸出金利の適正なプライシングを実現させるとともに、経営の効率化を進め、収益性の向上を図りつつ、協同組織金融機関としての持続可能なビジネスモデルを構築していく。」という基本方針のもと、次の3つの重要課題を掲げて取り組んでまいりました。

- ①被災地への継続的な復興支援とともに、お取引先や地域の豊かな未来の創造に向けて、当金庫の独自性・特性を最大限に発揮する。
- ②収益性、生産性・効率性の向上を図り健全な財務を確保するとともに、法令等を厳格に遵守した適切な業務運営に努める。
- ③一人ひとりがより一層好感度を高めていくために、地域やお客さまの課題解決を担う人財を育成するとともに、働き方改革に向けた取組みを実践していく。

また、信用金庫の原点のもと、地域やお客さまとのコミュニケーションの深掘りを進化させ、震災からの復興支援をはじめとして地域が必要とするお客さま本位の良質な金融商品やサービスをタイムリーにご提供するなど、当金庫の独自性・特性を最大限に発揮しながら、強固な経営基盤を築いていくことに努めてまいりました。

具体的な取組みとしましては、「安定的な預金残高と良質な貸出資産」を保つことにより、「持続可能な収益と財務の健全性」を維持し、「持続可能な金庫経営」を構築することを目的として、「もりしん」ビジネスモデルを制定し、丁寧な訪問・相談を繰り返してお客さまに寄り添う活動を行うなど、本部・営業部店が一体となって、地域経済活性化に向けた金融支援の強化に取り組んでまいりました。預金関連では、期間限定キャンペーンで懸賞付定期預金「杜の都でっかい夢定期」やお祝い積金「開運招福」のほか、新商品として当金庫のマスコットキャラクター(「もっちゃん」「りっちゃん」)を使った「ふるさと宅配便」(定期預金・定期積金)を取り扱いました。

さらに、地域社会貢献として、文化芸術振興の分野で「県民ロビーコンサート」ネーミングライツ、震災復興祈念特別展「東大寺と東北」や「仙台クラシックフェスティバル」などの様々な協賛事業にも積極的に参画させていただきました。さらに、地方創生に向けた取組みとして、包括連携協定先である多賀城市の地場産品を定期預金の懸賞品に採用するほか、岩手県の一関信用金庫と地域社会の発展、繁栄に貢献することを目的として業務提携に関する協定締結を行いました。

2019年度は、現在当金庫が推進している「第5次中期経営計画」の2年目として、3つの基本方針のもと、「もりしん」ビジネスモデルを展開し、これまで培った地元中小企業や地域住民とのコミュニケーションの深掘りを“^(しんか)深化×進化”させることにより、地域経済社会の活性化と発展に向けて、着実に事業を推進してまいります。





『杜の都しんきん』第5次中期経営計画(2018年度~2020年度)

目指すべき姿 “うれしいこと、一緒に。”地域とともに未来へ歩み続ける“もりしん”を目指して

地域社会の成長・発展をともに目指し、豊かな地域の未来を作り上げていくこと(共創)によって、地域金融機関としての強固な経営基盤を築き、そして、地域やお客さまから必要とされ続け、これを揺るぎないものとする。

基本方針

地域やお客さまの課題解決に向けた価値ある提案による「非価格競争力」の強化や円滑な資金供給を通じた貸出金利の適正なプライシングを実現させるとともに、経営の効率化を進め、収益性の向上を図りつつ、協同組織金融機関としての持続可能なビジネスモデルを構築していく。

3つの重要戦略

好循環を生み出す持続可能な地域社会の実現に向けて、「独自性・特性」を最大限に活かした取組みを“深化×進化”させ、価値ある課題解決策の提案と円滑な資金供給を通じ、地域になくてはならない金融機関として、より一層“もりしん”の存在感を高めていく。

お客さま第一の経営を実践するための強固な経営基盤の構築に向けて、収益性、生産性・効率性、健全性等の向上に資する取組みを“深化×進化”させ、安心できる金融機関として、より一層“もりしん”の信頼度を高めていく。

全ての人材が輝くための組織づくりに向けて、地域やお客さまの課題解決を担う人材の育成や働き方改革等に向けた取組みを“深化×進化”させ、選ばれる金融機関として、より一層“もりしん”の好感度を高めていく。

2019年度事業計画 重要課題

お取引先や地域の豊かな未来の創造に向けて、「もりしん」ビジネスモデルの取組みを徹底して実践し、強固な経営基盤を築く。

周到な顧客訪問を通して「信頼関係構築の深掘り」を行い、本部営業部店が一体となって、「もりしん」ビジネスモデルを徹底して実践し、地域やお客さまの様々な課題解決に取り組む。

- (1) 周到な顧客訪問など金庫の独自性・特性を最大限に発揮しながら、お客さまや地域が抱えている様々な課題と真摯に向き合い、その解決に全力で取り組むことにより、地域になくてはならない金融機関としての存在感をさらに高めていく。
(金庫の独自性・特性の発揮)
- (2) お取引先の様々なライフステージの需要に応じて、事業性評価に基づく円滑な資金供給や付加価値の高い課題解決策を提供するなど、様々な最適な本業支援等を実践することで地元企業の価値向上の実現に取り組む。
(金融仲介機能の十分な発揮)
- (3) お客さまの豊かな生活を実現するため、ライフスタイルや多様化するニーズに応えた細やかな良質な金融商品・サービスなどをより効率的に提供し、確固たる顧客基盤を構築する。
(確固たる顧客基盤の構築)

収益性、生産性・効率性の向上を図り健全な財務を確保するとともに、法令等を厳格に遵守した適切な業務運営に努める。

経営の透明性・健全性の確保、内部管理態勢の強化等を図り、安心できる金融機関として、より一層信頼度を高めていく。

- (1) 「価値ある提案」を通じて貸出金利の適正なプライシングを実現するほか、業務の効率化に資する取組みを推進し生産性の向上(コスト改革)を図り、安定した収益と将来にわたる健全性の確保に努める。
- (2) お客さま本位の業務運営を確立・定着させることとし、お客さまの利益保護と利便性向上のために顧客保護管理態勢の強化を図るとともに、法令や業務上の諸規則等を厳格に遵守し、健全で適切な業務運営に徹する。

一人ひとりがより一層好感度を高めていくために、地域やお客さまの課題解決を担う人材を育成するとともに、働き方改革に向けた取組みを実践していく。

お客さまや地域の様々なニーズや課題にスピーディに応えられる多様な人材を育成するため、研修体制や人事諸制度の充実に取り組んでいく。

- (1) 全役職員が率先して自己啓発と自己研鑽に励み、日々の仕事に「創意工夫」を発揮して「イノベーションの創出」に取り組む。
- (2) 「目利き力」の向上など知識・ノウハウ等を習得するための研修制度の充実を図り、専門性の高い職員を育成する。
- (3) 女性活躍推進やワーク・ライフ・バランスなど「働き方改革」のさらなる深掘り、長期間にわたり働きやすい職場環境づくりに取り組む。