

2019年度の事業の概況について

2019年度(平成31年度)は、第5次中期経営計画(2018年度~2020年度)の中間年度として、“うれしいこと、一緒に。”を合言葉に、「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。
- 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、信用金庫の原点を踏まえ、地域やお客さまとのコミュニケーションの深掘りを“深化×進化”^(しんか)させ、地域に根差した様々な金融支援をはじめお客さま本位の良質な金融商品・サービスをタイムリーに提供するなど、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。

具体的には、「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た「もりしん」ビジネスモデルを本部・営業部店が一体となって徹底して実践し、地域やお客さまの課題解決に全力で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」や東北各地の産品を特典とした「ふるさと宅配便」(定期預金・定期積金)を取り扱いました。貸出関連では、令和元年台風19号により被災されたお客さまの資金ニーズに対応するため、「災害金融支援融資」を取り扱うほか、新型コロナウイルス感染拡大に伴う「相談窓口」を全店に設置するなど、お客さまの資金繰り支援に注力してまいりました。

また、地域社会貢献として、日本財団「わがまち基金」からの助成金を活用し、地域事業者や地域団体の皆さまと共に「杜の都しんきん地域価値創造プロジェクト」を実施し、オリジナル防災ゼリーを開発・提供させていただくなど、地域創生に向けて取り組んでまいりました。文化芸術振興の分野では「県民ロビーコンサート」ネーミングライツや「ストラスブール美術館展」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。

2020年度は、新型コロナウイルス感染症の拡大防止に努めつつ、積極的にお客さまの資金繰り支援等に適切かつ柔軟に取り組むとともに、第5次中期経営計画の最終年度として、地域とともに未来へ歩み続ける“もりしん”を目指して、3つの基本方針のもと、「もりしん」ビジネスモデルを徹底し、地域やお客さまとのコミュニケーションの深掘りを“深化×進化”^(しんか)させることにより、豊かな地域の未来の共創に向けて、着実に事業を推進してまいります。



『社の都しんきん』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、ご一緒に。”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。

2020年度事業計画 重要課題

令和の新時代を切り拓くために、「もりしん」ビジネスモデルを徹底して取り組み、「安定的な収益と財務の健全性」を確保し、“持続可能な金庫経営”を構築していく。

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、お客さまや地域が抱える様々な課題に寄り添って解決していく。

- (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。
(「もりしん」ビジネスモデルの実践)
- (2) お取引先の様々なニーズや真の経営課題を的確に把握し、これ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提案を提供するなど、最適な本業支援等を実践し地元企業の価値向上の実現に取り組む。
併せて、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う地域経済への影響を踏まえ、積極的ににお取引先への資金繰り支援等に適切かつ柔軟に取り組む。
(金融仲介機能の十分な発揮)
- (3) お客さまの生活の価値向上を図るため、ライフスタイルやライフステージ（特に高齢者）における幅広いニーズに応じて良質な金融商品やきめ細やかな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」や円滑な資金供給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、効率的・効果的に業務運営コストの削減に取り組むつつ生産性の向上を図り、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（社会的規範含む）を厳格に遵守し、健全で適切な業務運営に徹する。
(コンプライアンス・リスク管理の向上)
- (3) 余資運用については、新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大に伴う地域経済への影響を踏まえ、国債を中心に収益性と安全性を基本として運用し、もって健全な財務の確保に努める。

地域やお客さまの課題に向き合い、新たな価値創造に挑戦する地域のリーダーとなり得る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。

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財を育成するため、研修体制や人事諸制度の充実に取り組んでいく。

- (1) 職員一人ひとりが率先して自己啓発と自己研鑽に励み、日々の業務に「創意工夫」を発揮して新たな挑戦に取り組む。
- (2) 「目利き力」の向上など高い専門性（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つつ、地域の課題に向き合い、新たな価値創造を目指す「信用金庫人」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、能力を発揮し働き続けられる職場環境づくりに取り組む。