

2025年度の事業の概況について

「第7次中期経営計画“もっともっと、「しんきん感」向上宣言！」」（2024～2026年度）の2年目であり、杜の都信用金庫が誕生してから満20年を迎えた節目の年でもある2025年度（令和7年度）は、「地域社会発展のために設立された地元の信用金庫」であるという原点のもと、「地域やお客さまとの深度あるコミュニケーションにより把握した実態を踏まえ、課題解決に向けた価値ある提案を考え実行するコンサルティング力の発揮と、これを通じた円滑な資金供給や貸出金利の適正なプライシングを実現するとともに一層の経営効率化を進め、収益性の向上を図りつつ、『もっとも相談しやすい地元のしんきん』としての持続可能なビジネスモデルを実践していく。」という基本方針に基づき、当金庫を支えてくださっているお客さまや地域への感謝の気持ちとともに次の3つの重要課題に取り組んでまいりました。

- ①お取引先や地域の持続可能かつ豊かな未来の創造に向けて、「もりしん」ビジネスモデルを徹底して実践し、リレーションシップの強化を図る。
- ②収益性・生産性・効率性の向上を図り、健全な財務体質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。
- ③一人ひとりが時代の変化に対応し、お客さまや地域の幸せづくりと持続的発展に貢献できる人財となるよう育成するとともに、人的資本の充実にに向けた取組みを実践していく。

また、引き続き、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を一層深化させ、お取引先の資金繰り支援・本業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・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、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「ねんきん定期」、退職金専用定期預金「福福定期」を取り扱いましたほか、市場金利の水準などを勘案して預金金利の引き上げを行いました。貸出関連では、米国の通商政策や中東情勢の影響等、お取引先の業況等について継続的にきめ細かく実態を把握し、事業ニーズにかなった資金繰り支援や伴走型支援に注力してまいりましたほか、住宅ローン団信のラインナップを拡大する等、お客さまの利便性向上を図ってまいりました。また、コンサルティング力の発揮という観点からは、保有資産の運用や資産承継、相続対応等に課題を抱えているお取引先の支援として構築した「もりしんプラットフォーム」における外部連携先を拡大しつつ、「ビジネスマッチング業務」、「相続・事業承継相談業務」等の取扱いを推進してまいりました。

地域社会貢献としては、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、金融教育の分野では「仙台こども体験プラザ・ファイナンスパーク」等、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。

2026年度（令和8年度）は、第7次中期経営計画の最終年度として、引き続き、「地域社会発展のために設立された地元の信用金庫」であるという原点のもと、“もっともっと、「しんきん感」向上宣言！”のスローガンを掲げ、お客さまや地域への感謝の気持ちを持ち続け、「もっとも相談しやすい地元のしんきん」として、地域やお客さまが抱える課題解決に尽力し、地域やお客さまの持続的発展に貢献していくことを目指してまいります。



『杜の都しんきん』第7次中期経営計画（2024年度～2026年度）

“もっともっと、「しんきん感」向上宣言！”

～お客さまや地域への感謝の気持ちとともに～

目指すべき姿

「地域社会発展のために設立された地元の信用金庫」とであるという原点のもと、「もっとも相談しやすい地元のしんきん」として、地域やお客さまが抱える課題解決に尽力することで信頼関係をより強固なものとし、地域やお客さまの持続的発展に貢献していく。

基本方針

地域やお客さまとの深度あるコミュニケーションにより把握した実態を踏まえ、課題解決に向けた価値ある提案を考え実行するコンサルティング力の発揮と、これを通じた円滑な資金供給や貸出金利の適正なプライシングを実現するとともに一層の経営効率化を進め、収益性の向上を図りつつ、「もっとも相談しやすい地元のしんきん」としての持続可能なビジネスモデルを実践していく。

3つの重要戦略

地域やお客さまの持続可能性の向上に向けて、将来を見据えつつ独自性・特性を最大限に発揮し、価値ある課題解決策の提案と円滑な資金供給に取り組むことを通じ、“しんきん感”にあふれ、地域になくは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。

地域やお客さま本位の経営を持続可能と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・健全性等の向上に取り組むことを通じ、“しんきん感”にあふれ、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。

地域やお客さま本位の活動を職員一人ひとりが持続可能とするための組織づくりに向けて、時代の変化に対応し地域やお客さまの課題解決に貢献できる人財の育成や働き方改革等に取り組むことを通じ、“しんきん感”にあふれ、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。

2026年度事業計画 重要課題

お取引先や地域の持続可能かつ豊かな未来の創造に向けて、「もりしん」ビジネスモデルを徹底して実践し、リレーションシップの強化を図る。

お客さまや地域とのコミュニケーションを一層深化することにより、お客さまや地域が抱える様々な課題の把握と解決に迅速に取り組み、地域になくはない金融機関としての存在感を更に高めていく。

- (1) 徹底した顧客訪問によりお客さまや地域が抱えるニーズや課題を迅速かつ的確に把握し、外部機関との連携を図りつつ、本部と営業部店が一体となってその解決に取り組むなど、当金庫の独自性・特性を最大限に発揮していく。 **（「もりしん」ビジネスモデルの徹底）**
- (2) お客さま毎の課題等に応じて円滑な資金供給や事業承継・販路拡大支援等の付加価値の高い提案を提供するなど、お客さまにとって最適な本業支援や経営改善支援等に取り組む、地元企業の持続可能性の向上に貢献していく。 **（もりしんプラットフォームの活用）**
- (3) ライフスタイルや多様化するニーズに応じた良質な金融商品・サービスを提供し、高齢者層や次世代層を含む幅広いライフステージにおけるお客さまの豊かな生活の持続可能性の向上に貢献していく。 **（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、健全な財務体質を確保するとともに、ガバナンスの強化を図り、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・健全性の確保ならびに内部管理態勢の強化等を図り、持続可能な安心できる金融機関として、信頼度を更に高めていく。

- (1) 価値ある課題解決策の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、効率的な組織運営やDX等の生産性向上に資する取組みを推進し、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、内部統制の強化に努め、法令や業務上の諸規則、社会的規範等を厳格に遵守し、健全かつ適切な業務運営に徹する。
- (3) マネー・ローディング・テロ資金供与・拡散金融対策の実効性向上により、犯罪収益拡大の未然防止に向けて内部管理態勢の強化を図るとともに、取引時確認やモニタリング等の対応を徹底する。

一人ひとりが時代の変化に対応し、お客さまや地域の幸せづくりと持続的発展に貢献できる人財となるよう育成するとともに、人的資本の充実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とともに、役職員一人ひとりの個性や能力を最大限に活かし、当金庫の企業価値を更に高めていく。

- (1) 全役職員一人ひとりが率先して自己啓発と自己研鑽に励み、「気付き」と「創意工夫」と「熱意」をもって、日々の業務と新たな挑戦に取り組む。
- (2) お客さまや地域の課題解決に必要な知識やノウハウ等を習得するための研修制度の充実を図り、コンサルティング力や連携先とのコーディネート力を有する「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」のさらなる深耕を図り、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。