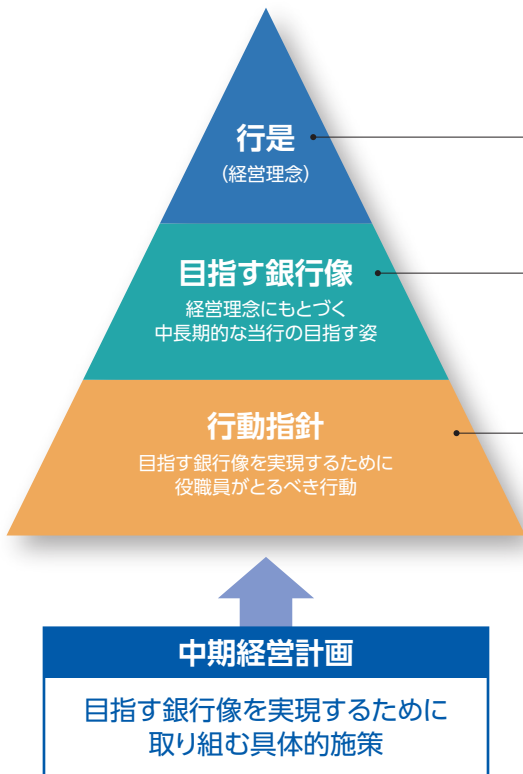


目指す銀行像・行動指針の位置付け



行 是

銀行の使命は、信用秩序の維持と預金者保護の精神を旨とし、自らの創意と責任において資金の吸収と信用の創造を行ない、もって国民経済の発展に寄与することにある。

この公共的使命に基づき、当行は地方銀行として、自己の利益と公共の利益との調和をはかりながら、地域社会に貢献する。

以上の理念に立脚し、ここに当行に職を奉ずるものよるべき軌範を定める。

一、奉仕の精神の高揚

銀行の発展は、地域社会の繁栄とともにあることを認識し、つねに奉仕の精神の高揚につとめる。

一、信用の向上

銀行の生命は信用にあることを銘記し、つねにその向上につとめる。

一、和協の精神の涵養

和協の精神は、職務遂行の根幹であることを自覚し、つねにその涵養につとめる。

目指す銀行像

「お客さまのニーズに最適なソリューションでお応えする『ベスト・コンサルティングバンク』」

競合他行および金融分野に参入する新たなプレーヤー（異業種等）との差別化を図り、真にお客さまから支持される銀行になるとともに、低収益体質を克服し、将来に向けて強固な経営基盤を確立する。

行動指針 ～7Cガイドライン～

- | | |
|---------------------------------------|------------------|
| 1. お客さま本位の業務運営に努めます。…………… | Customer |
| 2. 行内外のコミュニケーションを活性化します。…………… | Communication |
| 3. お客さまとのつながりを深めニーズ・課題を共有します。…………… | Connection |
| 4. コンサルティング力を高め最適なソリューションを提供します。…………… | Consulting |
| 5. 法令や企業倫理を遵守し公正で誠実な行動を徹底します。…………… | Compliance |
| 6. コストを意識し生産性をより一層向上させます。…………… | Cost performance |
| 7. 変化を恐れることなく積極果敢にチャレンジします。…………… | Challenge |

中期経営計画の概要

1. 名称

『『For The Customer & For The Future』』



2. 期間

～ベスト・コンサルティングバンク・プロジェクト～

3年間【2018年4月1日～2021年3月31日】

3. 基本方針(中長期的なビジネスモデル)

お客さまのニーズ・課題を把握し、最適なソリューションを提供する「コンサルティング」により、お客さまの満足度および当行に対する信頼度をより一層高めていく。また、これらの取組みを通じて、収益力の向上ならびに従業員の満足度の向上を実現していく。

4. 重点戦略

重点戦略1 成長戦略 ～収益力の強化～

重点戦略3 生産性向上戦略 ～経営資源の効果的・効率的な配分～

重点戦略2 地域経済活性化戦略 ～地域価値の向上～

重点戦略4 ガバナンス戦略 ～持続的な成長に向けたガバナンスの強化～

5. 基本目標

| | 項 目 | 2018年度実績 | 2020年度目標 |
|----------|--------------------|-----------|-------------|
| 収益力の強化 | ●当期純利益(連結) | 176億円 | 190億円以上 |
| | ●貸出金利息 | 420億円 | 450億円以上 |
| | ●役務取引等利益 | 96億円 | 115億円以上 |
| 効率性の追求 | ●コアOHR(コア業務粗利益経費率) | 73.3% | 70%以下 |
| | ●ROE(連結) | 3.6% | 3.7%以上 |
| 健全性の追求 | ●自己資本比率(連結) | 10.4% | 10%以上 |
| 法人営業力の強化 | ●事業性貸出金残高(末残) | 2兆8,685億円 | 3兆円以上 |
| | うち宮城県内 | 1兆7,460億円 | 1兆9,000億円以上 |
| | うち仙台市内 | 1兆2,766億円 | 1兆3,700億円以上 |
| 個人営業力の強化 | ●グループ預り資産残高(末残)* | 6,193億円 | 7,400億円以上 |
| | ●消費者ローン残高(末残) | 1兆1,404億円 | 1兆2,000億円以上 |

*当行預り資産残高と十七証券預り資産残高の合計(外貨預金は、金融預金およびオフショア勘定を除く)

6. コンсалティング力の強化に向けたKPI(Key Performance Indicator【重要業績評価指標】)

| | 項 目 | 2018年度実績 | 2020年度目標 |
|----------------------------|-----------------------------------|----------|-----------|
| コンサルティング能力の向上 | ●FP1級・CFP・中小企業診断士 資格取得者数(最終年度) | 118名 | 700名以上 |
| 法人に対する コンサルティング力の 強化 | ●法人貸出先数(最終年度) | 12,204先 | 13,000先以上 |
| | ●事業性評価に基づく課題解決策成約先数(3年間累計) | 1,244先 | 2,000先以上 |
| | ●法人関連手数料(最終年度)* | 13億円 | 18億円以上 |
| 個人に対する コンサルティング力の 強化 | ●事業承継・相続・資産承継支援件数(3年間累計) | 904件 | 3,300件以上 |
| | ●積立性預り資産契約増加件数[2017年度末対比] | 13,633件 | 40,000件以上 |
| | ●顧客向けセミナー開催回数(3年間累計) | 430回 | 1,100回以上 |

* シ・ローン、コミットメント手数料、ビジネスマッチング手数料、M&A手数料、私募債手数料および経営者保険手数料等