

ベスト・コンサルティングバンク

真にお客さまから支持される銀行になるとともに、将来に向けて強固な経営基盤を確立するため、当行が目指す銀行像を以下のとおり定め、専門人材の育成等に積極的に取り組んでおります。

「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』」



当行の目指す「コンサルティング」のあり方

当行における「コンサルティング業務」とは	お客さまのニーズ・課題を引き出し、当行グループの総合力を結集のうえ最適な解決策（ソリューション）を提案するとともに、解決策の実行に向けたサポートを行うことで、お客さまの課題解決・発展を支援する業務をいいます。
当行における「コンサルティングの範囲」とは	事業承継、M&A等の専門的知識を要する分野、事業性評価を通じた課題解決、預金の受入れなど、法人・個人・地公体すべてのお客さまから相談を受ける幅広い業務を対象とします。
当行における「コンサルティングの担い手」とは	銀行業務のプロフェッショナルとして「行員一人ひとりがコンサルタント」であり、全行員が、それぞれの担当業務においてコンサルティングを担います。
当行が「コンサルティング力を強化する目的」とは	当行が目指す銀行像として掲げる「ベスト・コンサルティングバンク」を実現するために、コンサルティング力を強化し、お客さまの満足度の向上と地域経済の活性化を図ります。
当行が「コンサルティング力の強化を実現するために必要なこと」とは	お客さまのニーズ・課題の把握と解決策の提案・実行支援を行うための本部・営業店の体制や人材育成の仕組みを再構築します。こうしたなかで、行員一人ひとりがスキルアップ・レベルアップすることが必要です。

外部出向等による専門人材の育成

デジタル分野	Japan Digital Design(株)、MEJAR Digital Innovation Hub(MDIH) 他	3名
国際・マーケット分野	日本貿易振興機構(英国)、バンコック銀行(タイ)、ベトコムバンク(ベトナム) 他	10名
ソリューション分野	みずほ銀行、三菱UFJ銀行、日本M&Aセンター 他	11名
地方創生分野	地方公共団体(宮城県、仙台市)、(一社)東北観光推進機構	3名
		2020年5月31日現在 27名

人材育成

企画インタビュー 01



製造現場の品質保証、人手不足の課題解決に邁進。

企業支援室 赤間 圭

私は2018年に始まった「地場企業トレーニー」の制度で、宮城県石巻市に本社がある東北電子工業株式会社に1年間出向しました。同社は金型設計や照明装置など、さまざまなモノづくりを行う企業で、私は品質保証部に配属となり、自動車関連部品の品質保証のために自動車メーカーへの対応や製造現場とのやりとりにあたりました。元々、自動車や機械など製造業に興味があり、出向前にも予備知識を付けていったつもりでしたが、現場では発見の連続で、たくさんの気付きが得られました。

印象に残っていることのひとつが、品質管理の厳格さです。自動車メーカーからは目に見えない細かい箇所にまで品質を高め、無駄なコストは徹底的に排除することが求められました。その要求に応えるため、現場の声を聞きながら工程などを見直し、改

善を図ることを繰り返しました。また、東北電子工業にはグループ全体で約1,000名の従業員がいらっしゃいますが、モノづくりの現場での人手不足の課題も痛感しました。

これら地場企業トレーニーとしての貴重な経験は、現在の業務に活かすことができると考えています。私は現在企業支援室で、震災によるダメージが残る県内沿岸部の水産加工業のお客さまを中心にサポートしています。出向先とは分野や取り扱い製品が異なるものの、モノづくりの根幹は同じだと思っています。そして、また水産加工等の現場でも品質保証や人手不足といった課題を抱えているお客さまが多くいらっしゃいます。そうしたお客さまに今回身につけた専門知識をフィードバックし、数字の先にある現場を意識したご提案で課題解決を図っていくことが今後の目標です。



最先端の現場で学んだ、ユーザー目線のサービス開発。

デジタル戦略課 副長 瀬川 隼也

私は2017年の12月から2019年12月まで、金融とITを融合させたサービスを提供するフィンテック企業のJapan Digital Design株式会社に2年間出向し、大きく2つの業務に取り組みました。一つ目はシステム開発です。当行でも導入が進んでいる業務自動化システムRPAのプログラムを統括して、管理するための工程や設計を行いました。

そして、もう一つがデジタル通貨のサービス企画です。商品設計や決済のための導線、ユーザーの画面遷移、法規的な確認などを外部機関と一緒に取り組みました。特に2019年は日本国内で「キャッシュレス元年」とも呼ばれる、大規模な取り組みが行われた時期であり、その時代の大きな転換点を現場で体験できたことは大きな学びとなりました。当行でもキャッシュレス

のあり方については、まさに大きなテーマの一つなので、自らの経験を活かしていきたいと考えています。

フィンテックの現場に身を置き、デジタルに関する知識を習得することができましたが、何よりも重要な気付きとなったのが、ユーザー目線を第一に考えるということでした。例えば行内向けシステムであれば行員が、デジタル通貨であればお客さまが使いやすいようなサービスにしなければ、設備だけあっても意味がありません。特にこれまでは銀行都合で考えられているシステムがあると感じており、それらを今一度見直し、お客さまの利便性を突き詰めたシステムに変えたいと思っています。また、これからはもっと他部署を巻き込んだオープンな議論によって、柔軟な発想を生むことがお客さまのためのサービス向上に繋がると考えています。

事業性評価への取組み

地域の経済・産業の現状および課題を適切に認識・分析するとともに、さまざまなライフステージにあるお取引先の事業内容や成長可能性などを適切に評価し、円滑な資金供給や課題解決策の提案を行う事業性評価に積極的に取り組んでおります。

企画インタビュー 02



仙台原町支店 武尾 耕介 × 株式会社 真壁技研 代表取締役 真壁 昌宏 氏

事業戦略を通して、民間領域への進出を促し、会社の発展をサポート。

当行のコンサルティングを受けた印象や成果について、国内有数の技術で新素材開発の装置製造などを行う株式会社 真壁技研の真壁社長にお話を伺いました。

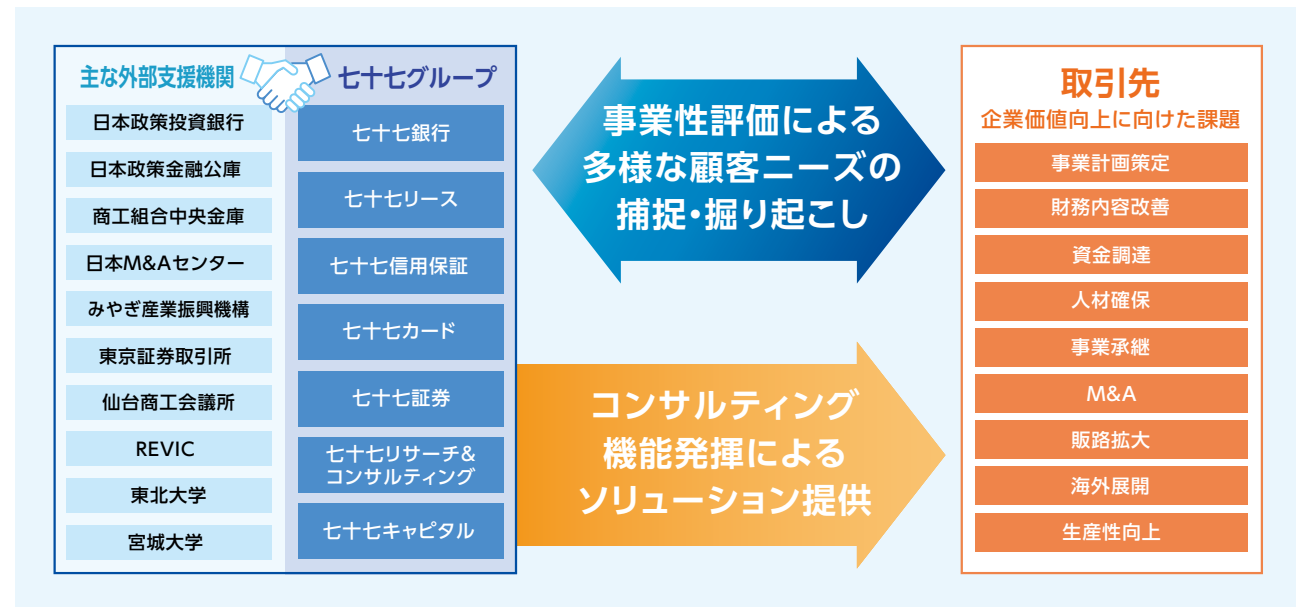
真壁社長：真壁技研は主に金属素材を研究するための装置や素材自体の開発・製造を行っています。近年の主力商品の一つが、金属用の3Dプリンタで使用するガスアトマイズ粉末製造装置です。弊社では30年以上前から製造を続けており、高品質の粉末製造装置を提供しています。このように非常にニッチな分野なのですが、武尾さんは私が2019年に社長に就任する前から弊社へ足繁く通い、理解を深めてくれました。

武尾：若く半人前だった私に対しても多くの時間を割き、丁寧に教示いただきました。この時に机の上で数値を眺めるだけではわからない貴社の価値を理解できたことで、それ以降の資金提供やサポートに繋がれたと感じています。特に長い歴史で培った開発力・技術力



金属用3Dプリンタの素材となるガスアトマイズ粉末の製造装置。近年、需要が高まっている素材ですが、真壁技研では30年以上前から開発・製造を行っています。

事業性評価のイメージ図



は、他社の追従を許さず、これからのデジタル時代に多彩な分野で求められるテクノロジーだと確信しました。真壁社長とは1年半ほど前から事業承継について取り組んでおり、段階としては資産の移行や社内マネジメントの体制整備などの仕上げを残すのみとなっていますが、最初に手を付けたのは会社の土台となる財務基盤の整備でした。

真壁社長：そこは私も課題に感じていた部分でしたね。創業以来、弊社はモノづくりの性格が強く、しっかりとした事業戦略を立てたことがありませんでした。その上、会社は現在、転換期を迎えています。弊社では長い間、大学などの研究機関からの依頼が多くを占めていましたが、研究費用の削減などがあり、これからは民間領域への進出を増やしていかなければなりません。そのために必要な財務管理や販路開拓の戦略を一緒に考えてもらいました。原価設定まで踏み込んで提案していただきましたね。

武尾：戦略立案にご協力いただいた際には、将来、企業としてどうありたいかという真壁社長の熱意を感じ、「メインバンクとして期待に応えたい」と思いを強くしました。原価設定については競合商品がない中で、これまで適正価格が計りにくかったと思いますが、我々がさまざまな観点から価値を試算した結果、これほど優れた希少性の高い技術であれば、より高い価格設定が可能だと提案させていただきました。

真壁社長：以前は研究機関から提示された金額で引き受ける場合が多かったのですが、外部から客観的に評価していただけたことで、一つの基準を持つことができました。また、財務の可視化によって売上目標への道筋が明確になったことで、従業員のモチベーションが高まり、原価意識を持つようになるなど社内に嬉しい変化が生まれています。最近ではフランスから製造装置を受注しましたが、今後は欧

米など国外との取引を増やしていきたいと考えており、海外のコンプライアンスやリーガルといった面でも助けてもらえればと思っています。



国内外から注目を集める同社の技術。最近では、同社の優れた粉末製造技術が評価され、大手民間企業と連携しながら研究開発や新規事業開拓を行っています。

武尾：海外でのビジネスについても弊行では取引先の信用照会から法律面のリスクマネジメントまで、豊富なプラットフォームを持っておりますのでワンストップで対応させていただきます。すでに銀行が資金対応だけを行う時代ではありません。これからも日々のお付き合いをベースに貴社の期待に応えてまいります。



株式会社 真壁技研

大正11(1922)年創業。豊富なノウハウと高度な先進技術で新素材開発用研究装置や新素材の開発・製造を行う。

M&Aの事例

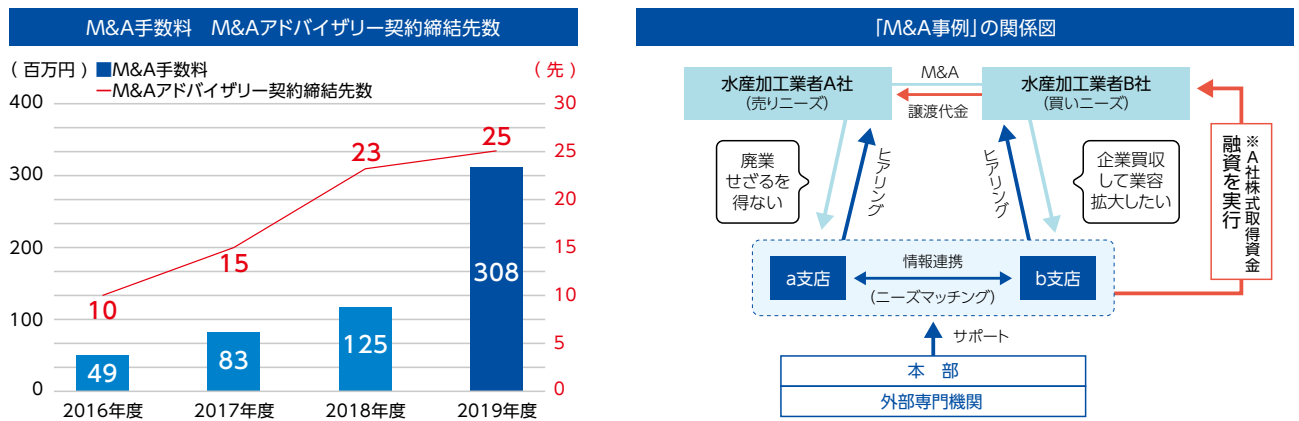
当行では、お客さまのニーズにお応えするため、幅広いネットワークを活用して、M&Aの相談からクロージングまでサポートしております。

a支店では、後継者が不在であることを理由に廃業を検討していた水産加工業者A社に対し、M&A専門担当者が中心となり、外部専門機関の活用も視野にM&Aによる事業の引継ぎを提案していたものの、候補先の選定が進展せず廃業方向で方針が固まりつつありました。

その中、b支店において、水産加工業者B社に対する事業性評価を通じ、M&Aによる販路拡大や人材確保等のニーズを把握、両支店と本部間の情報連携(ニーズマッチング)がスピーディーに図られ、M&Aが実現することになりました。

本件M&Aによって、B社では、A社の持つ原料調達先および販売ルートを手入れし、水産加工事業の拡大が実現できたほか、A社においては、単なる廃業ではなく事業存続と雇用の維持が図られるなど、両社および地域経済にとって、有益な結果となりました。

なお、B社では現在、東北の食文化(水産加工品等)の海外展開事業をさらに拡大していく準備を進めております。



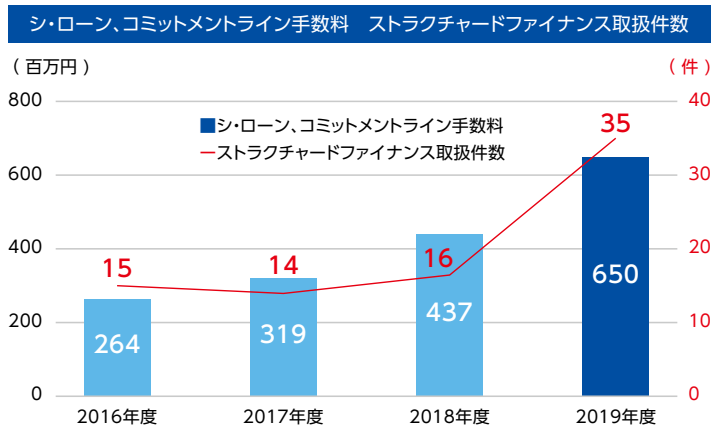
宮城県加美郡での風力発電事業に対するプロジェクトファイナンス契約締結

宮城県内最大規模となる風力発電事業に対して、シンジケート・ローンによるプロジェクトファイナンスを組成いたしました。

本事業は、ジャパン・リニューアブル・エナジー株式会社が出資する合同会社JRE宮城加美が事業主体となり、宮城県加美郡加美町に大型風車10基を建設するもので、商業運転開始後は再生可能エネルギー固定価格買取制度を利用して東北電力株式会社に全量売電を行います。

宮城県が再生可能エネルギーの導入量拡大や電力自給率向上などを目的として策定した「再生可能エネルギー・省エネルギー計画」に資するものと考え、当行では、県内最大規模となる42.0MW級の本風力発電事業に対して、再生可能エネルギー事業の普及促進と地域経済の活性化を支援する観点から、東北の地方銀行によるシンジケートローンを組成し、プロジェクトファイナンスを提供いたします。

東北6県の銀行(当行ほか、青森銀行、秋田銀行、岩手銀行、東邦銀行、山形銀行)が参画し、商業運転開始予定の2023年4月に向けて取り組んでまいります。



七十七リサーチ&コンサルティングとの連携



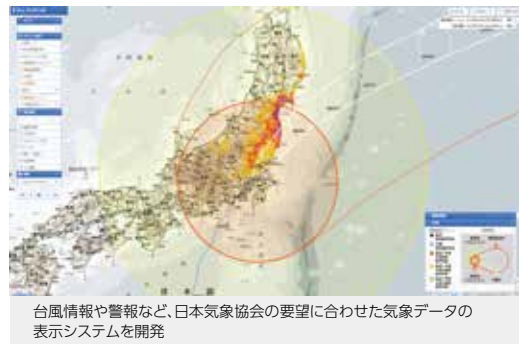
七十七グループ体となってお客さまの思いの実現を支援。

グループ会社である七十七リサーチ&コンサルティング(以下、77R&C)のコンサルティングで、企業理念の確立や人事制度の整備に取り組んでいる、株式会社アーセスの佐藤社長にお話を伺いました。

アーセスは、気象関連システムなどのシステム開発会社です。雨雲レーダーなどのさまざまな気象データの分析・加工を行うシステムもその一つで、クライアントの日本気象協会様が提供するデータは、省庁や地方自治体、メディア、鉄道会社、道路管理会社など幅広い分野で活用いただいています。最近ではロケットに関するシステム開発も行いました。

当社は2010年に東京に本社があるシステム会社から独立する形で設立しており、人事制度などもそのまま引き継いでいる状態でした。しかし、働き方改革の先頭を走る会社とパートナー契約を締結したことや、従業員の増加に伴って労働環境の変化が出てきたことなどから、人事制度の整備について必要性を感じ始めていました。ちょうどその時期に、七十七銀行名掛丁支店の山崎支店長代理(現東仙台支店次長)から、77R&Cをご紹介いただき、サポートをお願いすることになりました。

最初は人事制度についての相談ということでしたが、77R&C



株式会社アーセス 代表取締役社長 佐藤 薫氏(写真中央)
七十七銀行 山崎 成生(左) 七十七リサーチ&コンサルティング 佐伯 克志(右)

からはその領域にとどまらず、まずは企業理念をつくり、事業戦略を確立させ、そのあとで人事制度を整備するという提案がありました。この提案内容には、かなり納得できました。

従業員の思いを踏まえて企業理念をつくることができたのは、組織の課題に合わせたオーダーメイドのソリューションを提供していただいたからだと思います。従業員アンケートやヒアリングなどコンサルティングを受ける過程で、従業員とのコミュニケーションも深まりましたし、従業員とお客さまの心のつながりによって当社が選ばれていることに気づくことができました。今後は企業理念をもとに、様々な課題をお客さまと協力して解決する中で、結ばれてきた厚い信頼関係を大切にしながら、提案型のシステム開発に力を入れ、よりお客さまから信頼される存在になりたいと思っています。

77R&C担当者から

名掛丁支店より当社をご紹介いただき、佐藤社長と数回にわたり面談させていただきました。佐藤社長は事業譲渡を受けて約10年を経過し、さらなる成長に向けて人事制度や労働環境を改善したいということでしたので、「働き方改革推進計画の作成」と「人事制度の見直し」をご提案させていただきました。アンケートやヒアリングを通して、社員の皆さんと接するうち、社員の成長を促進するとともに、お互いのコミュニケーションを円滑にすることで「働きがい」を高め、企業としての成長につなげることができると確信し、様々な施策を佐藤社長と一緒に検討しました。これまで社員に対する「働き方改革推進計画」の発表や、次のステップとして「人事制度の見直し」をご支援させていただきました。今後も七十七グループのメンバーの一人として、信頼にこたえるために、お客さまの経営課題の解決をご支援してまいります。

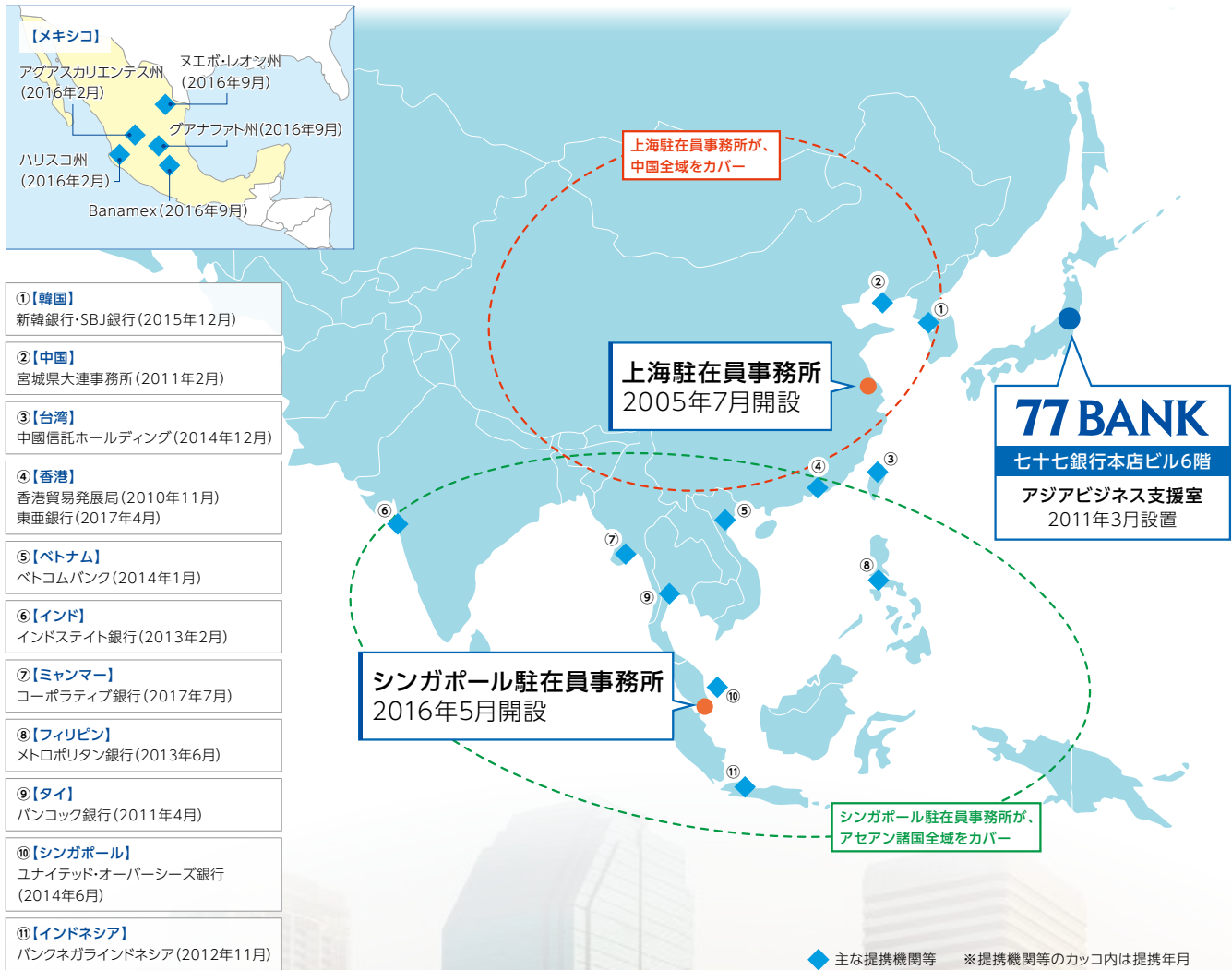
七十七リサーチ&コンサルティング株式会社

七十七リサーチ&コンサルティングは、七十七グループのネットワークと情報収集力を活かして、調査研究、コンサルティングを行っております。コンサルティング分野では、事業承継、事業戦略立案、財務アドバイスのほか、さまざまな経営課題やご要望に対応しております。

海外ビジネス支援

当行では、アジアビジネス支援室が中心となり、海外2つの駐在員事務所（上海、シンガポール）をはじめとして、7カ国（地域）9都市に派遣している当行海外駐在員や提携する海外金融機関など、幅広いネットワークを活用し、お取引先の海外進出や、海外への販路開拓、各種貿易取引等の海外ビジネスの支援を行っております。

■海外ネットワークの拡充



企画インタビュー 03

現地と連携した柔軟な対応力で、海外ビジネスの多様なニーズに応える。

アジアビジネス支援室 副長
千葉 晃憲

当行の海外ビジネス支援の強みは、業種や対象国によってニーズが大きく異なるお客さまからのご相談に、最初から最後までワンストップで対応できることです。あらゆるニーズに対応する“海外の何でも屋”を目標に、コンサルティング営業に取り組んでいます。海外進出・販路開拓はもちろんのこと、東北地方では少子高齢化が進んでいることもあり、海外人材の獲得についての相談も数多くいただいています。

近年、海外から注目されているコンテンツの一つが、東北の魅力的な食材です。これは2013年、ユネスコ無形文化遺産に「和食」が登録されたことが追い風となっています。しかし、東北の一次産業のお客さまが海外展開を目指す上で、一社単位では動きにくいという声が多く寄せられました。そこで、物流や保険などの各分野の専門機関と連携して“東北・食のソラみち協議会”を組織し、東北の高品質で安心な食品・農林水産品等の輸出促進を支援しています。長期的な視点で東北企業の商品という点と点をつなぎ、「東北ブランド」という面に広げ、世界に対して「東北の食文化」を広くPRすることで、事業者の売上拡大につながっていくものと考えています。

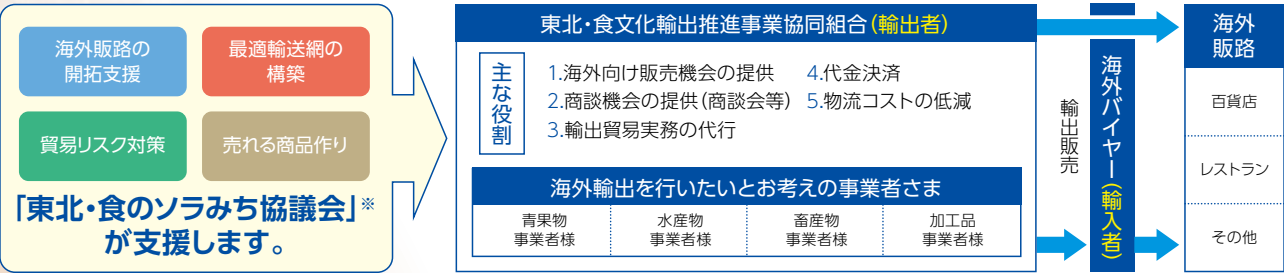
また、当行は東北の地方銀行の中でも有数の海外ネットワークを有していますので、東北地区全体の、幅広い業種のお客さまの海外事業展開にもきめ細やかなサポートが可能です。最近では、お客さまの東南アジアを中心とする海外事業展開が加速しており、特に、ベトナムへの進出が増加していま

す。当行では、ベトナムの大手金融機関と日系コンサルティング会社に行員を派遣しており、現地資金調達支援、販路開拓支援などお客さまのニーズに最適なソリューションでお応えできるよう取り組んでいます。

これからの海外ビジネス展開を考える上で、新型コロナウイルスは大きな課題となっています。今回のような局面を迎える際、特に海外の場合には何かに固執するのではなく、その時々的情勢に合わせて柔軟に対応することが重要です。我々もこれまでは人の往来を基本として進めていた海外ビジネスを、非対面でどう展開するか対策を講じており、例えば販路開拓ではオンラインチャネルを使った、海外との窓口の創出を積極的に行っています。大手越境EC運営会社、日本貿易振興機構や中小機構といった専門機関と連携しながら、お客さまの海外事業展開における非対面チャネルの導入や体制面の構築などのサポートもさせていただきます。

常に変化が求められる海外ビジネス支援ですが、当行の根幹にある姿勢は変わりません。我々はメガバンクとは異なり、宮城、東北の地で事業を営むお客さまと、長年にわたりお付き合いを重ねてきました。そのため、数字上の情報を追うだけではなく、お客さまが何で困っていて、どうしたいのか肌で感じて動くことができます。これからも一社ごとにお客さまの歩調に合わせてながら、必要なサービスを提供してまいります。

■東北・食文化輸出推進事業協同組合の概要



※東北・食のソラみち協議会
仙台国際空港株式会社、凸版印刷株式会社、日本通運株式会社、三井住友海上火災保険株式会社の4社とともに設立し、東北と世界を「食」で結び、地域の活性化につなげる取組みを行っています。

個人のお客さまへの取組み

企画インタビュー 04



シニア層を中心に、 お客さま目線で資産承継や 資産形成をサポート。

コンサルティング営業課 課長代理
遠藤 貴行

銀行に求められる役割が貯蓄から資産形成のサポートへ移る中、当行ではまさにお客さまの揺り籠から墓場まで、さまざまなライフステージに必要なサービスを提供させていただいています。高齢化が進む東北地方では、特にシニア層のお客さまからの相談が増えていますので、バランスシートで保険や預金といったお客さまの資産状況を可視化すると共に、ご家族さまに見込まれるライフイベントなどを考慮し、これから先の人生をより豊かに過ごしていただくための提案に努めています。また「相続対策」についても、以前は話すことさえ嫌がられるお客さまが多くいらっしゃいましたが、東日本大震災が生き方を見つめ直すきっかけとなり、10年ほど前から相談される方が増えている印象です。当行では相続発生前の遺言書の作成・保管から遺言の執行までを行う

「遺言信託」や、相続発生後に財産目録の作成などを行う「遺産整理業務」を代理店業務として取り扱っており、円満・円滑な相続のお手伝いをさせていただいています。

こうした動きの中で、特に具体的なニーズとして高まっているのが「相続税対策」と「人生100年時代の資産管理」の2点です。

「相続税対策」については2015年の相続税改正により、新たに課税対象となったお客さまを中心にご依頼が多くなっています。当行では相続の基本的な考え方から資産の振り分けといった承継対策に至るまで、きめ細やかなサポートで対応させていただいています。

「人生100年時代の資産管理」については、健康寿命を意識するお客さまが多くなり、ご自身が健康な内に資産管理をおきたいという内容のご相談が増えています。こういったお客さまに近頃ご好評いただいているサービスの一つが「民事信託」という制度です。これは例えば所有する不動産の後任の管理者などを、自身の万一の場合に備えて予め決めておけるという制度です。スムーズに手続きできることから利用される方が増えています。

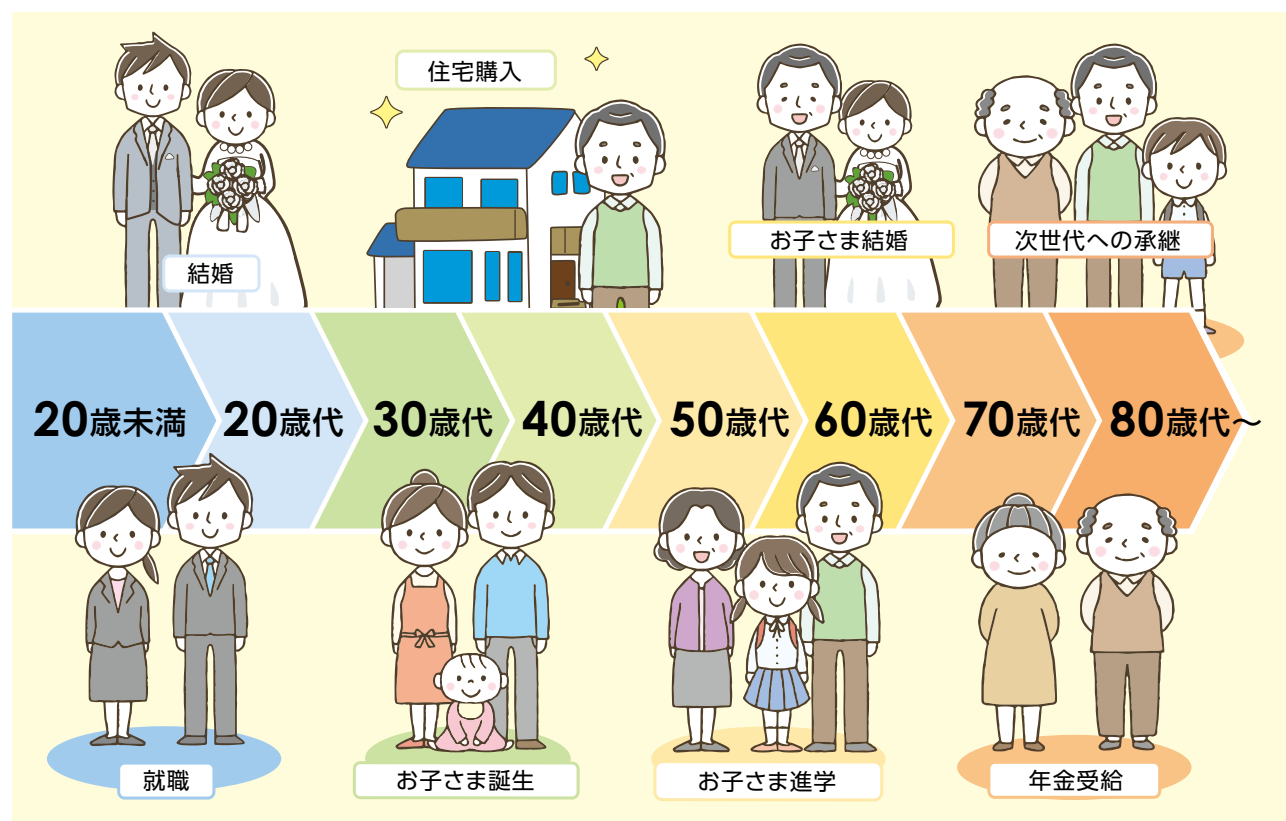
お客さまにとって最適な提案を行えるような行内の人材育成も、一つの大きなテーマとして考えています。当行では支店長から若手行員まで、幅広い層が参加する研修会や事例に基

づいたロールプレイング、ディスカッションなどを通して、必要な知識や経験の習得を図っています。また、日頃から私どもが営業店へ出向き、実際に担当行員とお客さま回りをさせていただきながら人材育成を行っています。この時に我々が各行員に繰り返し伝えているのが「銀行側からの提案が本当にお客さまのためになるか、自分の親や家族にも勧められる内容かという視点を必ず持つように」ということです。お客さまも預金だけでは資金を増やせないというのは十分認識されていますが、やはり投資教育の機会が少ない日本ではまだ資産運用について理解が進んでいない場合もありますので、丁寧でわかりやすい説明を心掛けています。なお、当行ではお客さま向けに投資のセミナーや勉強会なども行っておりますので、そちらへのお呼び掛けもさせていただき、資産運用への興味喚起、理解を促しています。

私の銀行員としてのミッションは、地元への恩返しです。特に老後の豊かな生活のサポートや次世代への円滑な財産の承継などは大きな命題としており、これからもお客さま目線に立った実直なお手伝いをさせていただきたいと考えています。



■お客さまのライフイベントイメージ



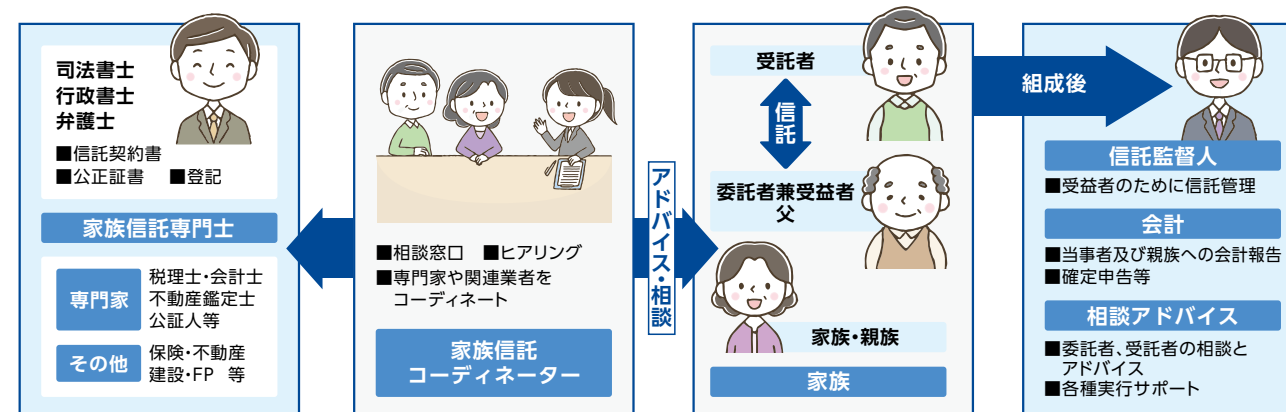
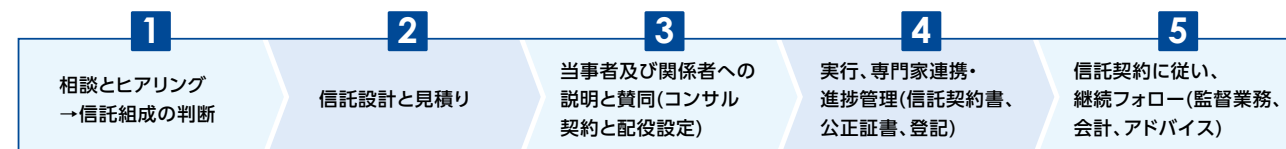
■民事信託契約に基づく預金口座等の取扱拡充

クローズアップ

民事信託とは、年齢を重ねた委託者の方が、認知症等で判断能力が低下した場合に備え、信頼できるご家族(受託者)に資産(不動産、預金等)管理を任せられる方法であり、通称「家族信託」とも呼ばれています。当行では2018年に民事信託契約に基づく預金口座の取扱い、2019年に「(七十七)アパートローン(民事信託口)」の取扱いをそれぞれ開始いたしました。



民事信託検討から実行までの5つのステップ



七十七証券との連携

企画インタビュー 05



商品提供や行内教育で、銀証連携の相乗効果を発揮。

七十七証券 株式会社
小林 桜里恵 (左)



南町通支店 副長
星 愛美 (右)

【七十七グループとしてお客さま本位の対応を徹底】

星：七十七証券ができたことにより、これまで資産運用に積極的でなかったお客さまに、運用のご提案をする機会が多くなりました。証券投資未経験のお客さまも多くいらっしゃるので、預金と投資の違いや運用に関するリスクなどについて、専門用語を避け平易な表現で説明するようにしており、より分かりやすく丁寧な説明を心掛けることで、七十七グループが掲げる「お客さま本位の業務運営」を実践しています。

私たち銀行営業員が資産運用のご提案をするなかで、お客さまに証券運用ニーズがある場合は、お客さまのご意向を確認したうえで七十七証券をご紹介します。七十七証券へ紹介した後も、七十七証券の担当者がお客さまに運用提案を行う際には、必要に応じて当行の担当者も同席させていただきまし、相場に大きな変動があった際には、七十七証券の

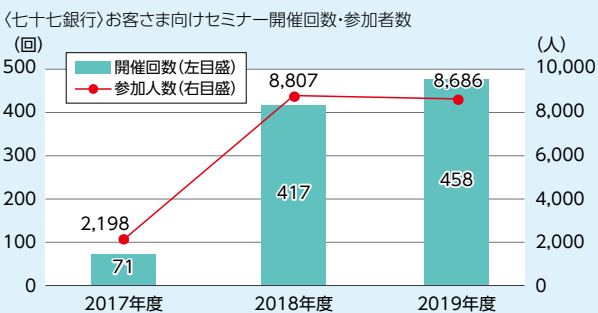
担当者と連携して速やかに必要な情報提供を行うなど、お客さまへのアフターフォローも大切にしています。

小林：七十七証券が開業してから約3年、「お客さまファースト」をモットーにお客さまへの運用提案やアフターフォローに取り組んでできました。「貯蓄から資産形成へ」、政府が株式投資等を活用した資産形成を促す社会情勢等を背景に、資産運用に対するお客さまの関心の高まりが感じられ、次世代通信規格「5G」関連の投資信託など専門性の高いテーマの商品を求められる機会も増えてきました。このようなお客さまの多様なニーズにお応えし、お客さまに合った最適なご提案ができるよう、七十七銀行からお客さまとの長いお付き合いを活かした情報を提供してもらうとともに、七十七証券が把握したお客さまのニーズの共有等、銀行・証券間での密な情報共有を心掛けています。



お客さまに分かりやすい情報提供

お客さまに対し資産運用にかかる分かりやすい情報を提供する目的から、定期的にお客さま向けのセミナーを開催しております。



〈七十七証券〉

項目	実績(参加者)
開業1周年セミナー(2018/4)	143名
投資信託セミナー(2018/7)	54名
新春セミナー(2019/1)	110名
〈七十七〉会社説明会・投資セミナー(2019/9)	103名
マーケットセミナー「セブンスロン」(2019/6～2020/2)	9回/126名
七十七証券新春セミナー 兼 七十七銀行会社説明会(2020/1)	110名
〈七十七証券〉マーケットセミナー(2020/2)	30名

【ご提案の「質」向上に向けて、行員の教育に注力】

星：当行では、お客さまへの提案の「質」向上を図るため行内で研修会を行うなど、教育の機会が増えています。私が所属する南町通支店では、月2回ほど七十七証券の方を講師に招いた勉強会を開催し、マーケット知識の習得やお客さまについての情報共有などを行っています。また当行では、FPやCFPなどの金融商品販売に関する資格取得が奨励されており、行内の勉強会に多くの行員が参加するなど、専門知識の習得に向けた意識が高まっています。当支店でもほとんどの行員が次の試験に向けて勉強に励んでいます。

さらに当行から七十七証券への「トレーニー」という研修もあり、七十七証券営業員の提案の現場に同席し、お客さまへの提案や商品説明スキル等の習得を図っています。トレーニー経験で深めた知見をもとに、新たな切り口での提案を行うことにより、お客さまのニーズを引き出し、成約に至る事例も多く生まれています。

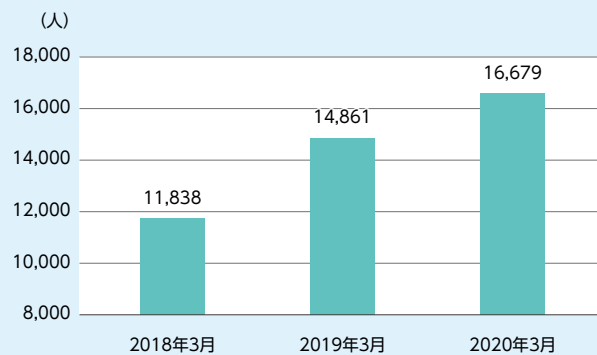
銀証連携の強化

項目	実績(開催店・参加者)	
七十七証券による七十七銀行への銀証研修会の開催	2018/上	18ヵ店
	2018/下	42ヵ店
	2019/上	31ヵ店
	2019/下	25ヵ店
七十七銀行と七十七証券が連携した資産運用セミナーの開催	2018/8	69名
	2019/2	145名
	2019/8	122名
	2020/2	101名

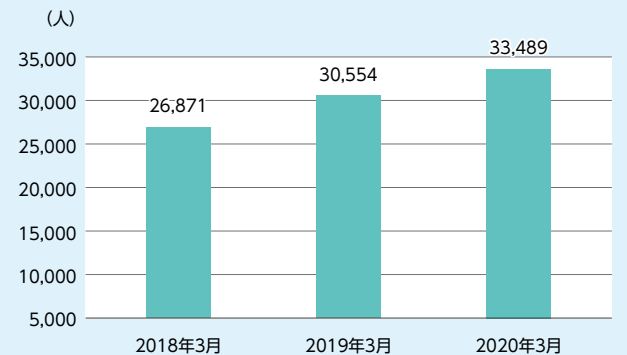
お客さまにふさわしいサービスの提供

当行では、お客さまの資産形成に有効な〈七十七〉積立投信やNISA等の非課税口座の提案を積極的に行っております。

〈七十七〉積立投信の契約者数



非課税講座(NISA等)開設件数



〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組み

当行および七十七証券株式会社では、お客さまに対するより良い金融商品・サービスの提供を促進する観点から、「〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を制定し、役職員に遵守するよう徹底するとともに、お客さま本位の業務運営にかかる取組状況を定期的に公表しております。

※「〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および取組状況についてはこちらよりご覧いただけます。 >>



七十七銀行



七十七証券

七十七証券株式会社

宮城県に本社を置く唯一の証券会社であり、銀証連携によりお客さまの立場に立った良質なサービスと専門性の高い商品提供を通じ、幅広いニーズにお応えしております。

企画インタビュー 06



審査部 審査役
毛利 正史 (右)

3,248件／2,455億円

>> 26,750件／7,436億円

【事業性】				【個人】			
	運転	設備	合計		無担保	住宅ローン	合計
件数	6,044件	2,605件	8,649件	件数	4,389件	13,712件	18,101件
金額	2,735億円	1,665億円	4,400億円	金額	76億円	2,960億円	3,036億円


 つなぎ資金実績 ————— **860件／619億円**
 自己資金部分実績 ————— **175件／128億円**

東日本大震災事業者再生支援機構支援決定先 188件
産業復興機構支援決定先 75件

>> **943件／211億円**
 住宅再建相談会の
開催実績
 >> **226回**

個人版私的整理ガイドライン対応実績			
相談受付	507件	弁済計画案受付	216件
申出受付	258件	弁済計画案同意件数	216件
(不同意はゼロ)			

創業・新規事業支援

■仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会の発足

2019年12月、地域の産学官金関係団体とともに「仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会」を発足しました。この取組み等が評価され、2020年7月、仙台市は内閣府から、「スタートアップ・エコシステム拠点都市 推進拠点都市」に選定されました。



■「<七十七>創業応援パッケージ」の提供

創業期にあるお取引先の会計・決済等の業務効率化ニーズにお応えするため、当行の創業支援メニューをまとめた「<七十七>創業応援パッケージ」を提供しております。

本パッケージは、当行、当行グループ、業務提携先が提供する商品・サービスのうち、会計・決済等の業務効率化にお役立ただけの商品・サービスをパッケージ化するとともに、対象商品等の導入時に優遇特典をご利用いただけるツールであり、創業期にあるお取引先をさまざまなメニューで応援しております。



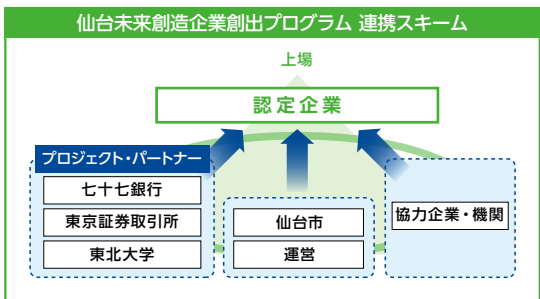
■七十七ニュービジネス助成金

七十七ビジネス振興財団では1998年より、新規性・独創性のある技術・ノウハウなどを活用し積極的な事業展開を行っている企業等を表彰し、助成しております。これまで累計76社の企業等を選定のうえ、助成金を贈呈しております。

地域中核企業支援・育成

■「仙台未来創造企業創出プログラム」への協力

仙台市が実施する「仙台未来創造企業創出プログラム」へ協力し、地元企業の上場に向けた集中的な支援に連携して取り組んでおります。本プログラムは、概ね5年以内で株式上場の実現可能性のある地元企業を公募・選定し「仙台未来創造企業」として認定のうえ、株式上場に向けた集中的なサポートを行うものです(2019年度8社認定)。



■「有限会社菅原」への支援

宮城県の特産品「伊達いわな」を養殖する有限会社菅原(宮城県大和町)は、令和元年台風第19号の影響により、養殖の継続が困難なほど甚大な被害を受けました。当行は当社に対して、養殖施設の復旧のための資金を募るとともに伊達いわなの魅力を多くの方々に発信できるクラウドファンディングを提案し、当行のビジネスマッチング先であるミュージックセキュリティーズ株式会社を紹介しました。

クラウドファンディングを活用した事業復興支援

事業継続資金の確保	地域産業の事業継続	「伊達いわな」の魅力発信
-----------	-----------	--------------



被災状況



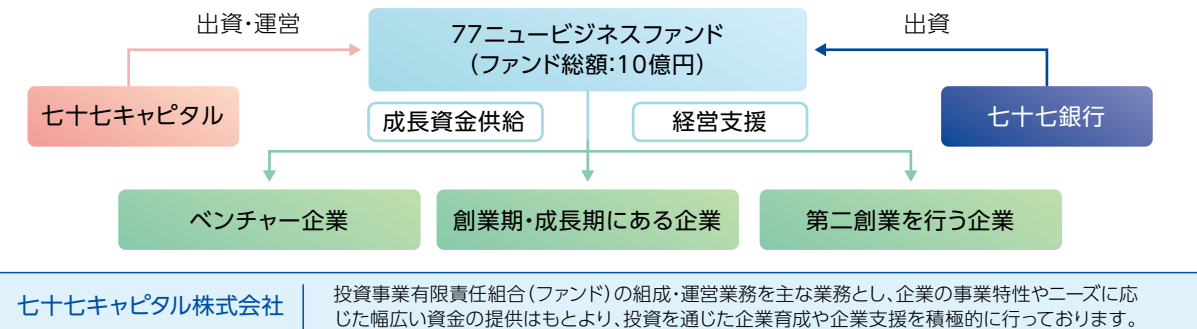
宮城県特産品「伊達いわな」

写真出所：ミュージックセキュリティーズ株式会社プロジェクトページ

■「七十七キャピタル株式会社」による資金供給

当行がグループ会社の七十七キャピタル株式会社とともに組成した「77ニュービジネスファンド」では、さまざまなライフステージにある企業に対して、主に資本性資金の供給を通じて、企業の成長の支援を行っております。

株式会社カキヤ(宮城県白石市)は鮭フレークやイカオクラ等の水産加工品のほか、地元で採れる蔵王高原大根等を原料とした刺身用大根ソマや自社生産野菜を使用したカット野菜などを製造し、広く全国へ販売しております。当社は、創業オーナーからの事業承継をすすめ、消費者ニーズに沿った商品の拡充や供給量増加に向けた製造設備の増強などの取組みを進めております。当行および七十七キャピタル株式会社は、当社の経営体制強化の一環として、株式による資金調達を提案しました。当社はファンドから得た資金を活用し、更なる成長を目指しております。



まちづくり事業の促進

■PPP／PFI事業の促進

人口減少、公共施設の老朽化に伴い、地方公共団体等が主導するPPP／PFI事業の増加が見込まれます。当行では、地方公共団体と連携のうえ案件の組成段階から関与し、これまで宮城県内で13件の事業について融資金融機関として参加、うち7件についてはメイン行としてアレンジャー業務を行っております。

当行の宮城県内におけるPPP/PFI取組実績

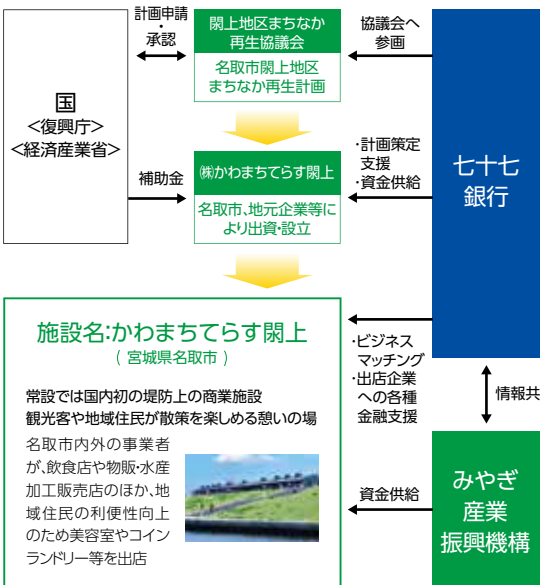
発注者	事業名
仙台市	松森工場関連市民利用施設整備事業「スポパーク松森」
仙台市	天文台整備・運営事業
東北大学	三条学生寄宿舎整備事業
石巻地区広域行政事務組合	消防本部庁舎移転整備事業
仙台市	野村学校給食センター整備事業
石巻地区広域行政事務組合	養護老人ホーム改築事業「万生園」
宮城県	消防学校移転整備事業
宮城県	教育・福祉複合施設整備事業
東松島市	学校給食センター整備運営事業
女川町	水産加工団地排水処理施設整備等事業「フィッシャリーサポートおながわ」
国土交通省	仙台空港特定運営事業
仙台市	南吉成学校給食センター整備事業
東北大学	青葉山ユニバーシティ・ハウス等整備事業

■「株式会社かわまちてらす 関上」への支援

東日本大震災で被害を受けた名取市関上地区の復興および地方創生に向けた取組みとして、新たな商業施設の建設、運営およびプロモーション活動を行うために、2017年9月、地元事業者が中心となり設立されました。

名取川河口近くにある新商業施設は、常設では国内初の堤防上の商業施設であり、飲食店や物販店が立ち並ぶなど水辺と一体となった魅力的なスポットになっています。

当行は、地元のまちなか再生協議会の構成員として、事業計画の策定段階から関与し、資金供給およびビジネスマッチングに加え、出店企業に対しても資金供給やキャッシュレス決済への対応に向けた支援等を実施しております。



観光振興支援等

■「むつめくTOHOKUラボ」の取組み

2018年3月、東北観光金融ネットワーク、仙台三越、東北博報堂の三者で、地域産業の発展等を目的とした業務協力協定を締結し、「むつめくTOHOKUラボ」を立ち上げました。

東北の地域資源を活用した加工品・工芸品等の発掘や、新たな地域ブランドへの磨き上げと販売促進を通じた地域産業の発展・観光振興に取り組んでおります。



■「株式会社アキウツーリズムファクトリー」への支援

宮城県内の複数の企業の代表者等によって、古民家の利活用を促進し宮城県に観光客を呼び込むことを目的に設立され、仙台市秋保地区にある築160年の古民家を飲食店などの観光交流拠点に改修し営業しております。

当行は、仙台市における国家戦略特区を活用したエンジェル税制の活用に向けた指定金融機関を取得し、資金調達の多様化を後押しするなど、地域の観光地としての魅力発信、地域活性化に向けた取組みへの支援を行っております。



事務レス × デジタル

事務レス×デジタルによる「人」を

事務レス

営業店事務の削減・集中化・簡略化

- ・過剰事務の廃止
- ・営業店事務の「本部集中化」
- ・営業店に残る事務の簡略化



根幹とするコンサルティングの強化

デジタル

デジタルによる事務レス化促進、
非対面チャネルの拡充

- ・営業店事務の自動化・効率化
- ・ペーパーレス・印鑑レス・通帳レス・現金取扱レスの実現
- ・個人向けアプリによるフルバンキング機能の提供



企画インタビュー 07

営業店事務を削減、
お客さまに向き合う時間を増やす。

当行の収益力向上のためには、お客さまに向き合うコンサルティングの時間を増やす必要があります。そのために非効率な作業を削減し、机に向かっての非効率な事務時間を減らす「事務レス」の取組みを本格化しています。

現在、試行している取組みの一つが「本部集中化」です。大きく分けて、業務グループと融資グループの作業になります。業務グループでは、営業店で大量に発生する事務作業や時間の要する業務を本部の専門部署へ吸い上げ、集中して事務処理を行っています。また融資グループでは、これまで営業店の行員が行っていたお客さまとの取り引きに関する稟議書・契約書の内容精査や保管、実行オペレーション、外国為替業務などを本部で処理していきます。これらの集中化によって営業店の行員はお客さまに向き合う時間を増やすことができ、より専門性の高いご提案や親身なサポートにつなげられると考えております。この取組みは全行的な実施に向けて、改善点や問題点がないか確かめながら順次拡大しておりますが試行店の行員の感触も良く、大変手応えを感じています。

事務レスは、当行で推し進めるデジタル戦略にも大きな意味を持ちます。まず非効率な業務を徹底的に削減し、その残からデジタルに置き換えられる業務を洗い出すことによって、デジタル戦略の効果を最大限に図ることができます。また印鑑レスや通帳レス、ペーパーレスなどを実現するためには、デジタルの力によって新しい枠組みを形成しなければなりません。そのためにデジタル戦略課と緊密に連携しながら、各取組みを進めています。

事務レスに終わりはありません。その時代ごとに技術は進化し、求められるニーズも変化します。銀行は常にスタイルを見直し、変化に対応していかなければなりません。これまでは日々の業務の中で、無駄や非効率な作業に感じたとしても、忙しさに追われてその問題点を解決せずにいるケースが多くありました。今回の取組みをきっかけに、事務レスの実現に向けて、営業店からもたくさんの意見・アイデアが寄せられております。社会の変化に的確に対応していくためにも行員各自が常に事務の効率性を意識し、積極的に改善を図る行内文化を醸成してまいります。

総合企画部 調査役
高橋 宏彰

行内のデジタル化を促進し、
コンサルティング営業の強化へ。

社会がデジタル化に向けて変化している中で、当行もビジネスモデルを変えていかなくてはなりません。そのために、まずは非効率な業務を省く事務レスを進め、その先に当行の「デジタルトランスフォーメーション」があると考えています。それが地方銀行らしい、お客さまに寄り添うコンサルティング営業の強化につながっていくと感じています。

現在、当行のデジタル化で力を入れていることの一つが「非対面チャネルの強化」です。非対面チャネルによって対面時の会話では得られないデータが収集でき、分析・調査に役立てることで、お客さま自身も気付かないニーズの掘り出しなど、最適なサービスを提案することができます。特にスマートフォン、PCを利用したインターネットバンキングの普及率は急速に増加しており、Webサービス・アプリのバージョンアップや機能強化といった足下の部分から取組みを進めています。

一方、行内ではルーティン業務などを自動化するRPAを本部で導入しています。また、今後はAIの活用も大いに促進していく計画です。例えば、これまではお客さまにサービスを提案する際、月末の残高リストなどを基準に連絡をしていました。本来であれば日々、動向を確認の方が効果的ですが、時間や作業の負担を考慮するとそれは不可能でした。しかし、AIを活用すると自動的にお客さまのデータを取得し、さまざまな情報と掛け合わせることができるので、よりの確なタイミングで必要なサービスの提案が可能になります。

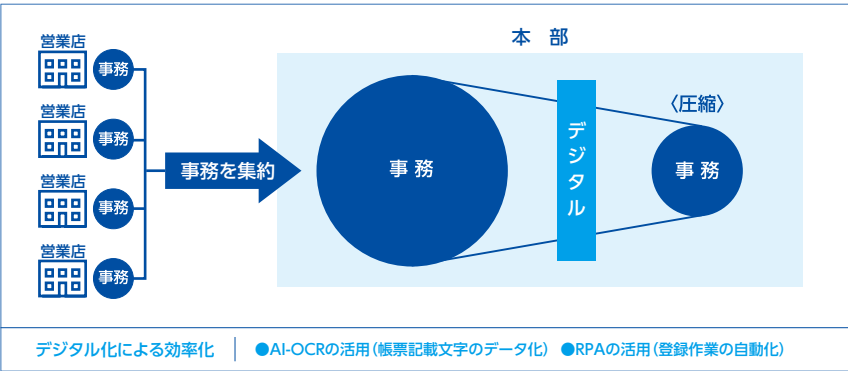
また装備の面でも充実を図りたいと考えており、例えばタブレット端末を行員が活用することで、業界のタイムリーな動きや専門性の高い内容をお客さまに提供することができます。特にまだ経験が浅い若い行員にとっては、大きな助けとなることでしょう。

こういった取組みを推進しながらも気を付けなければいけないのが、デジタルは万能ではないということです。特に当行はメガバンクやネットバンクとは異なり、地域に根ざし、地域の皆さまと一緒に歩んでいくという使命があります。そういった意味でも、デジタルを活かして、銀行としての利便性は高めながらも、これまで通り行員がお客さまの元へお伺いし、顔を合わせて対応を行うといった当行ならではの良さも大切にしなければなりません。デジタルと非デジタル、対面と非対面を上手に融合させながら新しいビジネスモデルに変えていくというのが、これから先の命題だと捉えています。

デジタル戦略課 課長
中津川 拓

■デジタルによる営業店事務の自動化・効率化

営業店に残る事務を本部に集約したうえで、RPA等のデジタルテクノロジーを活用し、自動化を図ることにより、コンサルティングに注力できる時間を創出しております。
 〈事例〉
 融資業務における信用格付事務 等



■キャッシュレス社会の実現

現金を使わない「キャッシュレス決済」が世界中で広がっています。決済効率化やインバウンド消費取り込みのため、現在約25%の国内キャッシュレス決済比率を将来的に80%まで高めるのが政府の目標です。

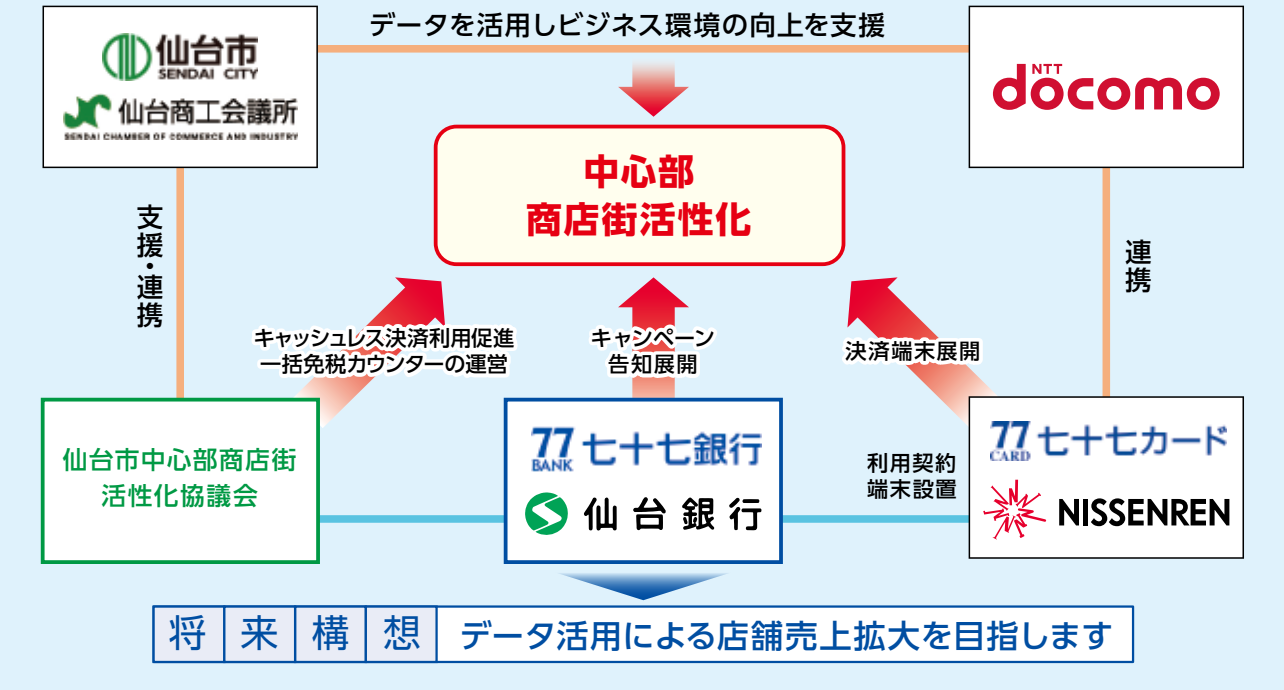
当行では、キャッシュレス化を通じたお客さまの利便性向上のため、「デビットカード」や外部企業が提供するスマートフォンを活用したキャッシュレス決済サービスに幅広く対応しております。



■七十七カードとの連携

仙台市中心部商店街「杜の都キャッシュレスタウン」の取組み ～日本一の買い物しやすい街を目指して～

当行ではキャッシュレス決済の更なる普及に向け、七十七カードと共に仙台市などと連携し商店街活性化に向けた取組みを行っております。キャッシュレスの普及により得られるデータを活用し、地域の店舗売上拡大を目指します。



株式会社七十七カード | 個人・法人のお客さまにクレジットカードを発行するほか、カードローンの保証業務も行っております。また、キャッシュレス普及に向けて行政機関とも連携し、決済端末の導入支援なども実施しております。

■非対面チャネルの拡充

当行では、七十七銀行アプリをはじめ、非対面チャネルの拡充に努めております。

▶ 七十七銀行アプリ

窓口へ来店せずにお好きな時間に、預金口座の残高照会や、車購入や旅行などの目的を設定して楽しく貯蓄ができる目的別預金等をご利用いただけるアプリです。

残高・入出金明細

リアルタイムで口座残高や入出金明細の照会ができます。

お振込などの取引 (インターネットバンキング)

インターネットバンキングへログインし、お振込などのお取引ができます。*

一生通帳 by Moneytree

個人資産管理アプリ「Moneytree」と連携し、銀行・証券・クレジットカード・ポイントサービスなどの残高をまとめて管理できます。*

目的別預金

車購入や旅行などの目的ごとに目標金額・期限を設定して、貯蓄することができます。

クーポン

おトクなクーポンを順次配信します。

＜七十七銀行＞従業員さま向けサイト「77WEBリレーション」

お取引先従業員さま限定のキャンペーンや、お得にご利用いただける商品など本サイト限定の情報を随時更新しております。

他社WEBサイト等とのリンク

七十七銀行アプリは、地域の情報や生活に便利他社サービスの情報発信による、利便性強化を図るため、他社Webサイト等とのリンクを可能とし、順次拡大しております。

※ご利用には(七十七)ダイレクトサービスのご契約および初回利用登録が必要です。

▶ 七十七銀行PayB

スマートフォンと払込取扱票があれば、ATMやコンビニに行かなくても、いつでもどこでも支払いが可能となるアプリ

▶ 七十七銀行口座開設アプリ

窓口に来店せず、ご自宅などで好きな時間に普通預金口座や投資信託取引口座の開設等を申込できるアプリ

インターネット保険

お申込みから契約までスマホで完結する保険商品です。保険ロボで詳しいシミュレーションもできます。

保険見直しシミュレーション

9個の質問で、しっかりお見積りし、必要な保険料を自動計算できます。

IB投信

窓口よりも手数料がお得です。メール機能で目標設定もできます。

投資信託情報配信サービス

お客さまが指定したファンドに関する情報(基準価額、分配金等)や株式市場の情報、当社からのおすすめ情報をメールでお知らせするサービスです。

WEB完結型ローン

お申込みから契約までスマホで完結するローン商品です。

〈ラインナップ〉

- 77マイカーローン
- 77ワイドローン
- 77教育ローン
- 77カードローン
- 77フリーローン

WEB通帳

紙の通帳を発行せず、残高照会・入出金照会を行えるエコで便利なサービスです。過去13カ月分が確認できます。

便利シカー!

社外取締役メッセージ



企画インタビュー 08

社外取締役として、客観的な立場から働き方改革の一層の促進などを提言。

七十七銀行が東北の地域経済の発展に寄与し、お客さまに選ばれる銀行となるために、客観的な目からさまざまな取り組みを確認し提言を行うこと、それが社外取締役の役割だと考えています。行内にいると気付きにくい課題の指摘や、リスクと安全性のバランスの見極めなど、チェックする事項は多岐にわたりますが、その中でも注目していることの一つがダイバーシティ推進による働き方改革。多様性に富んだ行員一人ひとりが働きがいと充実感を持って職務につくことが、生産性とサービスの向上に繋がると考えています。

仙台市長を務めていた2015年、当行主催の女性の活躍推進シンポジウムで講演した際には、ダイバーシティ推進に熱心な企業だという印象を受けました。実際、2013年に「女性活躍推進ワーキンググループ」、2016年には「ダイバーシティ推進室」を設置するなど、これまで積極的な取り組みを続けています。シンポジウムやセミナーなどで女性行員とふれあってみると活発で優秀な方が多く、その能力を発揮できるポジションに就けるような組織づくりの必要性を感じました。10年前と比べると管理職に占める女性の割合は大きく増加しておりますが、さらに増やすことができると考えています。

この課題と切り離せないテーマとして注目しているのが、女性行員を含めた若手行員のキャリアプランの見える化です。入行数年で離職する行員が多くなると、せっかくの人材への投資が生きず、業務上のノウハウの継承にも支障を来す恐れがあります。そのような事態を防ぐためにも、仕事の魅力を行員に伝え、長期間働いてもらえる職場に進化しなければなりません。「銀行員」という職業は、存在意義が高く魅力ある仕事。リーマンショックや東日本大震災、新型コロナウイルスなど、想像もしなかったようなことが次々と起こる中、銀行は社会、経済の両面で非常に大きな役割を果たしています。

社外取締役
奥山 恵美子 氏

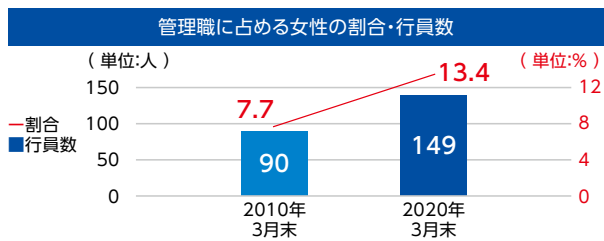
1975年、仙台市職員に採用。市民局、教育局などを経て、2009年仙台市長選に出馬し、初当選。2017年まで仙台市長を2期務める。2018年より当行社外取締役に就任。

社会経済を支える仕事に携わることは、大きなやりがいであり、人間としての成長につながる糧となるはずです。

このような女性管理職やキャリアアップという課題に対して、「行員の視野の深化」「行内での情報共有」の2点が大切だと考えています。行内では「育児休業制度」などさまざまな勤務制度の整備が進んでいますが、これらをしっかり活用するためには、管理職を中心に行員の資質の向上が欠かせません。2019年度もキャリアセミナーや育休取得者の座談会などを数多く開催しておりますが、こういった機会を利用して、多様性を受け入れるマネジメントや職場環境を改善するためのコミュニケーションを習得して欲しいと考えています。

また、若手行員のモチベーションを高めるためにトップが何を考えていて、どういった方針でいるのか明確なビジョンを示す必要があります。例えば本部と現場の第一線がつながっているという実感を持ってもらうために、ただ形式的な情報開示だけではなく、若手行員にもわかりやすい情報発信の工夫も必要になってくるでしょう。

取締役会などを通して、小林頭取も働き方改革に注力していると感じますし、厚生労働省や宮城県からダイバーシティ推進のモデル企業として表彰されるなど、取り組みは着実に前進しています。今後もその歩みをさらに進めるために、後押ししてまいります。



働き方改革への取り組み

当行は、従業員一人ひとりが、仕事に対してより一層「働きがい」や「充実感」を持ちながら、心身ともに健康な状態で、持てる能力を最大限に発揮できる生産性の高い組織づくりや、従業員と組織がともに成長し続け、コンサルティング能力を高めていくことで、地域のお客さまから選ばれる銀行になることを目指しております。

魅力ある人財づくり ～企業はヒトなり～

1. 自学習する組織風土の醸成
2. 人材育成プログラム等を通じたコンサルティング能力の向上
3. キャリア形成支援を目的とした取り組み
4. 豊かな人間力の向上に向けた取り組み

ワークライフバランスの実現

～ワークワークからワークライフへ～

1. 総労働時間の短縮に向けた取組強化
2. 仕事と育児・介護等の両立支援

健康経営の推進

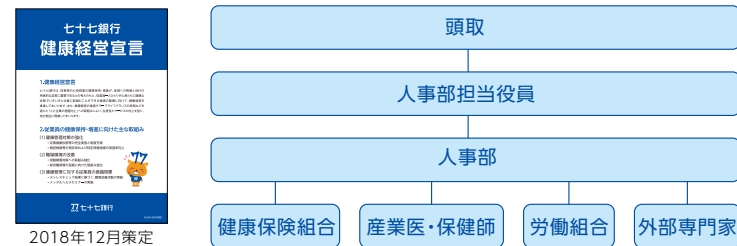
～カラダが資本～

1. 「健康経営宣言」の策定
2. 健康管理対策の強化
3. 職場環境の改善
4. 健康管理に対する従業員の意識啓蒙

働き方改革への取り組み

健康経営の推進

当行では、2018年12月、「健康経営宣言」を策定し、健康経営への取り組みを強化しております。健康経営に関する具体的な取組内容については、前年度の実績を踏まえ、毎年度、経営会議で協議し、その運営にあたっては、人事部が中心となり、健康保険組合・産業医・保健師等と連携しながら実施する体制となっております。



働き方改革により当行が目指すべき姿 生産性とサービスの向上により お客さまから 選ばれる銀行へ

多様な人材が活躍できる環境の整備

～働きがいのある職場～

1. 女性活躍推進に向けた取組強化
2. シニア層・パートタイマー等の活用
3. 人事評価制度の見直し



奥山社外取締役を交えた「キャリアセミナー&交流会」の開催
女性行員46名が参加

当行の取り組みにかかる外部評価

次世代育成支援対策推進法にもとづく特例認定「プラチナくるみん」



宮城県女性のチカラを活かす企業認証制度「ゴールド認証企業」



女性活躍推進法にもとづく一般事業主認定「えるぼし(3段階目)」



女性活躍推進に優れた企業を選定する「MSCI日本株女性活躍指数」の構成銘柄に採用* (2020年5月時点)

2020 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

宮城県・宮城労働局による「魅力ある職場づくりモデル企業表彰」を受賞



2020 健康経営優良法人 Health and productivity ホワイト500 健康経営優良法人認定制度「ホワイト500」

※株式会社七十七銀行のMSCI指数への組入れ、MSCIロゴ・商標・サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたはその関連会社による株式会社七十七銀行への後援、保証、販売促進ではありません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCI指数の名称およびロゴはMSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです。

役員一覧

(2020年7月31日現在)



代表取締役頭取
小林 英文

1981年4月	当行入行
2006年6月	当行資金証券部長
2008年6月	当行総合企画部長
2010年6月	当行取締役総合企画部長
2013年6月	当行取締役本店営業部長
2014年6月	当行常務取締役本店営業部長
2015年6月	当行常務取締役
2016年5月	当行常務取締役石巻支店長 兼湊支店長
2016年6月	当行常務取締役
2017年6月	当行代表取締役副頭取
2018年6月	当行代表取締役頭取(現職)

代表取締役会長
氏家 照彦

1969年4月	日本興業銀行入行
1992年8月	同行関連事業部参事役
1993年6月	当行取締役営業開発部長
1995年6月	当行取締役営業推進部長
1997年6月	当行取締役本店営業部長
1998年6月	当行常務取締役本店営業部長
1999年6月	当行常務取締役調査部長
2000年3月	当行常務取締役
2002年6月	当行専務取締役
2005年6月	当行代表取締役副頭取
2010年6月	当行代表取締役頭取
2018年6月	当行代表取締役会長(現職)

代表取締役専務
五十嵐 信

1980年4月	当行入行
2000年9月	当行小名浜支店長
2002年6月	当行芭蕉の辻支店長
2004年6月	当行白石支店長
2005年6月	当行総務部長
2006年6月	当行人事部長
2009年6月	当行取締役東京支店長
2012年6月	当行取締役営業統轄部長
2013年6月	当行常務取締役
2017年6月	当行専務取締役
2018年6月	当行代表取締役専務(現職)



鈴木 広一			
常務取締役			
1984年4月	当行入行	2015年6月	当行取締役執行役員
2005年3月	当行増谷支店長		卸町支店長
2007年9月	当行増田支店長	2018年6月	当行常務取締役
2009年6月	当行総務部長		(現職)
2013年6月	当行営業統轄部長		
2014年6月	当行執行役員 営業統轄部長		



小野寺 芳一			
常務取締役			
1985年4月	当行入行	2016年6月	当行取締役執行役員
2007年9月	当行八幡町支店長		石巻支店長
2009年3月	当行吉岡支店長		兼湊支店長
2011年6月	当行事務管理部長	2018年6月	当行常務取締役
2013年6月	当行総合企画部長		(現職)
2014年6月	当行執行役員 総合企画部長		



取締役(社外取締役)		杉田 正博	
1967年4月	日本銀行入行	2006年6月	株式会社旭場製作所 取締役(現職)
1996年5月	同行国際局長		
1998年6月	日本輸出銀行 海外投資研究所長	2007年6月	当行監査役
1999年9月	日本銀行監事	2009年10月	万有製薬株式会社 (現MSD株式会社) 監査役
2003年12月	万有製薬株式会社 (現MSD株式会社) 常勤監査役	2013年6月	当行取締役(現職)



奥山 恵美子	
取締役(社外取締役)	
1975年4月	仙台市採用
2009年8月	仙台市長
2018年6月	当行取締役 (現職)



永山 勝教			
取締役監査等委員			
1971年4月	当行入行	2003年6月	当行常務取締役
1993年6月	当行ニューヨーク支店長	2003年11月	当行常務取締役国際部長
		2004年6月	当行常務取締役
1995年6月	当行国際部長	2006年6月	当行常務取締役
1997年6月	当行取締役	2008年6月	当行代表取締役専務
	営業推進部長	2010年6月	当行代表取締役副頭取
1999年6月	当行取締役東京支店長	2017年6月	当行取締役監査等委員
2001年4月	当行取締役総合企画部長		(現職)



取締役監査等委員 (社外取締役)				鈴木 敏夫
1970年4月	東北電力株式会社入社	2013年6月	当行監査役	
2001年6月	同社理事人財部長	2013年6月	東北インテリジェント	
2005年6月	同社取締役人財部長		通信株式会社	
2006年6月	同社取締役宮城支店長		代表取締役会長	
2007年6月	同社上席執行役員 宮城支店長	2015年6月	東北インテリジェント	
			通信株式会社相談役	
2009年6月	同社常任監査役	2017年6月	当行取締役監査等委員	
2010年6月	株式会社第四銀行監査役		(現職)	



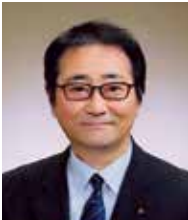
取締役監査等委員 (社外取締役)				若生 正博	
1975年4月	宮城県採用	2017年6月	当行取締役監査等委員 (現職)		
2010年7月	宮城県副知事				
2017年6月	株式会社 テクノプラザみやぎ 代表取締役社長				
2017年6月	公益財団法人みやぎ 産業振興機構理事長 (現職)				

上席執行役員

監査部長	菊地 健二
本店営業部長兼 芭蕉の辻支店長	小林 淳
東京支店長	村主 正範
営業統轄部長	遠藤 禎弘



志藤 敦			
常務取締役			
1985年4月	当行入行	2016年6月	当行取締役執行役員
2005年6月	当行秘書室長		本店営業部長
2008年6月	当行福島支店長	2018年6月	当行常務取締役
2010年6月	当行泉支店長		本店営業部長
2012年6月	当行市場国際部長	2019年6月	当行常務取締役
2014年6月	当行執行役員 東京支店長		(現職)



常務取締役				田畑 卓治	
1986年4月	当行入行	2018年6月	当行上席執行役員		
2007年9月	当行郡山支店長		審査部長		
2009年6月	当行東京事務所長	2019年6月	当行常務取締役		
2012年6月	当行資金証券部長		(現職)		
2015年6月	当行審査部長				
2016年6月	当行執行役員 審査部長				



取締役(社外取締役)		中村 健	
1974年4月	弁護士登録 (仙台弁護士会)	2013年6月	株式会社高連取締役
1977年9月	中村健法律事務所開設 (現職)	2015年6月	当行取締役 (現職)
1996年6月	株式会社高連監査役	2016年6月	株式会社高連取締役 (監査等委員)(現職)
2004年11月	株式会社北洲監査役 (現職)		
2007年6月	当行監査役		



取締役(社外取締役)		大滝 精一	
1987年10月	東北大学経済学部助教授	2016年6月	株式会社ユアテック 監査役
1992年4月	同大学経済学部教授	2016年11月	一般社団法人ローカル グッド創成支援機構 代表理事(現職)
1999年4月	同大学大学院 経済学研究科教授		
2011年4月	同大学経済学研究科長・ 経済学部長	2018年4月	大学院大学至善館 副学長(現職)
2014年7月	公益財団法人地域創造基金 さぬみ理事長(現職)	2020年6月	当行取締役(現職)



取締役監査等委員		中鉢 充雄	
1985年4月	当行入行	2019年6月	当行取締役監査等委員 (現職)
2011年3月	当行日本橋支店長		
2013年6月	当行リスク統轄部長		
2015年6月	宮城商事株式会社 監査役		
2016年7月	七十七証券株式会社 取締役管理本部長		



取締役監査等委員 (社外取締役)				山浦 正井	
1973年10月	仙台市採用	2008年6月	仙台中央食肉卸売市場株式会社監査役(現職)		
2005年9月	仙台市副市長				
2006年4月	財団法人仙台市公園緑地協会理事長	2014年4月	社会福祉法人仙台市社会福祉協議会会長(現職)		
2007年6月	株式会社 仙台南ソフトウェアセンター	2015年6月	当行監査役		
	代表取締役社長	2017年6月	当行取締役監査等委員(現職)		



取締役監査等委員 (社外取締役)		牛尾 陽子	
2001年5月	株式会社藤崎 快適生活研究所 専務取締役所長	2012年4月	公益財団法人東北 活性化研究センター フェロー
2003年5月	株式会社藤崎取締役	2016年4月	国立大学法人 東北大学監事(現職)
2011年1月	財団法人東北活性化 研究センターアドバ イザリーフェロー	2019年6月	当行取締役監査等委員 (現職)

執行役員

人事部長	青柳 直志	審査部長	斎藤 一寿
卸町支店長	千田 一仁	デジタル戦略部長	加藤 雅英
石巻支店長	井深 修一	コンサルティング営業部長	黒田 隆士
資金証券部長	福士 博公	コンプライアンス統轄部長	遠藤 国明

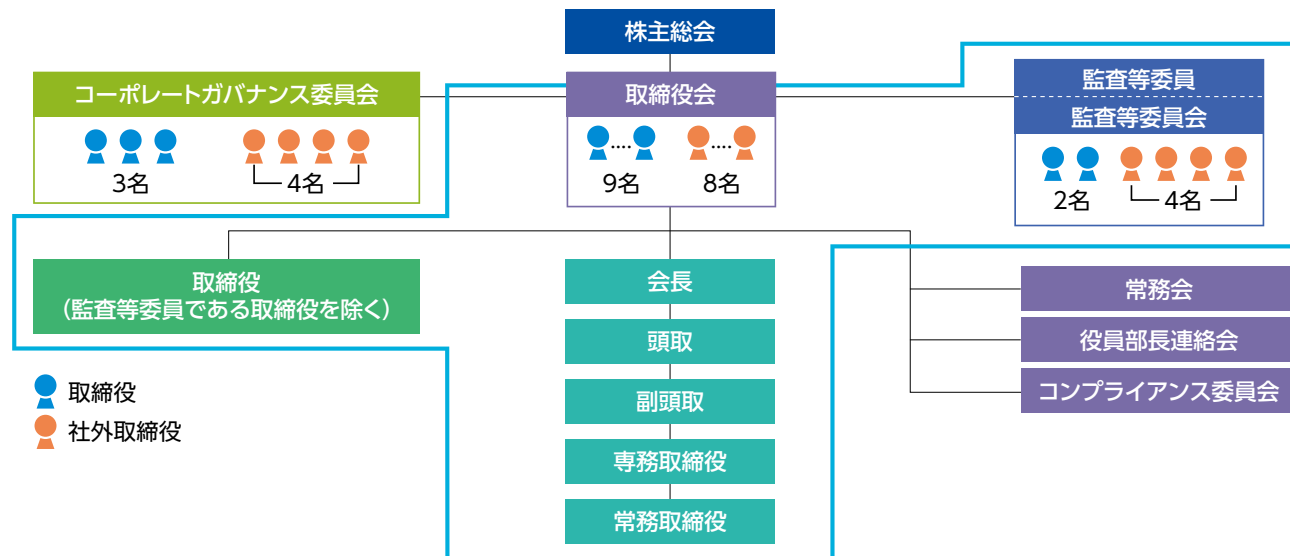
コーポレートガバナンスへの取組み

■コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当行は、次の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの強化・充実に努めております。

- ・経営の基本理念である「行是」に従い、銀行業務を通じて「地域経済・社会の発展に貢献する」という地方銀行の公共的使命を常に念頭に置いた業務運営に努めます。
- ・当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、経営の透明性およびプロセスの適切性を高めるとともに、地域社会、取引先および株主をはじめとする、ステークホルダーとの適切な協働に努めます。

■コーポレートガバナンス体制



■主な機関ごとの構成員

役職名	氏 名	取締役会	常務会	コーポレート ガバナンス委員会	監査等委員会	コンプライアンス 委員会
(代表取締役) 取締役会長	氏 家 照 彦	○(議長)	○	○		
(代表取締役) 取締役頭取	小 林 英 文	○	○(議長)	○		○(委員長)
(代表取締役) 専務取締役	五 十 嵐 信	○	○	○		○
常務取締役	鈴 木 広 一	○	○			○
常務取締役	志 藤 敦	○	○			○
常務取締役	小 野 寺 芳 一	○	○			○
常務取締役	田 畑 卓 治	○	○			○
取締役	杉 田 正 博	○		○(委員長)		
取締役	中 村 健	○		○		
取締役	奥 山 恵 美 子	○		○		
取締役	大 滝 精 一	○		○		
取締役監査等委員	永 山 勝 教	○	△(※3)		○(委員長)	△(※3)
取締役監査等委員	中 鉢 充 雄	○	△(※3)		○	△(※3)
取締役監査等委員	鈴 木 敏 夫	○			○	
取締役監査等委員	山 浦 正 井	○			○	
取締役監査等委員	若 生 正 博	○			○	
取締役監査等委員	牛 尾 陽 子	○			○	
その他の構成員			総合企画部長			総合企画部長 コンプライアンス 統轄部長 監査部長

※1 副頭取は選任されておられません。

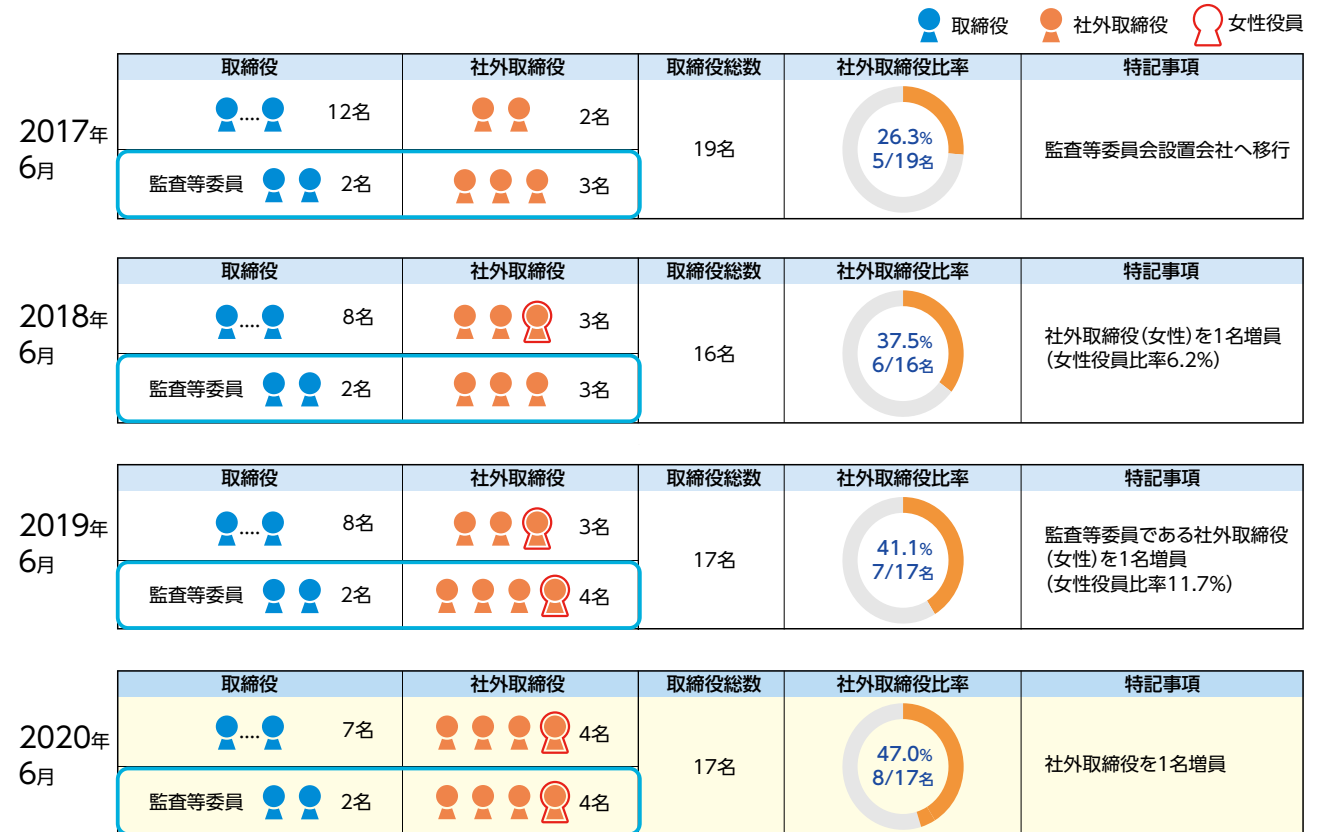
※2 取締役杉田正博、中村健、奥山恵美子、大滝精一、鈴木敏夫、山浦正井、若生正博及び牛尾陽子は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。

※3 常勤の取締役監査等委員は、常務会及びコンプライアンス委員会に出席し、必要に応じて意見を述べます。

※4 監査等委員会の委員長は、コーポレートガバナンス委員会に陪席します。

■ガバナンスの高度化

コーポレートガバナンスの更なる充実を通じて企業価値の向上を図るため、2017年6月に監査役会設置会社から「監査等委員会設置会社」へ移行し、その後も、社外取締役、女性役員の選任などを通じて、実効性の高いコーポレートガバナンス体制を構築しております。



■取締役会の実効性評価

当行は、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」において、毎年度末を基準として、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、結果の概要を開示する旨を定めております。

コーポレートガバナンス委員会の審議を経た後、2020年5月15日開催の定時取締役会において、2019年度の実効性に関する分析・評価を実施しました。

この中で、取締役会全体の実効性は確保されていることを確認しております。

一方、取締役会における更なる実効性向上を目指し、以下の事項を確認・共有しており、今後改善を図っていく方針であります。

- ・取締役会メンバーの構成の多様化に努めること
- ・議論の更なる活性化に向けた取締役会運営の見直しに努めること

IR活動の充実

当行では、お客さまや地域の皆さま、株主の皆さまといったステークホルダーの方々に当行の経営状況等をご理解いただけるよう、機関投資家・個人投資家向け会社説明会を開催するなど、IR活動に積極的に取り組んでおります。

2019年度開催実績	
機関投資家向け会社説明会	2回／約270名
個人投資家向け会社説明会	4回／約360名
地域別取引先向け会社説明会	5回／約400名
海外投資家訪問	2018年2月：北米 2019年4月：アジア



社会的責任への対応

■法令等遵守（コンプライアンス）の徹底

当行は、法令等遵守に関する取組姿勢を明確化し、その実効性を確保するため、「法令等遵守方針」を制定しております。また、役職員が法令等遵守を重視し、業務の適法な運営を確保するため、「法令等遵守にかかるガイドライン（遵守基準）」を制定し、法令等遵守に関する具体的な指針（基本指針）と行動基準を明示しております。

法令等遵守にかかるガイドライン（遵守基準）

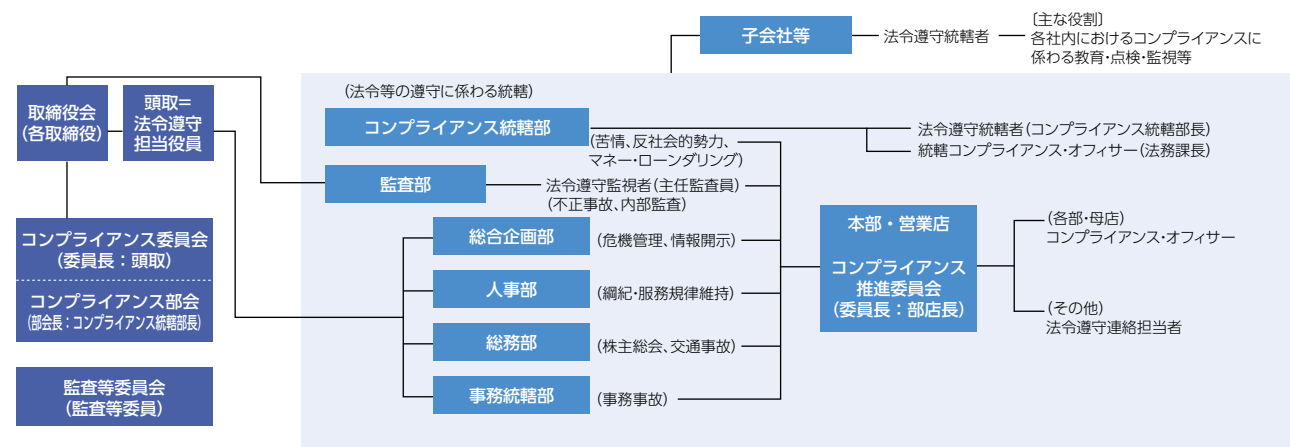
【基本指針】

- 1.（銀行の社会的責任）透明かつ健全な経営に徹し、もって信用秩序と円滑な金融の維持に最大限の意を払います。
- 2.（コンプライアンスの徹底）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。
- 3.（反社会的勢力との対峙）社会の秩序や安寧に脅威を与えるものに対しては確固たる信念をもって対処します。
- 4.（地域社会発展への貢献）地域からお客様から広く社会から信頼を得られる金融サービスを提供し、「良き企業市民」として銀行と地域の共存に努めます。
- 5.（健全な職場風土の推進）自由闊達な職場の気風の醸成に努め、健全な職場づくりを推進します。

【行動基準】

- 1.（コンプライアンスの履行）わたしたちは、法令・定款・就業規則・行内規定を遵守しその職責を果たします。
- 2.（不公正取引の排除）わたしたちは、お客様に対して不公正な取引を強要しません。
- 3.（守秘義務）わたしたちは、お客様や銀行の秘密情報、公表に至らない重要情報を他に漏らしません。
- 4.（正確な報告義務）わたしたちは、法令や行内規定で定められた報告を怠ったり虚偽の報告をしません。
- 5.（職務専念義務）わたしたちは、銀行の公共性と高い社会的責任を自覚しその職務に専念します。
- 6.（不当な指示命令の受任排除）わたしたちは、権限を超えまたは権限を逸脱した指示命令には従いません。
- 7.（信用・名誉の保持）わたしたちは、銀行の信用を傷つけまたは名誉を汚すような行為をしません。
- 8.（不法な便宜供与の禁止）わたしたちは、法令や行内規定に反してお客様に便宜を図りません。
- 9.（不法な利益行為の禁止）わたしたちは、職務やその地位を利用して不当な利益を図りません。
- 10.（取引先等からの借財の禁止）わたしたちは、お客様や他の役員および行員から正当な理由なしに借財またはその斡旋をしません。
- 11.（適正な社交儀礼の徹底）わたしたちは、職務に関連し社会的相当性を欠く接待や贈答を行いません。
- 12.（職場の秩序維持）わたしたちは、職場の秩序維持に努めます。

法令等遵守（コンプライアンス）の体制



※コンプライアンス・オフィサーおよび法令遵守連絡担当者は、コンプライアンスに係わる職務については、上位職位者の指示によらず、独立性を確保して遂行する。

リスク管理

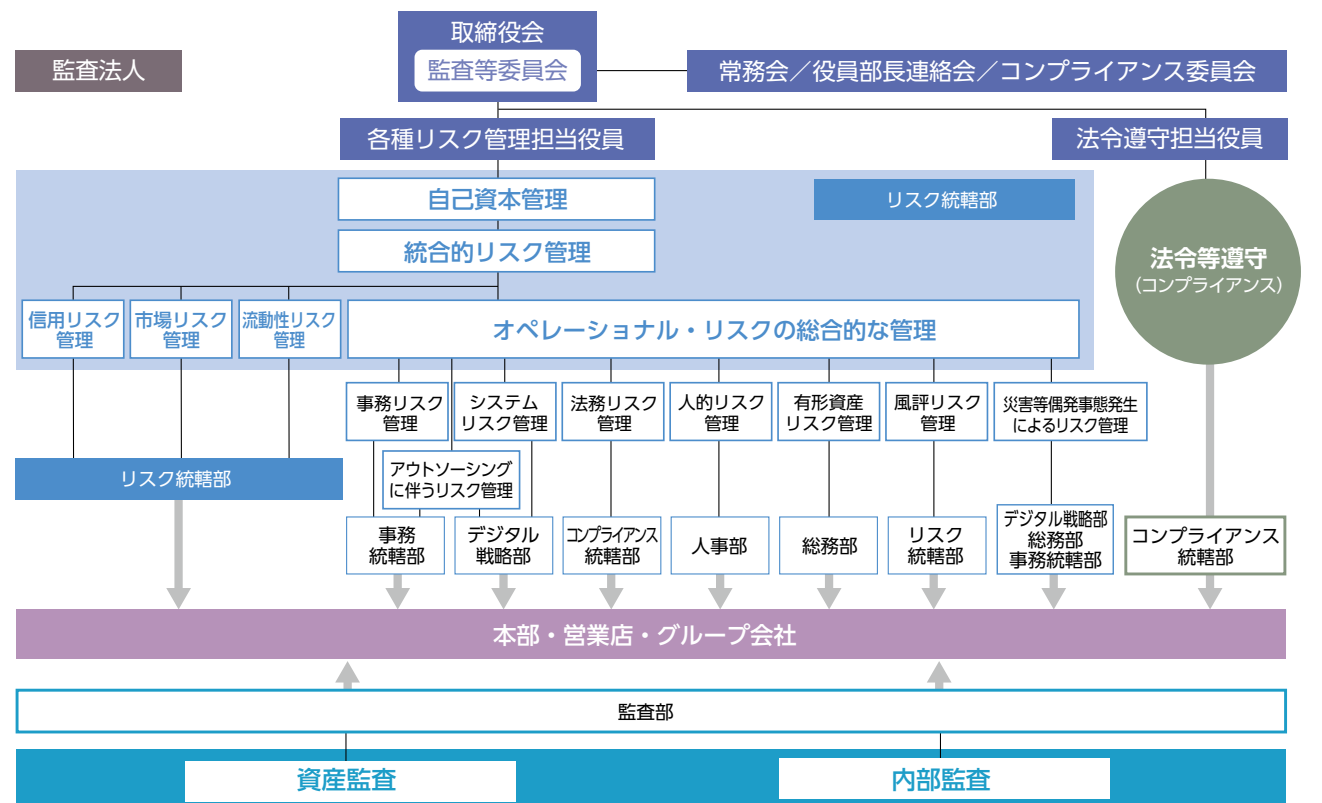
■統合的リスク管理の強化

近年、金融機関を取り巻く経営環境が大きく変化し、金融機関はこれまでとは比較できないほどさまざなリスクにさらされるようになりました。こうしたなか、金融機関には、従来以上にリスクを正確に把握、分析し、適切に管理することが求められております。

当行は、経営の健全性を高める観点から、直面するリスクに関して、リスクの種類毎に評価したものを総体的に捉え、自己資本と比較・対照することによって、自己管理型のリスク管理を行う統合的リスク管理態勢を構築するとともに、リスク計量技術の高度化等のリスク管理方法の向上を図っております。

統合的リスク管理の具体的枠組みとしては、「リスク資本管理」を行っています。「リスク資本管理」とは、リスクの種類毎にリスクの許容度であるリスク資本予算を部門（国内業務部門、資金証券部門等）に配賦したうえで、各部門のリスク量が配賦額の範囲内に収まっていることをモニタリングする管理方法です。また、リスク資本管理は、リスクテイクに見合った期待された収益が確保されているかのモニタリングにも活用しております。

リスク管理の体制



※監査部によるリスク管理態勢等の検証：内部監査・資産監査部署としてすべての業務部門から独立した監査部が、内部管理態勢（金融円滑化推進管理態勢、法令等遵守態勢、顧客保護等管理態勢、経営管理態勢、リスク管理態勢）の検証を中心とした総合監査と不正事故防止を主な目的とした現物等検査により、営業店、本部およびグループ会社を監査しております。

社会問題化するサイバー攻撃への対応

当行では、日々、高度化・巧妙化しているサイバー攻撃に対応するため、「サイバーセキュリティ管理規定」を制定し、不正侵入の防止、情報流出の阻止、不正なウィルスの検知等の多層的な技術的対策を施しております。

また、サイバー攻撃を想定した対応訓練・演習等の組織的対策も講じており、サイバー攻撃に迅速に対応できる態勢の継続的な強化に努めております。

大規模災害発生時における業務継続体制の整備

当行では、大規模地震などの災害やシステム障害等の緊急事態発生時における基本的な行動原則を明確にするため「災害等緊急時対応プラン」を策定しております。

「災害等緊急時対応プラン」では、当行が不慮の災害等により損害を被り、銀行業務が通常どおり果たせなくなった場合においても、金融機能の維持の観点から必要最低限の業務を継続するため、あるいは早期に再開・復旧をはかるため「業務継続計画」を定め、業務継続体制の整備に努めております。また、「災害等緊急時対応プラン」の実効性を確認するため、定期的な災害訓練や業務継続訓練を実施しているほか、東日本大震災による被害を踏まえ、災害等に対する備えをより強固なものとする見直しを実施し、当行の危機対応力の強化に努めております。