

2012年入行
ダイレクトチャネル推進部
ダイレクトチャネル推進課
佐藤 勝太

2016年入行
デジタル戦略部
デジタル戦略課
山内 智香

2013年入行
資金証券部
証券課
保坂 元紀

2013年入行
コンサルティング営業部
ストラクチャード・ファイナンス課
郡司 篤知

2016年入行
人事部
ダイバーシティ推進室
梅津 真央

2015年入行
地域開発部
地域開発課
熊谷 祐輝

2010年入行
営業統轄部
ウェルスマネジメント室
内形 あずさ

特集

Next世代に問う「未来のなりたい姿」 「Vision 2030」の達成と、さらにその先の未来に向けて

「Vision 2030」を、担当業務や自分自身の成長に向けてどのように捉えていますか。

内形: 個人のお客さまから資産運用以外にも、民事信託、遺言信託等の資産管理や資産承継対策に対するご相談を多く受けており、お客さまご本人に加え、ご家族お一人おひとりの課題や思いに向き合いながら世代間の資産循環を見守ることも金融機関の大切な役割の一つだと感じています。「Vision 2030」における「個人のライフプランの応援」という項目については、お客さまの子・孫世代まで含めた「全世代に対するトータルサポート」が重要であり、個人の相続・所得等に関する税務・法務や金融ジェントロジー等、幅広い知識を身につけてお客さまの思いに応えていきながら、その経験を自分自身の成長へとつなげていきたいと思っています。

郡司: 厳しい外部環境の中で、現状維持の対応では市場から取り残され、顧客・地域の発展に貢献できる機会を失いかねません。「Vision 2030」が打ち出した、「新しいことへの挑

戦、旧態依然としたスタイルからの脱却」という強いメッセージのもと、ストラクチャード・ファイナンスやシンジケートローンの普及にまだまだ伸びしろがある東北地方において、自身のメガバンク出向時の経験も生かしながら、この領域で七十七グループが先行してプレゼンスを発揮できるよう、事業領域や顧客基盤の拡大につながる新しい施策に積極果敢にチャレンジしていきます。そのためにも金融法務や新しい資金調達手法などの専門知識を自ら率先して学び、積極的に推進していきたいと考えています。

梅津: 現在の部署で日々感じるのは、ライフスタイルは千差万別であり、いろいろな悩みや制約がある中で働いている人が多いということです。そのような中で、今以上にキャリアパスを広げていける環境を整え、一人ひとりの行員が働きがいを持って、長く勤められるよう、職場環境と意識の両面で改革していく必要があります。「Vision 2030」には「管理職に占める女性の割合を30%以上にする」という目標もありますが、良い意味で「女性活躍推進」という言葉を聞かなくなるくらい、ジェンダーや障がいの有無、年齢、国籍等に関わらず、多様な人材が活躍できる企業を目指し、ダイバーシティ&インクルージョンの推進に取り組んでいきたいと思っています。

佐藤: 「Vision 2030」のキーファクターの一つに「デジタルトランスフォーメーション」が掲げられましたが、コロナ禍でのデジタル化の加速を受け、個人・法人向けのいずれにおいても非対面チャネルでのサービス強化は喫緊の課題と認識

10年先の2030年に向けて策定した「Vision 2030」の実現に向け、今、最前線で実務を担う若手世代が、どのように自分事として捉え体現しようと考えているのかをお話いただきました。

しています。担当しているチャネル開発の領域では、異業種やFinTech企業の進出も目覚ましく、スピード感をもって業務遂行を行えるよう日々スキルの習得に注力しながら、顧客接点を従来の営業店やATMから、インターネットバンキングやアプリ等の非対面チャネルへとシフトを図り、金融のみならず非金融サービスの分野での強化も図っていきたくと思っています。そして自身の成長が当行の成長につながるよう全力を尽くしていきます。



山内: 「Vision 2030」のキーファクター「デジタルトランスフォーメーション」で示されたデジタルシフトで目指すビジネスモデル「対面と非対面サービスのベストミックス」に向けて、AIやRPA、タブレット等の活用で行員を事務処理から解放するための施策を検討しながら銀行業務の改革を推進しています。物事の変革・進化の動きが早いデジタル分野は、特に既存の文化にとらわれない柔軟な発想や未来的思考が必要だと感じています。「Vision 2030」で目指す未来を実現するために、当行の過去から現在までの取り組みや時代

の変化・潮流をしっかりと捉えながらデジタルを起点に様々な変革を促進していきたいと思っています。

保坂: ESG投資やサステナブル投資の世界的な拡大を受け、運用業界においては日々新たな商品・戦略が投入されています。「Vision 2030」において重点施策と位置付けられている「ESG投資」に関連して、ESG銘柄の選定手法の策定や、投資信託を通じたESG投資の足掛かりとなる案件などに取り組んでいます。情報収集や分析、案件組成から投資に至るまでの全過程において慎重な判断が求められますが、ESG投資に関する自己研鑽や知見を積み上げ、また、実現しなかった施策や案件についても振り返りを通じて今後の投資に活かしています。「Vision 2030」を羅針盤に、主体的な行動や企画力を発揮し、なりたい姿の実現に貢献していきたいと思っています。

熊谷: 地域開発課は、地方創生を推進するセクションであり、最近の取組みとしては、地方公共団体が抱える地域課題の解決に向けて、民間企業のソリューションを提案する「地方創生マッチングイベント」の開催が挙げられます。これらの取組みを通じて感じることは、当行が長期にわたって持続的成長を遂げていくためには、宮城県の活性化が不可欠だということです。一人の持つ力は微力ながらも、過去を分析する力、現在を俯瞰する力、未来を創り上げる力を養い、仕事を通じてお客さまや地域に貢献し、その結果として当行が「Vision 2030」で掲げたなりたい姿に近づいていけるよう、日々意識しています。



Next世代の座談会

「Vision 2030」達成後の2040年を見据えて

テーマ：地方創生への貢献

熊谷：本年2月に開催した地方公共団体向けマッチングイベントの開催後アンケートで多く寄せられた「希望する次回のテーマ」は、DX化と交流人口創出に向けた観光の活性化でした。民間企業とのマッチングは引き続き銀行の大切な役割ですが、ほかにどのような取組みが地方創生につながるか、皆さんのアイデアをいただけますか。



梅津：私の業務に関連して考えると、自治体や民間企業のニーズも多様化する中で、そのニーズに対応するためにも、当行として多様な人材が柔軟に活躍できる体制を整えていかなければいけないと思います。女性活躍だけに限らず、障がい者、外国人、およびLGBTの方など、幅広い人材がワークライフバランスを実現しながら、自身の強みを生かして地方創生に携わっていくことが重要です。

山内：そうですね。あと当行の商圈には、政令指定都市の仙台市もあれば、過疎化や高齢化が進む地域も多いので、デジタルデバイス問題等を考えると、自治体のDX支援を進めていく上で、地域特性を踏まえて対応していく必要があると感じています。一方で2040年に向けては、DXを活用した柔軟な働き方を私たち行員が実現しながら、人口が減ってもお客さまに引き続きご利用いただけるよう、デジタルを活用したサービスの拡充や店舗の利便性をさらに進めていく必要があると思います。

佐藤：デジタルの特長の一つは、「場所にとらわれない」ということです。それを活かしたサービスを作りたいですね。今後、人口減少で働き手や店舗の数が減少していったとしても、当行の店舗が近くにない地域のお客さまが、必要な時に必要なサービスを受けられるといった環境の構築も、地方創生につながるのではないのでしょうか。

内形：2040年の80代は、今の60代の方たちですから、スマホを利用した非対面での取引は格段に増えていると思

います。その一方で、対面による個人コンサルティングは引き続き必要とされますし、そこでの価値がお客さまの満足度にも直結しますから、営業店の業務をより個人向けコンサルティングに特化した形で育てていくことも重要だと思います。

保坂：私の業務で考えると、仙台や地方に本拠地を置く地方創生銘柄を自分たちで厳選して、ポートフォリオに組み入れることも一案かと思っています。多くの投資家にとって、企業調査等においてアクセス面でハードルの高い地方銘柄はポートフォリオに組み入れにくく、裏を返せば、株価が何倍にも成長しそうな優良銘柄が地方に眠っている可能性もあります。中長期的にはそういう投資もしていければ、地方創生にもつながるのではないのでしょうか。

郡司：保坂さんの言うように、宮城県には優良企業が数多く存在すると思います。宮城県のDXや人口減少の課題解決などに向けて、地域経済をけん引する企業がさらに増える可能性がありますから、そうした企業に対し、資金面はもちろん、働き方改革や資産運用など、様々なニーズに応え、お客さまの成長につながるソリューションを提供していきたいですね。

佐藤：加えて、人生100年時代と言われる中で、宮城県や東北地域に生まれた子どもたちが、その後も100年、この地域に住みたいと思える環境を作っていく、そういう循環の土台づくりに銀行が主体となって取り組むことも、地域を盛り上げていくことにつながると思います。



熊谷：そうですね。地域に根差した地方銀行として、2030年のさらにその先の2040年も持続可能性のある経営をしていくためには、宮城県のDXや働き方改革などを推し進めながら、お客さまの活性化につながる取組みを続けていくことが大事ですね。周りから選ばれる銀行であると同時に、共に働きたいと思われるパートナーとなること。これがあるべき姿だと思います。

テーマ：DXとESG

山内：デジタル戦略部では、「非対面チャネル改革」「営業店改革」「事務レス改革」「データ活用改革」「行員のデジタル改革」の5つの観点でデジタル戦略を推進していますが、2030年のさらにその先を見据えると、既存の銀行の枠にとらわれない、金融とデジタルを活用して一歩踏み込んだビジネスを生み出していく必要があると考えています。居住地域にとらわれないデジタルバンクも出現する中で、宮城県に基盤を持つ地方銀行として、私たち行員がデジタルの知識を深めてデジタルサービスも拡充しながら、同時に対面チャネルでお客さまとの関係性を強化していければ、大きな競争優位性になると思っています。皆さんの考えを聞かせてください。



佐藤：私は、自分たちは銀行だからという概念を取り払って、「困ったら銀行に聞けばどうにかなる」と思っていた企業を目指して、「非金融」をどう強化していくかという視点で常にサービスを検討しています。例えば、「今日のランチはどこで食べようか」といったときに、「銀行のアプリを見てみよう」と思ってもらえるようなサービスを目指しています。地方銀行の強みは、地域とのつながりのなかで情報を豊富に持っていることです。その情報を発信することにも新事業の可能性があると考えています。

郡司：確かに銀行の持つ情報の発信ツールが浸透すれば、BtoBでもマス向けでも、様々な可能性が考えられますね。中小企業のお客さまなどでは、経理関連事務などを属人的なスキルに依存しているケースも多いので、お客さま同士のマッチングを通じDXのスキルでそうした課題を解消し、それぞれの企業が本来注力すべき業務領域にリソースを割くことで成長を後押しできるような仕組みづくりができればと思います。

保坂：DXについては、各行のスタンスや取組みがどんどん積極化していますから、当行も差別化を図る必要があると思います。投資家視点で見ると、銀行の株価は軒並み下落基調にあり、ビジネスモデルそのものが問われていると感じます。このような状況下で、もしDXを軸に

優位性を発揮できれば、株価の再評価も進みやすくなるのではないかと思います。例えば、宮城県内No.1の地方銀行として、当行が持つ情報と顧客基盤を活用して一元化されたプラットフォームを立ち上げ、情報発信の側面を強く打ち出し、他行との差別化を図るということも考えられるのではないのでしょうか。「七十七銀行に聞けば、解決できるかもしれない」という安心感を与えられれば、2040年になっても地域からの信頼を保ち続けられると思います。

梅津：DXを進めていく上では、より専門性の高いスペシャリスト人材も必要ですね。ゼネラリストやスペシャリストなど、多様な人を有する企業になることは、お客さまの多様化するニーズに応える上で必要不可欠ですが、一方で、2040年の世界では、人材の流動化はますます進み、1社に勤め上げることが当たり前ではなくなっていると思いますから、専門性の高い貴重な人材をリテインできるような企業としての魅力も磨き続けなければいけません。

熊谷：地域開発部では、自治体の方々とのやり取りなどにおいてもDXによってペーパーレスを促進し、業務の効率化を加速していきたいと思っています。

内形：私自身の実体験として、ペーパーレスや印鑑レスによる事務作業の削減は、業務効率化に加え、残業の削減などの効果が見られました。ウェルスマネジメント室で強化しているコンサルティング業務に、より多くのマンパワーや時間をシフトしていくためにも、DXの活用は必要不可欠です。

熊谷：ペーパーレスは環境負荷の低減という点でも、企業としてのサステナブルな発展につながります。

郡司：世の中が脱炭素化に向けてかじを切中、当行が宮城県の環境配慮へ向けた機運をリードすることも必要だと思います。そのためには、私の業務においては、より一層ESGファイナンスに注力しなければいけません。県内企業にESG関連の資金を提供していくことは、ESG経営の普及にもつながると思います。

保坂：私の視点で見ると、ESGで評価されている企業はやはり、KPIの目標値や進捗状況など、ESG関連の情報開示に積極的な企業が多い印象です。東北人の気質は控えめなところがあるので、当行も含め、ESGの視点で訴求できる材料は、積極的に発信していくことは課題だと思いますし、統合報告書等の開示資料を通じて少しでも当行の取組みや目指す姿をお伝えできればと思います。