

中期経営計画の理念 ～我々は“なぜ”「本業支援」に取り組むのか?～

必要としている支援を受けられていない中小企業の皆さまの力となるため

地元の復興ならびに地方創生に貢献するため

じもと
グループの
目指す姿

- 「本業支援」でお客さまの喜びと成長を通して、地域経済の発展・地方創生に貢献していく。
- グループの統合効果を最大限に発揮し、地元の復興の一助となる。
- グループの収益確保と財務の健全性確保に努め、安定した顧客基盤、収益基盤を確立する。

計数計画と経営指標

	2018/3期(始期)	2019/3期(実績)	2020/3期(実績)	2021/3期(計画)
コア業務純益	44億円	41億円	48億円	62億円
当期純利益	34億円	18億円	19億円	40億円
コアOHR	85.27%	85.74%	83.13%	79.95%
預金平残	23,131億円	23,063億円	22,974億円	24,020億円
貸出金平残	16,689億円	17,029億円	17,505億円	17,955億円
自己資本比率	8.70%	8.39%	8.07%	8.35%
顧客向けサービス 業務利益(始期比増加額)	▲28億円 (-)	▲15億円 (+13億円)	▲7億円 (+21億円)	1億円 (+29億円)

※顧客向けサービス利益=貸出残高×預貸金利回り差+役員取引等利益-営業経費

2020年度 施策

未曾有のコロナ禍「今こそ本業支援!」

- 資金繰り対応チームの設置
- 休日相談窓口の設置

中小企業
成長戦略の深化

融資審査ノウハウの
共有・向上

非金利収入
増加戦略

IT・FinTechの
活用

営業店業務のプロセス効率化

店舗役割と
人員配置の見直し

バックオフィス、
事務の統一

子銀行の監査等
委員会設置会社移行

グループ監査
体制の強化

ESG・SDGsの情報開示

2019年度 実績

① 中小企業向け新サービス展開

きらやか銀行 福利厚生サービス
「ふっくりパッケージ」

仙台銀行 クラウド型本業支援
「Sendai Big Advance」

② 仙台地区戦略・中小企業融資を増強

③ ビジスマッチングの実績
・宮城・山形⇒紹介:445件 成約:78件
・東京きらぼしFG⇒紹介:18件 成約:7件

① 市場金融部門のバックオフィス統一

② RPA化による業務の合理化

③ 両行統一の進展
・電子帳票システム、固定資産システムの統一
・就業規則、給与規程の統一

監査等委員会設置会社への移行

・社外取締役比率1/3以上
・中長期の経営課題について議論充実

キーワード
Keyword

顧客本位の
本業支援

統合効果発揮

中期経営計画の柱

持続可能な
ビジネスモデルの確立
～「本業支援」を核とする～

効率化・合理化
～グループ業務運営態勢再構築～

ガバナンス態勢の強化