2024年度決算
会 社 説 明 会

七十七銀行

2025年6月3日

01 過去最高益を4年連続更新、2025年度も更新を目指す

- ✓ コンサルティング営業の実践により、貸出金利息、役務取引等利益等が増加し過去最高益を更新
- ✓ 2025年度も貸出金利回りの改善等により、過去最高益の更新を目指す

02 「Vision 2030」の取組みを通じた生産性の改善

- ✓ トップラインの伸長、経費コントロールにより、顧客向けサービス業務利益およびコアOHRは継続して改善
- ✓ 人的資本投資、システム投資を継続しながら、生産性の飛躍的な改善を図る

03 金融政策変更等に伴う2030年度のシミュレーションを実施

- ✓ 金融政策変更等に伴い、資金利益を主因に当期純利益、ROEともに上昇見込み
- ✓ 「Vision 2030」の財務目標の修正は、今後の戦略も含めた中間見直しとともに2025年度に実施予定

目 次

１． 決算概要 ・・・ ３

２． 業績予想 ・・・ １４

３． 七十七グループの価値向上 ・・・ １９

４． 事業戦略 ・・・ ２９

01 決算概要

損益状況

単体

（単位：億円、%）

	2023年度	2024年度	前年比 増減額	前年比 増減率
業務粗利益	801	**856**	55	6.8
資金利益	934	**1,039**	105	11.2
役務取引等利益	130	**145**	15	11.9
その他業務利益	▲ 263	**▲ 328**	▲ 65	
経費	490	**484**	▲ 6	▲ 1.2
実質業務純益	311	**372**	61	19.5
[コア業務純益]	[449]	**[583]**	[134]	[29.9]
[コア業務純益（除く投資信託解約損益）]	[352]	**[472]**	[120]	[34.2]
一般貸倒引当金繰入額	39	**－**	▲ 39	
業務純益	272	**372**	100	36.7
臨時損益	153	**177**	24	
経常利益	425	**548**	123	29.0
特別損益	▲ 0	**▲ 0**	0	
当期純利益	288	**386**	98	33.8
与信関係費用	37	**▲ 1**	▲ 38	
有価証券全体損益	456	**441**	▲ 15	
調達コスト控除後	343	**316**	▲ 27	
顧客向けサービス業務利益	138	**225**	87	
外貨調達コスト控除後	98	**187**	89	

連結

	2023年度	2024年度	前年比 増減額	前年比 増減率
経常利益	442	**563**	121	27.2
親会社株主に帰属する当期純利益	298	**393**	95	31.7

金利の上昇により、運用収益・調達費用ともに増加
貸出金ニーズの捕捉、マーケット局面を適切に捉えた有価証券運用により資金利益は増加

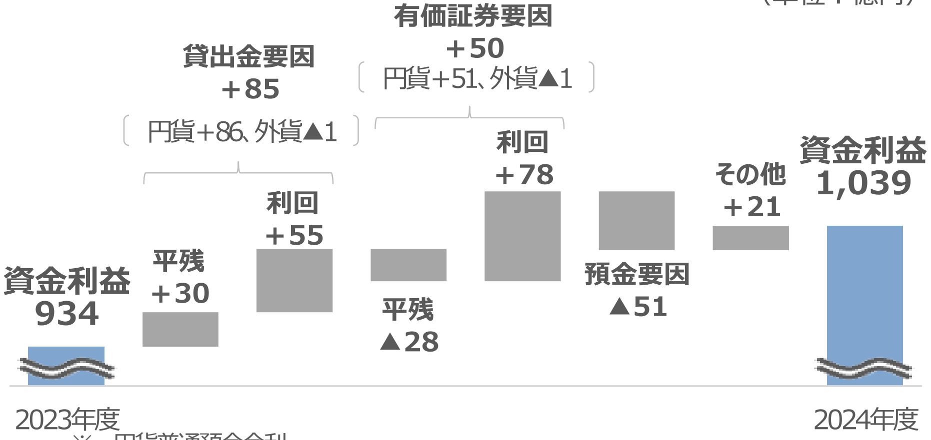
資金利益

（単位：億円、%）

	2023年度	2024年度	前年比 増減額	前年比 増減率
資金利益	934	**1,039**	105	11.2
資金運用収益	956	**1,114**	158	16.4
（貸出金利息）	520	**605**	85	16.5
（有価証券利息配当金）	428	**478**	50	11.5
資金調達費用	22	**75**	53	243.7
（預金等利息）	7	**58**	51	793.7

（参考）資金利益の増減要因

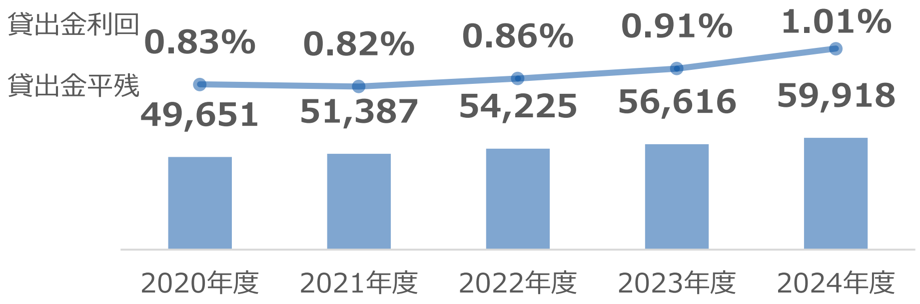
（単位：億円）



※．円貨普通預金金利
0.02%（2024年4月）、0.10%（2024年9月）、0.20%（2025年3月）にそれぞれ引上げ

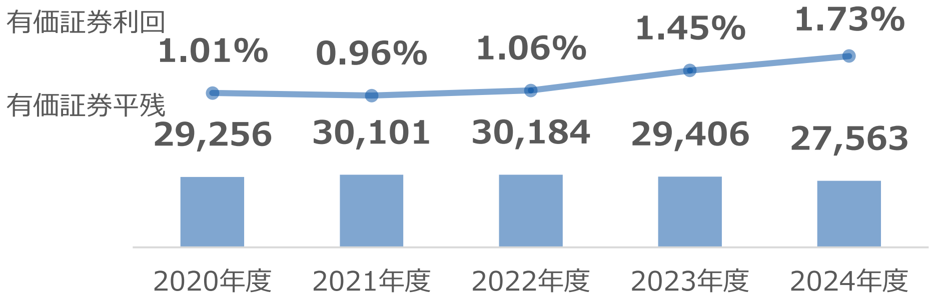
貸出金の平残・利回

（単位：億円）



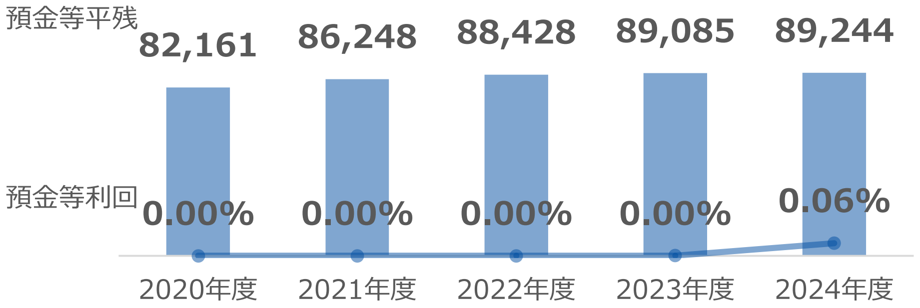
有価証券（商品・特金を除く）の平残・利回

（単位：億円）



預金（譲渡性預金を含む）の平残・利回

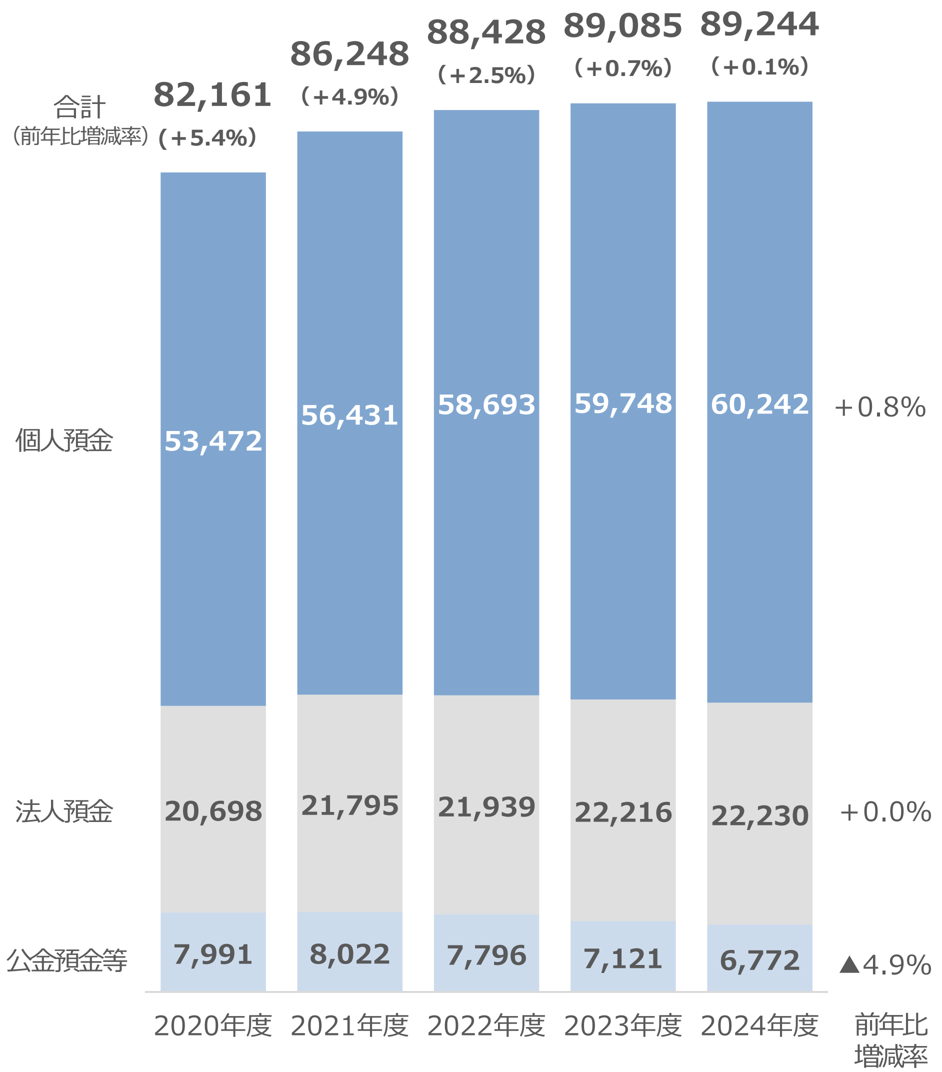
（単位：億円）



公金預金等が減少したものの、個人預金・法人預金は増加
粘着性のある個人預金は約7割を占めており高い水準を維持

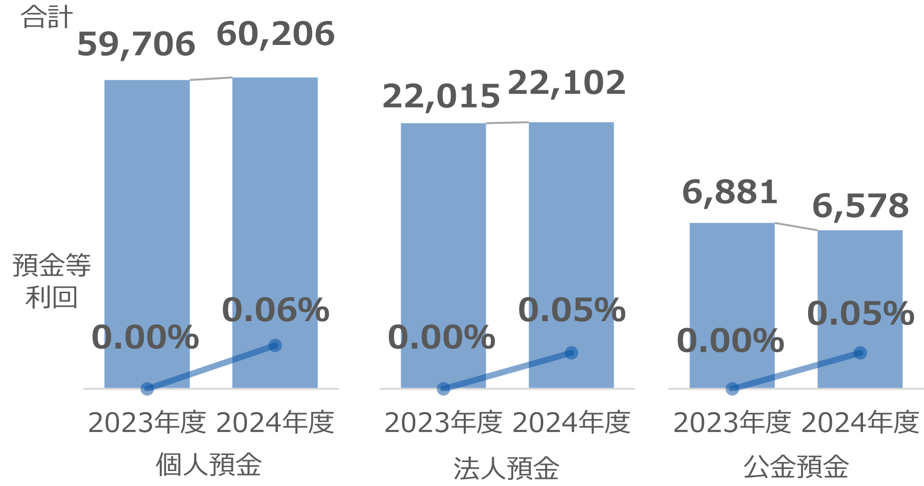
預金平残（譲渡性預金を含む）

（単位：億円）

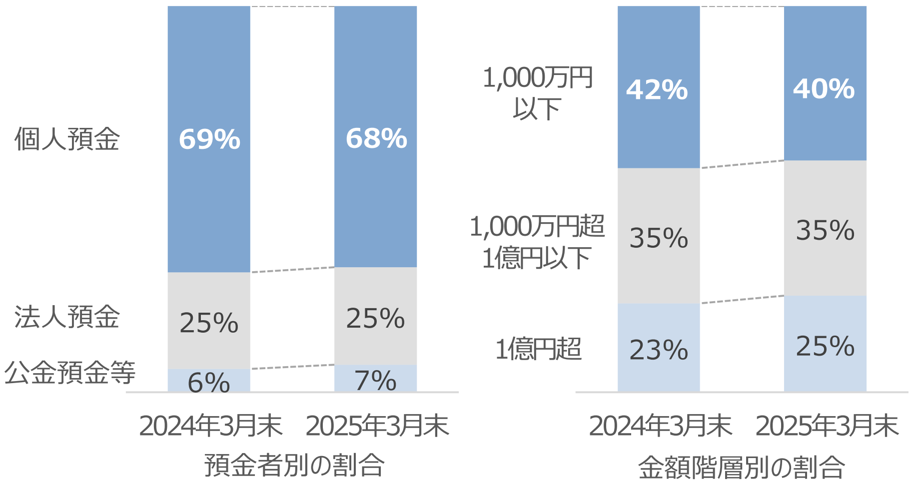


円貨預金平残（譲渡性預金を含む）

（単位：億円）



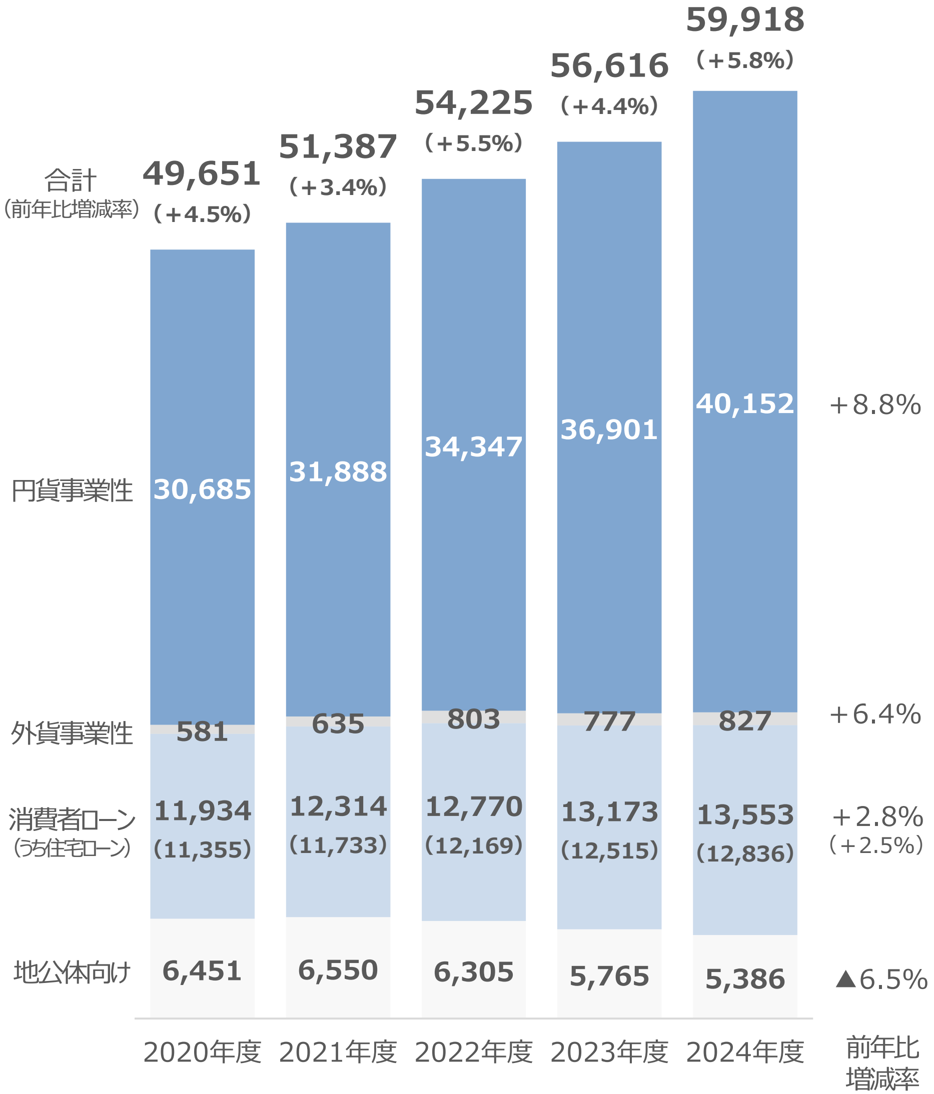
円貨預金ポートフォリオの状況（末残、譲渡性預金を除く）



顧客ニーズを捕捉し、事業性貸出金を中心に高い伸び率を維持
円貨貸出金利回の上昇により、全体の貸出金利回も改善

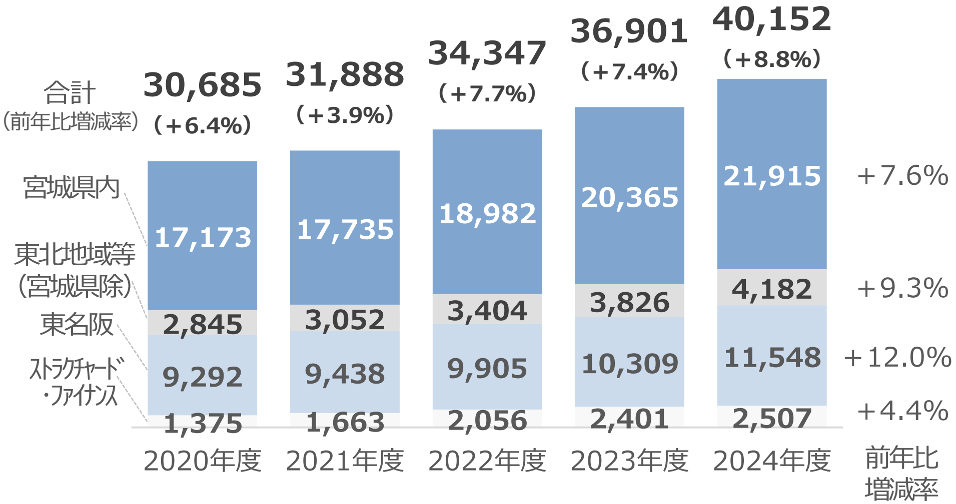
貸出金平残

（単位：億円）

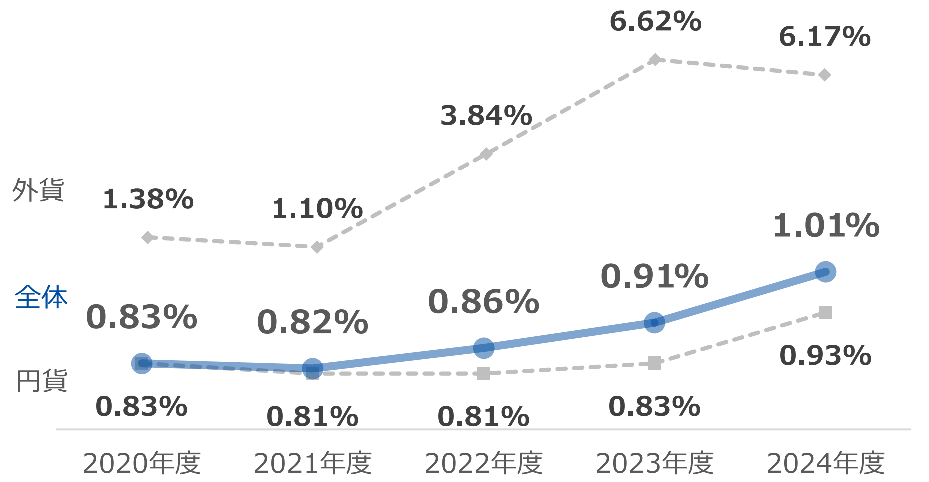


事業性貸出金平残（円貨）

（単位：億円）



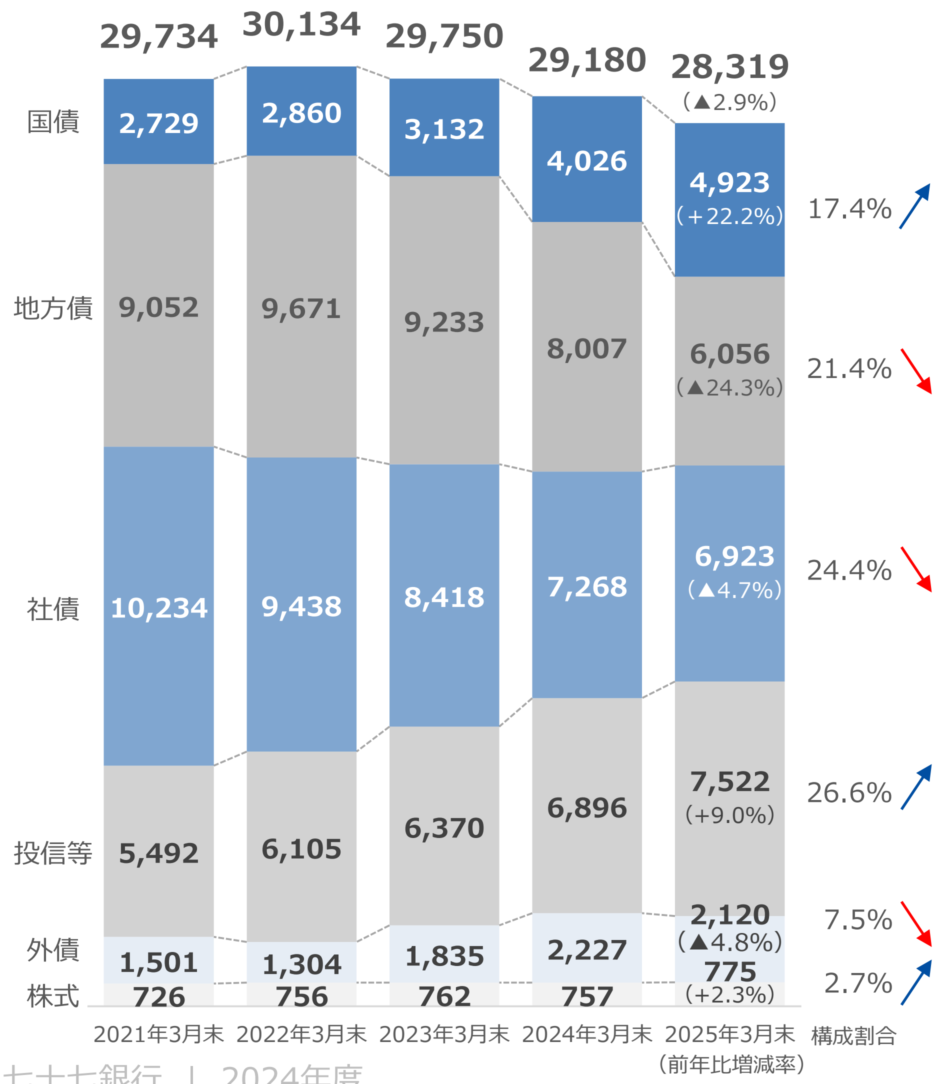
貸出金利回



先行きの金利上昇を見据え、円貨債券の売却を実施
債券売却損を計上するも、株系資産の含み益を実現化し、有価証券全体損益は一定水準を確保

有価証券運用残高（償却原価ベース）

（単位：億円）



有価証券全体損益

（単位：億円、%）

	2023年度	2024年度	前年比 増減額（率）
有価証券利息配当金 A	428	**478**	50
円貨債券利息	54	**63**	9
外貨債券利息	125	**124**	▲1
株式配当金	60	**74**	14
投信分配金	92	**106**	14
投信解約益	97	**111**	14
国債等債券損益 B	▲138	**▲211**	▲73
売却益	4	**28**	24
償還益	0	**0**	0
売却損	106	**198**	92
償還損	35	**41**	6
（うち投信解約損）	31	**36**	5
償却	1	**0**	▲1
株式等関係損益 C	144	**164**	20
売却益	146	**165**	19
売却損	2	**1**	▲1
償却	－	**0**	0
金銭の信託運用損益 D	22	**10**	▲12
有価証券全体損益（A+B+C+D）	456	**441**	▲15
調達コスト控除後	343	**316**	▲27
（参考）有価証券全体利回り（調達コスト控除後）	1.11	**1.09**	▲0.02

低利回り債券や超長期国債の売却により逆ザヤリスクや金利リスクを削減
金利リスクに配慮しつつ残存期間が短い債券の購入を実施

有価証券評価損益

（単位：億円）

	2023年3月末	2024年3月末	2025年3月末
債券	▲ 275	▲ 349	**▲ 637**
国債	▲ 129	▲ 168	**▲ 273**
地方債	▲ 80	▲ 96	**▲ 188**
社債	▲ 66	▲ 85	**▲ 176**
その他	300	600	**327**
投資信託等	317	613	**337**
外債	▲ 17	▲ 13	**▲ 10**
株式	787	1,433	**1,243**
投資有価証券合計	812	1,684	**933**
金銭の信託	32	78	**58**
合計	844	1,762	**991**

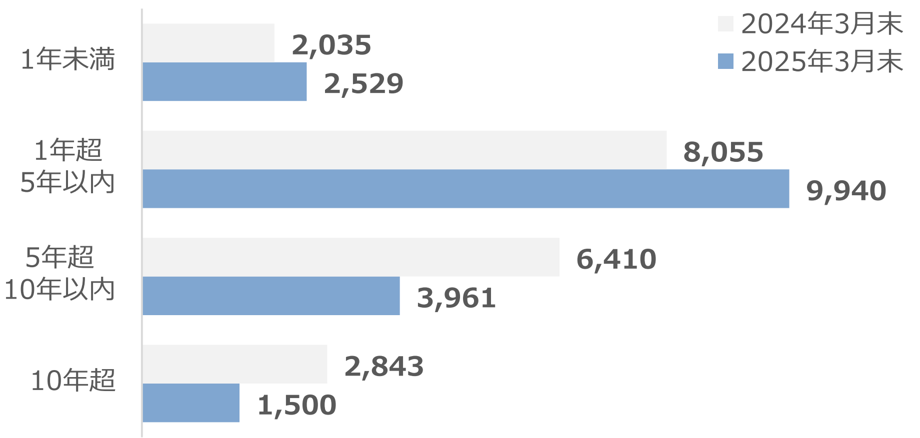
（参考）日経平均株価等の推移

（単位：円、%）

	2023年3月末	2024年3月末	2025年3月末
日経平均株価	28,041	40,369	**35,617**
日本10年国債利回り	0.32	0.72	**1.48**
米国10年国債利回り	3.47	4.20	**4.20**

円貨債券残存期間別残高

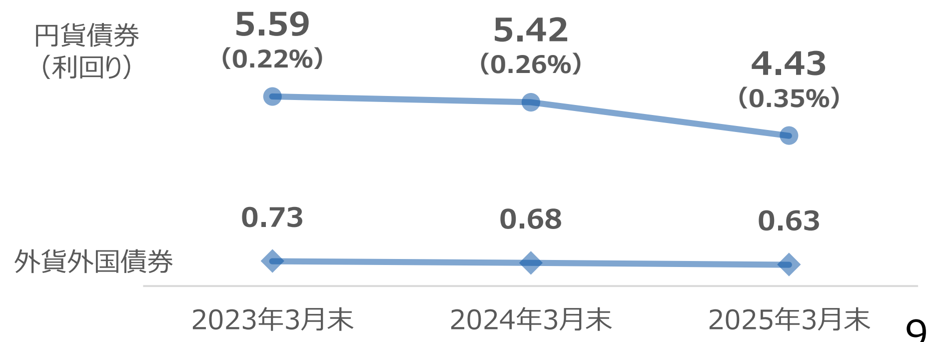
（単位：億円）



（参考）円貨債券の売却額および償還額

	売却額（平均残存）	償還額
2023年度	2,454億円（8.2年）	2,233億円
2024年度	3,213億円（7.7年）	2,153億円

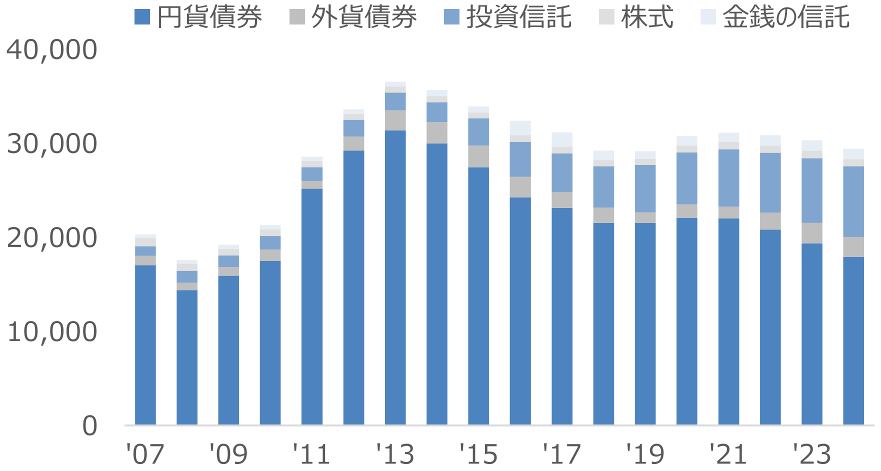
円貨債券・外貨外国債券修正デュレーション



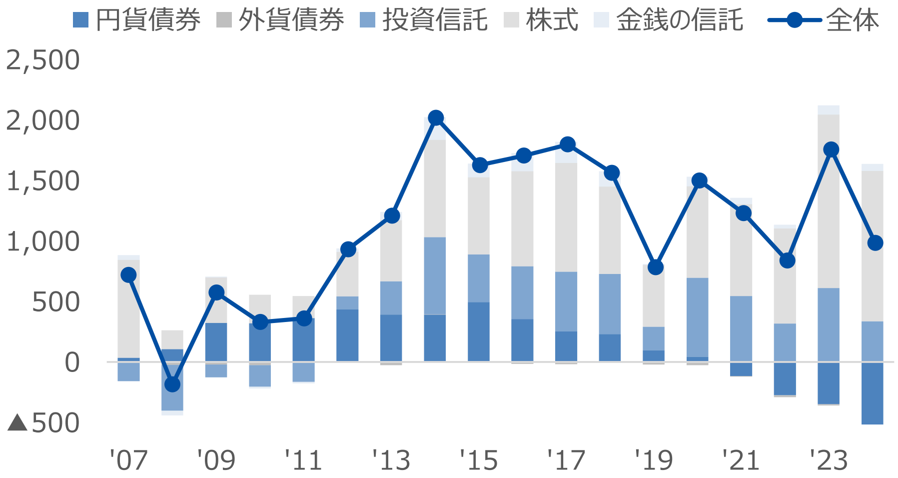
有価証券運用については、第2の収益の柱として態勢面等を含め適切な運用を実施

有価証券運用の実績等

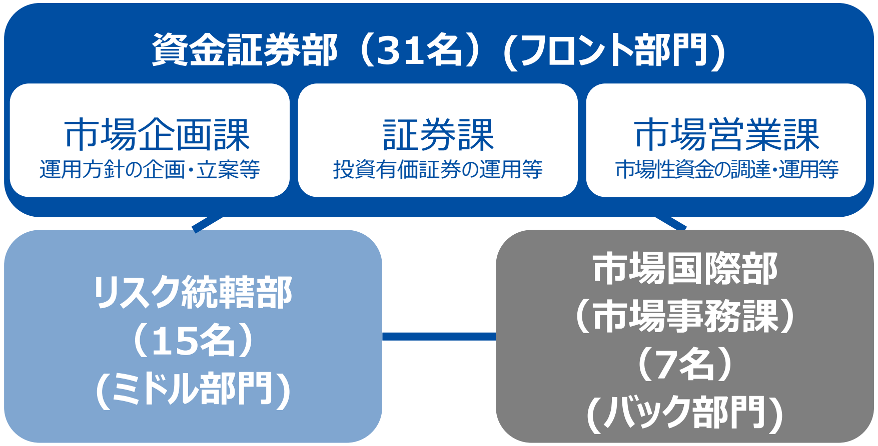
➢ 有価証券運用残高（簿価）の推移

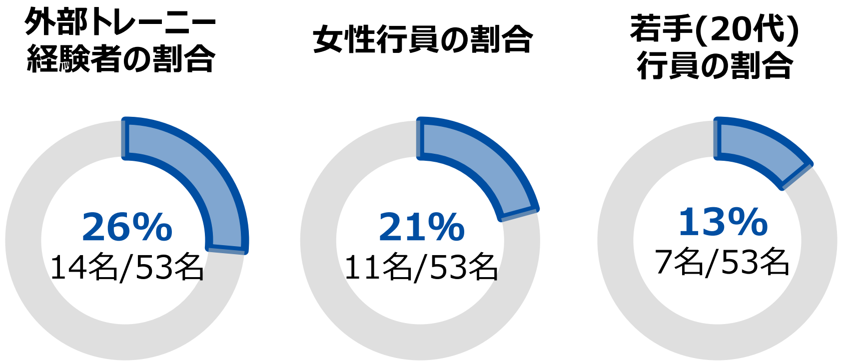


➢ 有価証券評価損益の推移



➢ 有価証券運用態勢





コンサルティング営業の実践により法人関連手数料が増加

役務取引等利益

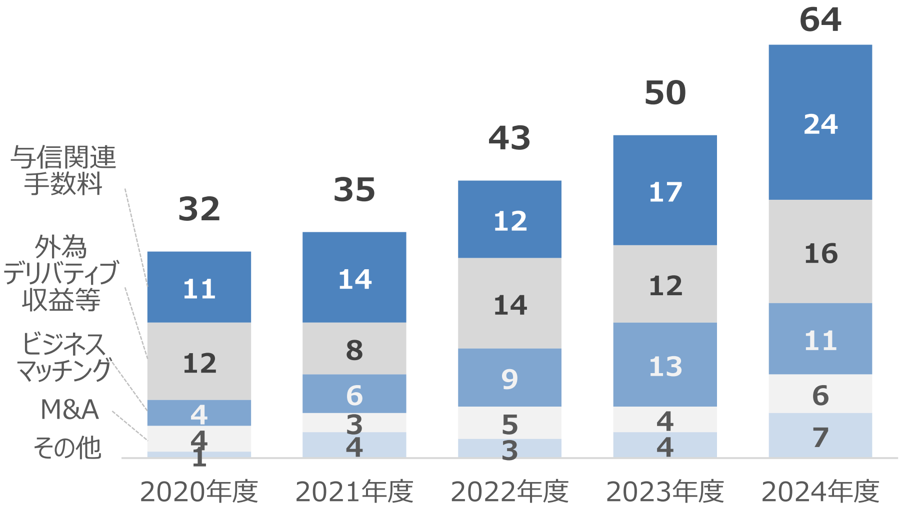
（単位：億円）

	2023年度	2024年度	前年比増減額
役務取引等収益	197	**218**	21
決済関連手数料	83	**86**	3
法人関連手数料	38	**48**	10
預り資産関連手数料	25	**27**	2
役務取引等費用	67	**73**	6
決済関連手数料	4	**5**	1
ローン支払保証料・保険料	48	**52**	4
役務取引等利益	130	**145**	15
法人非金利収益（外為デリバティブ収益等を含む）	50	**64**	14

※．法人非金利収益：法人関連手数料+外為デリバティブ収益等

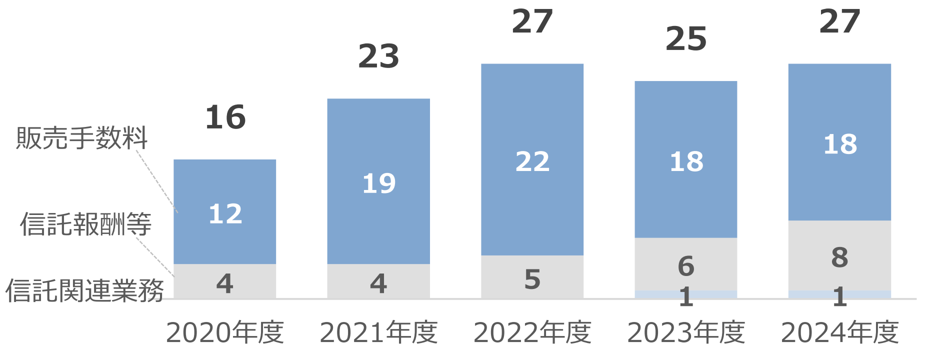
法人非金利収益（外為デリバティブ収益等を含む）

（単位：億円）



預り資産関連手数料

（単位：億円）



（参考）預り資産残高

2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
5,134	5,398	5,568	5,675	6,335

定年退職等による行員の自然減、システム関連費用の反動減により経費は減少
トップラインの増加により、コアOHRは改善

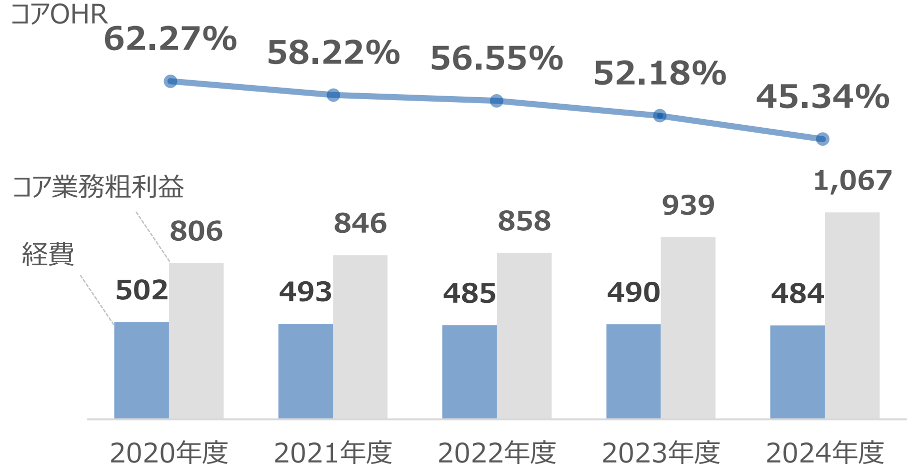
経費

（単位：億円）

	2023年度	2024年度	前年比増減額
経費	490	**484**	▲ 6
人件費	260	**254**	▲ 6
物件費	197	**195**	▲ 2
（うちシステム関連費用）	84	**83**	▲ 1
税金	33	**35**	2

コアOHR

（単位：億円）



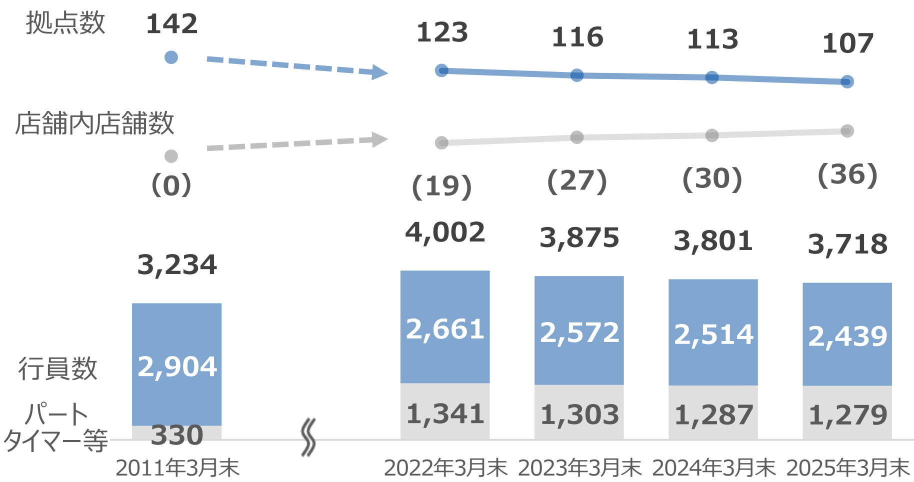
（参考）経費の増減要因

（単位：億円）

	増減要因	金額
人件費	特別奨励金の支給	**2**
	行員の自然減等	**▲ 8**
物件費	行内情報ネットワークシステムの更改	**8**
	システム関連費用反動減等	**▲ 10**

行員数と拠点数等の推移

（単位：拠点、カ店、名）



※．2011年3月末のパートタイマー等は七十七スタッフサービスからのスタッフ受入520名を除く

前期計上したプロジェクトファイナンス債権のリスク低減により 一般貸倒引当金が減少し、与信関係費用は戻入

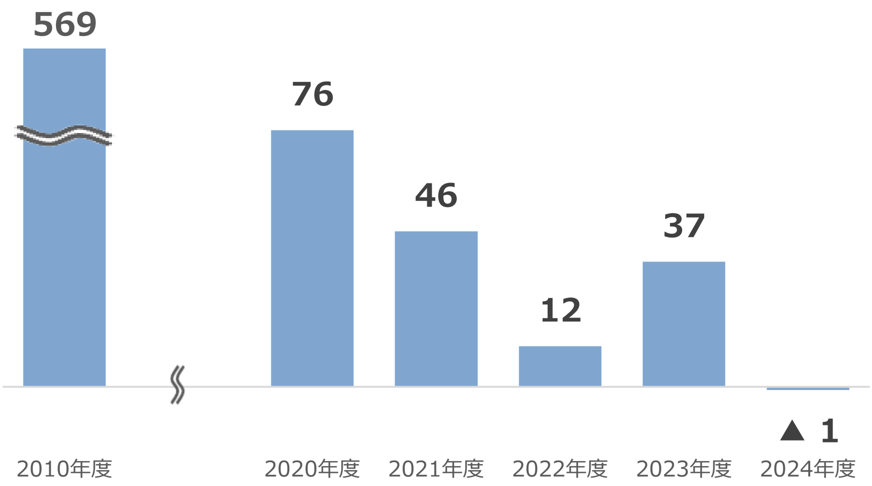
与信関係費用

()は貸倒引当金戻入益計上前　(単位：億円)

	2023年度	2024年度	前年比増減額
与信関係費用	37	▲1	▲38
一般貸倒引当金繰入額	39	ー (▲52)	▲39 (▲91)
不良債権処理額	▲2	11 (51)	13 (53)
うち個別貸倒引当金繰入額	▲6	ー (40)	6 (46)
貸倒引当金戻入益等	0	12 (0)	12 (0)

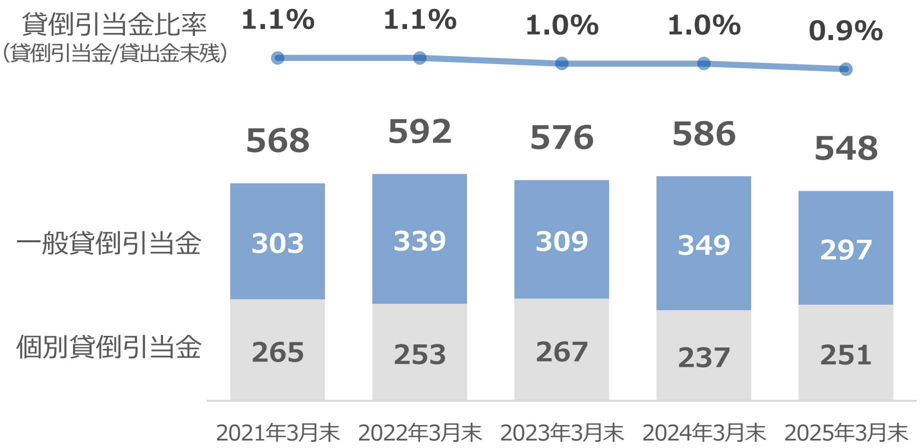
与信関係費用の推移

(単位：億円)



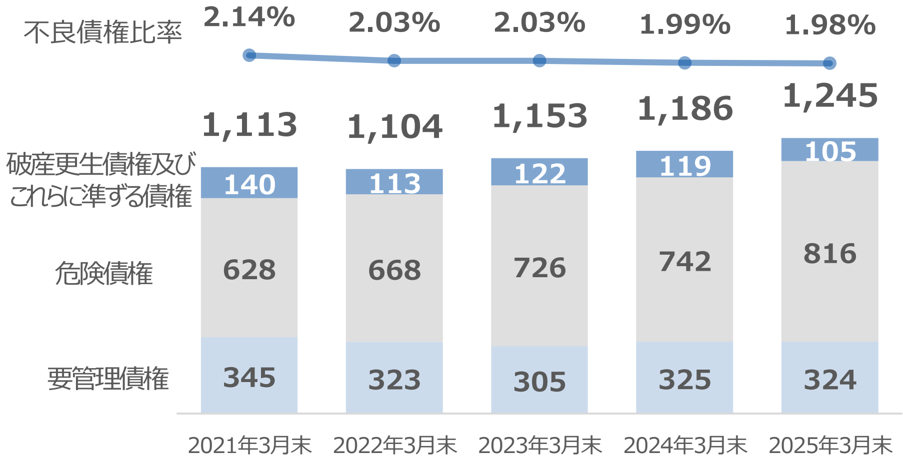
貸倒引当金の推移

(単位：億円)



金融再生法開示債権の推移

(単位：億円)



02 業績予想

単体

（単位：億円、%）

	2024年度	2025年度 予想	前年比 増減額	前年比 増減率	2026年度 シミュレーション
業務粗利益	856	**1,062**	206	24.0	**1,156**
資金利益	1,039	**1,043**	4	0.3	**1,096**
役務取引等利益	145	**152**	7	4.7	**156**
その他業務利益	▲ 328	**▲ 133**	195		**▲ 96**
経費	484	**499**	15	3.0	**495**
実質業務純益	372	**563**	191	51.3	**661**
[コア業務純益]	[583]	**[622]**	[39]	[6.6]	**[710]**
[コア業務純益（除く投資信託解約損益）]	[472]	**[547]**	[75]	[15.8]	**[649]**
一般貸倒引当金繰入額	−	**▲ 11**	▲ 11		**▲ 31**
業務純益	372	**574**	202	54.2	**692**
臨時損益	177	**38**	▲ 139		**25**
経常利益	548	**610**	62	11.3	**715**
特別損益	▲ 0	**▲ 1**	▲ 1		**▲ 1**
当期純利益	386	**430**	44	11.4	**500**
与信関係費用	▲ 1	**30**	31		**30**
有価証券全体損益	441	**484**	43		**502**
調達コスト控除後	316	**349**	33		**377**
顧客向けサービス業務利益	225	**285**	60		**383**
外貨調達コスト控除後	187	**255**	68		**357**

連結

	2024年度	2025年度 予想	前年比 増減額	前年比 増減率	2026年度 シミュレーション
経常利益	563	**625**	62	11.0	**735**
親会社株主に帰属する当期純利益	393	**440**	47	12.0	**510**

資金利益

（単位：億円、%）

	2024年度	2025年度 予想	前年比 増減額	前年比 増減率	2026年度 シミュレーション
資金利益	1,039	**1,043**	4	0.3	**1,096**
資金運用収益	1,114	**1,238**	124	11.1	**1,314**
（貸出金利息）	605	**753**	148	24.3	**850**
（有価証券利息配当金）	478	**449**	▲ 29	▲ 6.0	**457**
資金調達費用	75	**197**	122	162.2	**220**
（預金等利息）	58	**163**	105	179.8	**176**

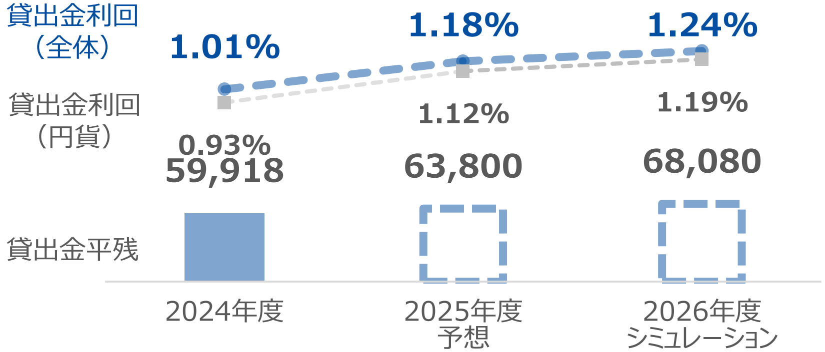
※．資金調達費用に特金見合費用を含む

（金利条件）

	2024年度	2025年度 予想	前年比 増減額		2026年度 シミュレーション
無担保コールO／N	0.47	**0.48**	0.01		**0.48**
普通預金	0.200	**0.200**	0.000		**0.200**
定期預金5年	0.375	**0.375**	0.000		**0.375**
短期プライムレート	2.375	**2.375**	0.000		**2.375**
TIBOR3ヵ月	0.82	**0.75**	▲ 0.07		**0.75**
日本国債10年	1.48	**1.30**	▲ 0.18		**1.30**
SOFR3ヵ月	4.28	**4.01**	▲ 0.27		**3.38**
米国国債10年	4.20	**4.35**	0.15		**4.10**

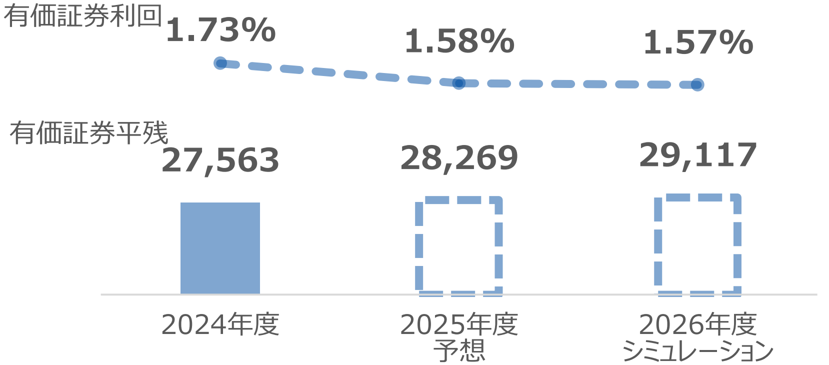
貸出金の平残・利回

（単位：億円）



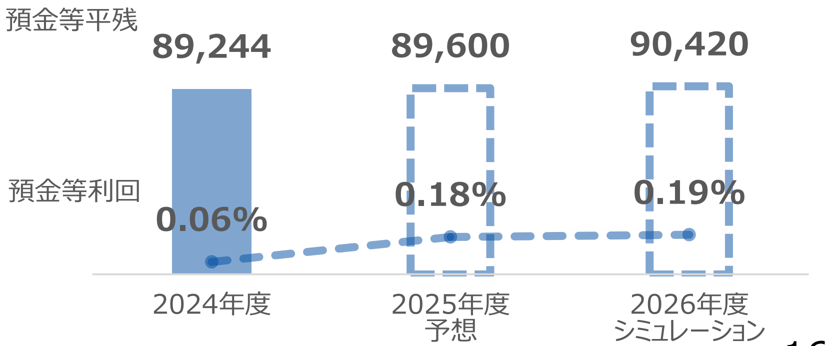
有価証券（商品・特金を除く）の平残・利回

（単位：億円）



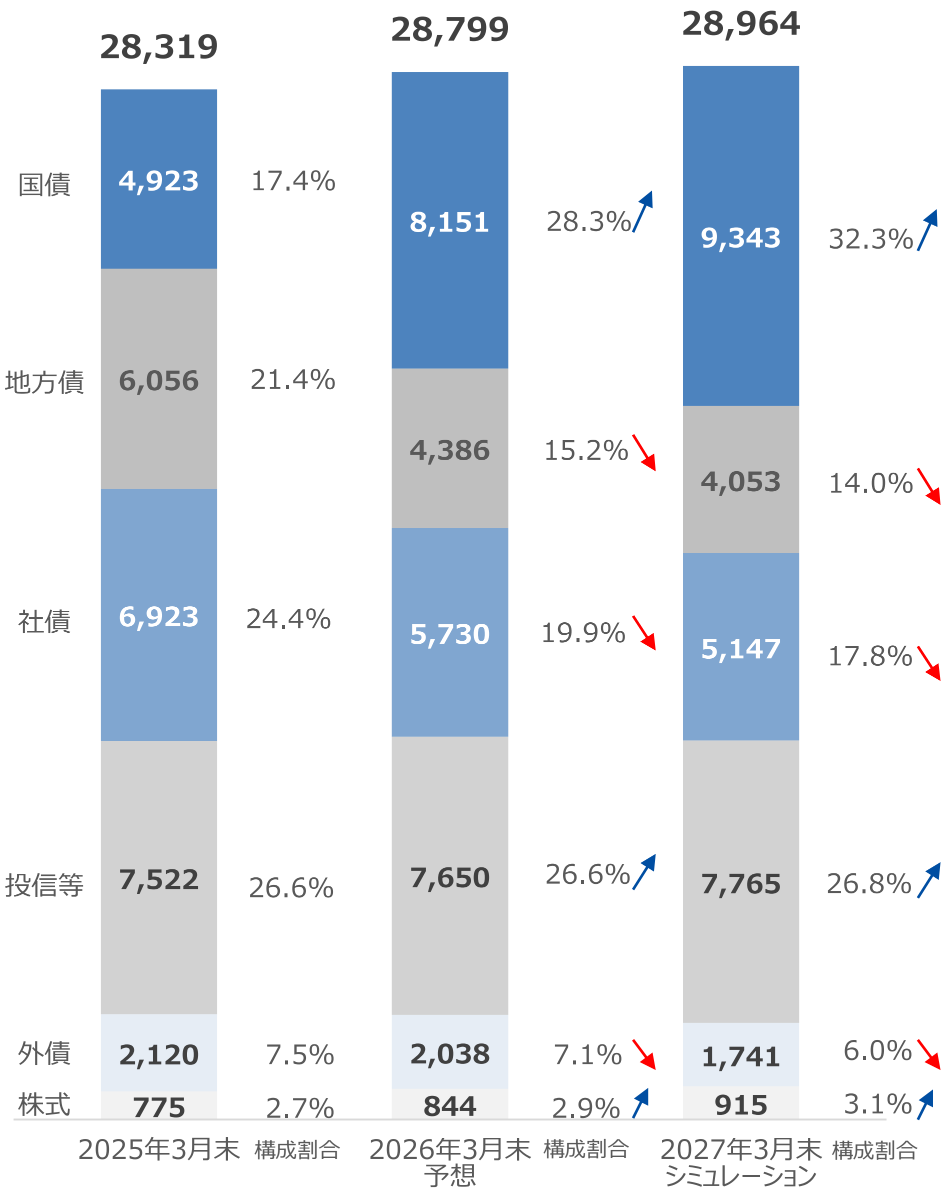
預金（譲渡性預金を含む）の平残・利回

（単位：億円）



有価証券運用残高（償却原価ベース）

（単位：億円）



有価証券全体損益

（単位：億円、%）

	2024年度	2025年度予想	前年比増減額（率）	2026年度シミュレーション
有価証券利息配当金	478	**449**	▲ 29	**457**
円貨債券利息	63	**92**	29	**125**
外貨債券利息	124	**102**	▲ 22	**87**
株式配当金	74	**75**	1	**76**
投信分配金	106	**105**	▲ 1	**108**
投信解約益	111	**75**	▲ 36	**61**
国債等債券損益	▲ 211	**▲ 59**	152	**▲ 49**
売却益	28	**5**	▲ 23	**5**
償還益	0	**－**	▲ 0	**－**
売却損	198	**40**	▲ 158	**30**
償還損	41	**24**	▲ 17	**24**
（うち投信解約損）	36	**20**	▲ 16	**20**
償却	0	**－**	▲ 0	**－**
株式等関係損益	164	**70**	▲ 94	**70**
売却益	165	**90**	▲ 75	**90**
売却損	1	**20**	19	**20**
償却	0	**－**	▲ 0	**－**
金銭の信託運用損益	10	**24**	14	**24**
有価証券全体損益	441	**484**	43	**502**
調達コスト控除後	316	**349**	33	**377**
（参考）有価証券全体利回り（調達コスト控除後）	1.09	**1.18**	0.09	**1.24**

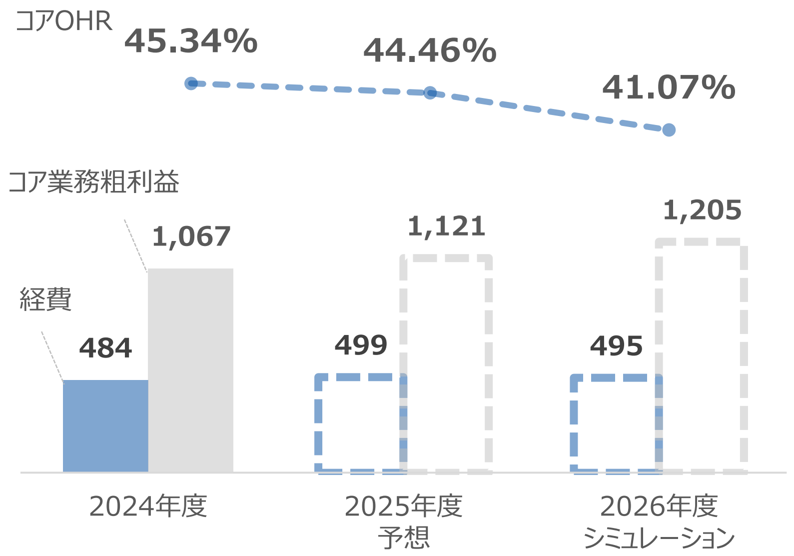
経費

（単位：億円）

	2024年度	2025年度予想	前年比増減額	2026年度シミュレーション
経費	484	**499**	15	**495**
人件費	254	**254**	0	**254**
物件費	195	**207**	12	**203**
（うちシステム関連費用）	83	**91**	8	**83**
税金	35	**38**	3	**38**

コアOHR

（単位：億円）



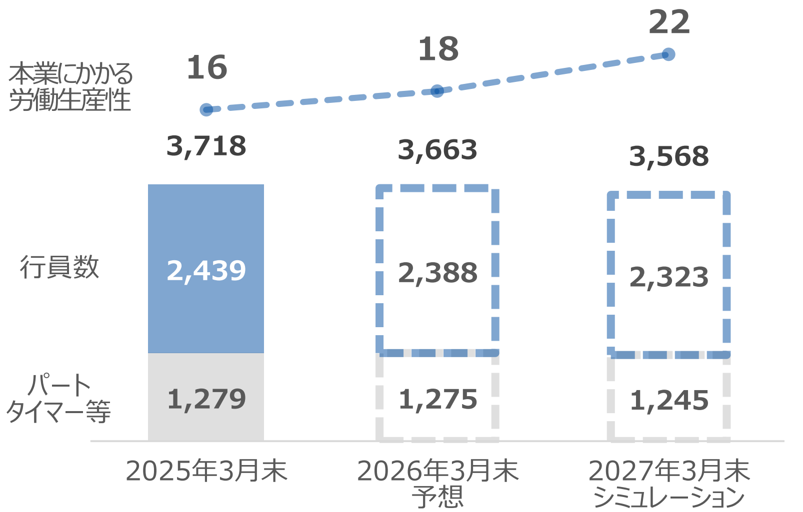
（参考）経費の増減要因（2025年度予想）

（単位：億円）

	増減要因	金額
物件費	システム関連費用（営業融資サポートシステム構築等）	**8**
	減価償却	**2**
	研修費	**1**
	その他	**1**

労働生産性および行員数等の推移

（単位：百万円、名）



03 七十七グループの価値向上

PBRは改善するも、1倍の水準には至らず
引き続き、「Vision 2030」等への取組みを通じたアプローチを実施

資本収益性関連指標の推移

施策		指標	2020年度実績	2024年度実績	「Vision 2030」財務目標等
PBR改善		PBR	0.22倍	0.61倍	1倍超
ROE向上		ROE（連結）	3.42%	6.68%	7%以上
RORA改善	収益力向上	当期純利益（連結）	165億円	393億円	450億円
RORA改善	コストコントロール	コアOHR	62.27%	45.34%	40%以下
財務レバレッジコントロール	資本の最適配分	自己資本比率（連結）	10.39%	10.60%	10%程度（10.0%～10.5%）
財務レバレッジコントロール	政策保有株式の縮減	政策保有株式対純資産比率（連結）	14.0%	9.4%	継続的に縮減（10%未満）
財務レバレッジコントロール	株主還元の充実	配当性向（連結）	22.4%	33.0%	35%以上（2026年3月末）
PER向上		PER	7.00倍	8.97倍	14.3倍以上（理論値）

※ROE = RORA × 財務レバレッジ、PBR = ROE × PER（図中「×」）

ROE（連結）～配当性向（連結）の財務目標等：今年度中の見直しを予定

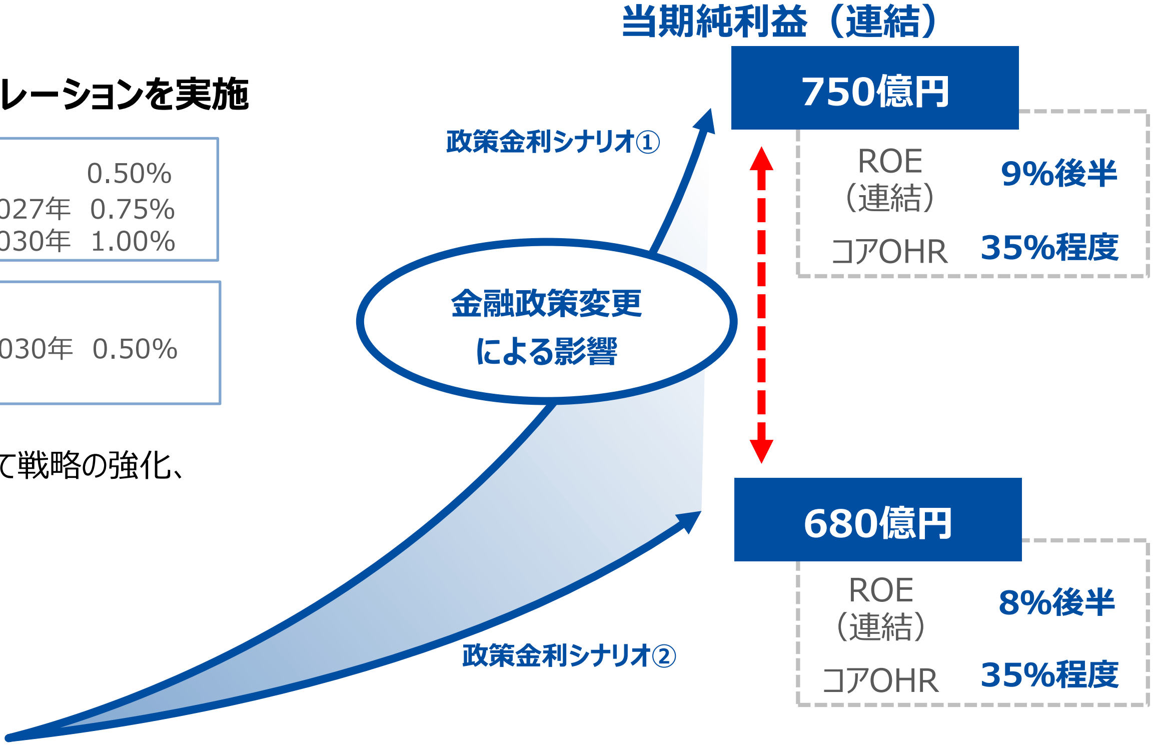
金融政策変更等を踏まえたシミュレーションの結果、当期純利益・ROEとも上昇見込み
外部環境等の動向を注視し、「Vision 2030」中間見直しと合わせ、財務目標の引上げを検討

シミュレーション内容

➢ **以下の政策金利シナリオのもと、**
金融政策変更等に伴うシミュレーションを実施

◆ 政策金利シナリオ①（上昇）	2025年 0.50% 2026年～2027年 0.75% 2028年～2030年 1.00%
◆ 政策金利シナリオ②（据置）	2025年～2030年 0.50%

⇒ 今後、「Vision 2030」中間見直しにおいて戦略の強化、見直しを行う予定。
（本シミュレーションには未反映）



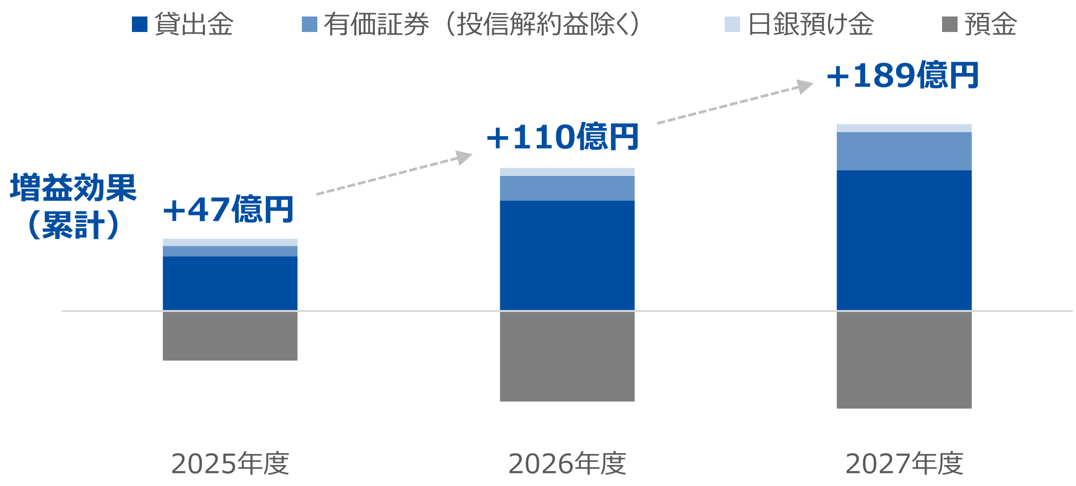
	2024年度実績	2025年度予想	2026年度シミュレーション	2030年度なりたい姿
当期純利益（連結）	393億円	440億円	510億円	
ROE（連結）	6.68%	7.55%	8.39%	
コアOHR	45.34%	44.46%	41.07%	

※.主要勘定残高シミュレーション(2030年度)

預金＋譲渡性預金	貸出金	有価証券
9.5兆円	7.8兆円	2.6兆円

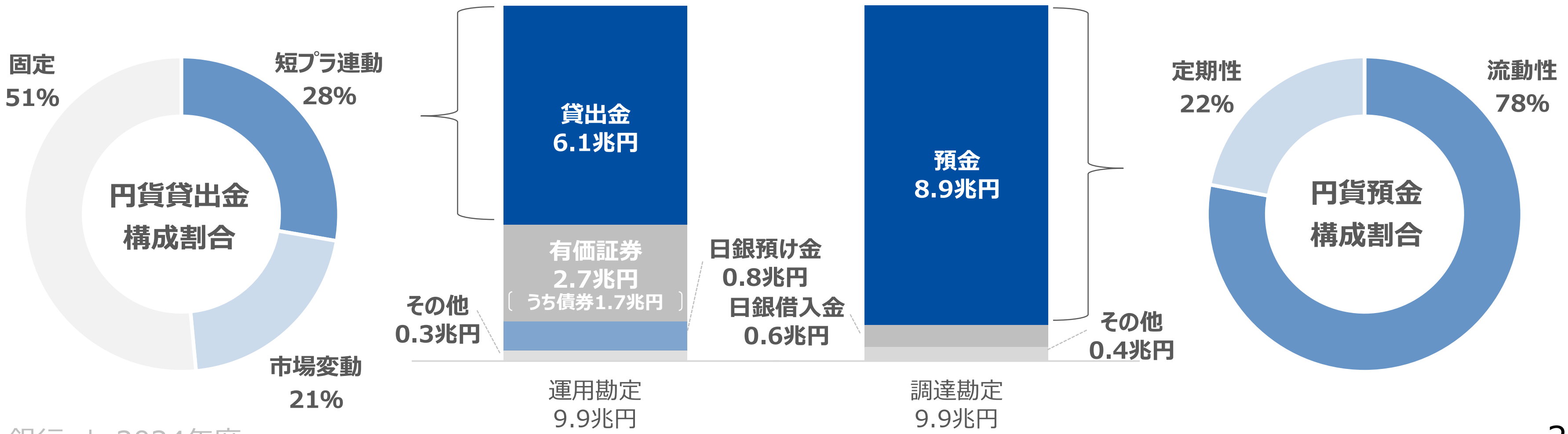
金融政策変更等に伴う円貨資金利益の増益効果（2024年度対比）

➢ **政策金利シナリオを前提とした、2024年度対比の円貨資金利益に対する利回要因の増益効果（残高要因を除く）**



政策金利シナリオ	金利の前提条件
2025年度　0.50%	◆ 短期プライムレート：2.375% ◆ TIBOR3ヵ月：0.75% ◆ 日本10年国債：1.30% ◆ 普通預金:0.200% ◆ 定期預金5年：0.375%
2026年度以降～　0.75%	◆ 短期プライムレート：2.625% ◆ TIBOR3ヵ月：0.95% ◆ 日本10年国債：1.45% ◆ 普通預金:0.300% ◆ 定期預金5年：0.550%

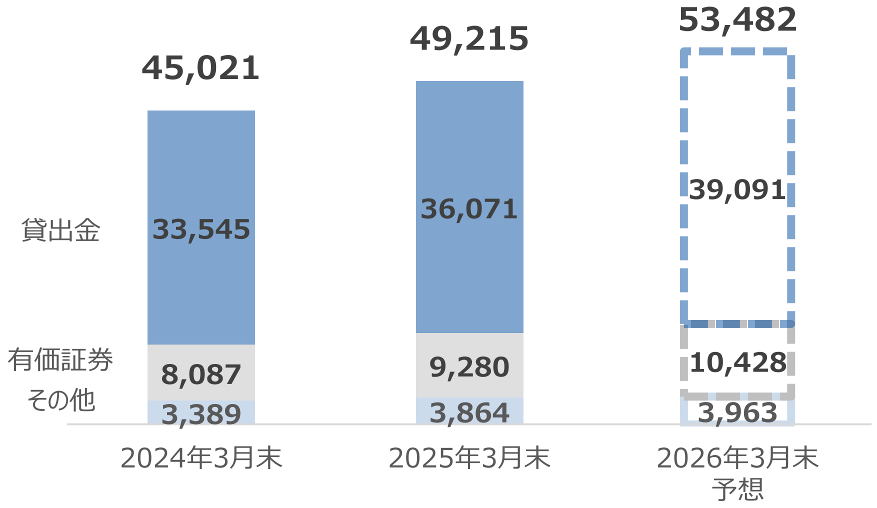
（参考）円貨運用・調達の構成割合（2025年3月末）



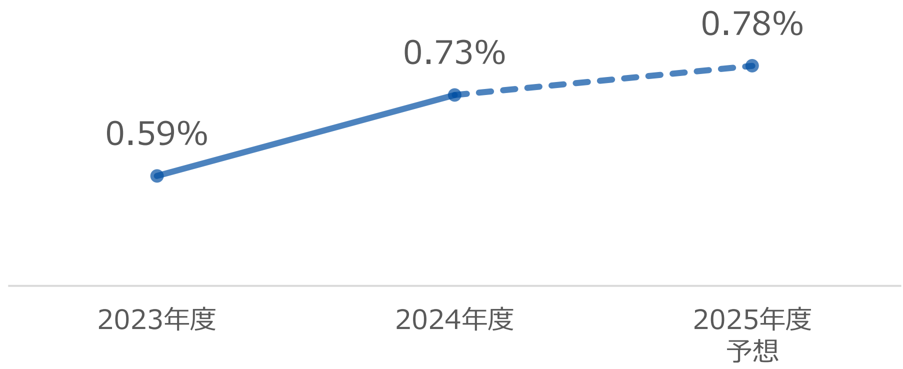
好調な事業性貸出金を背景にリスクアセットは増加見通し
プライシングを意識した取組みにより採算性の向上を図る

リスクアセット（単体）の推移

（単位：億円）

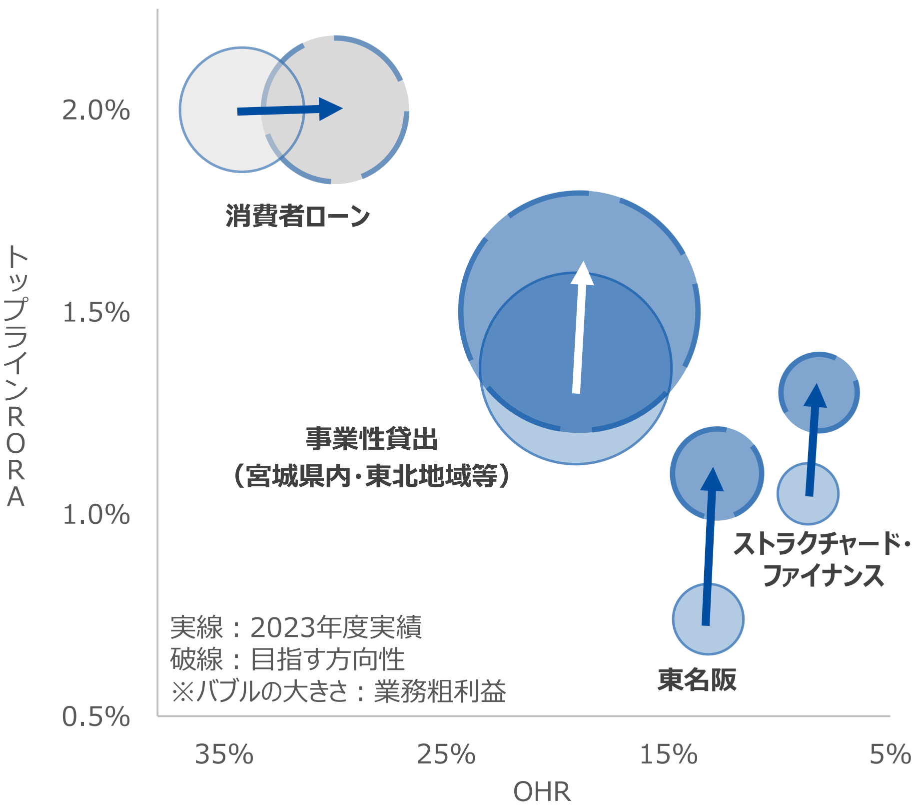


ボトムラインRORA（連結）の推移



※1. ボトムラインRORA（連結）＝当期純利益（連結）÷リスクアセット（連結）
※2. バーゼルⅢ最終化完全実施ベースの数値を記載

トップラインRORAの方向性



※1. トップラインRORA＝収支÷リスクアセット
※2. 収支＝貸出金利息＋役務収益（与信関係手数料）－調達コスト
※3. リスクアセット：貸出金に対するリスクアセット（空枠を含む）
※4. OHR＝経費÷業務粗利益
※5. 経費：業務別の原価計算により配賦（営業店・本部人員の各業務への従事割合等、本部管理経費等は考慮せず）
※6. 業務粗利益＝収支（※2）＋その他役務利益（ローン費用等）

持続的な成長に向けて各ステークホルダーへ適切な利益の再配分を実施

キャピタルアロケーションの考え方

当期純利益

健全性の維持

自己資本比率の維持

✓適正水準の維持
✓RORAを意識した経営

株主還元の充実

株主価値の向上

✓累進的配当
✓機動的な自己株式取得

成長投資

中堅・中小企業育成

✓地域企業の成長支援
✓事業承継・M&A・IPO支援

新事業・新分野

✓地域課題の解決
✓事業領域の拡大

サステナビリティ・脱炭素

✓当行のカーボンニュートラル実現
✓取引先の脱炭素支援
✓サステナブルファイナンスの強化

地域開発プロジェクト

✓ナノテラスの稼働
✓せんだい都心再構築プロジェクトの進展
✓企業誘致の推進

DX

✓銀行ビジネスのデジタル改革
✓非対面チャネルの強化
✓新規ビジネスの創発

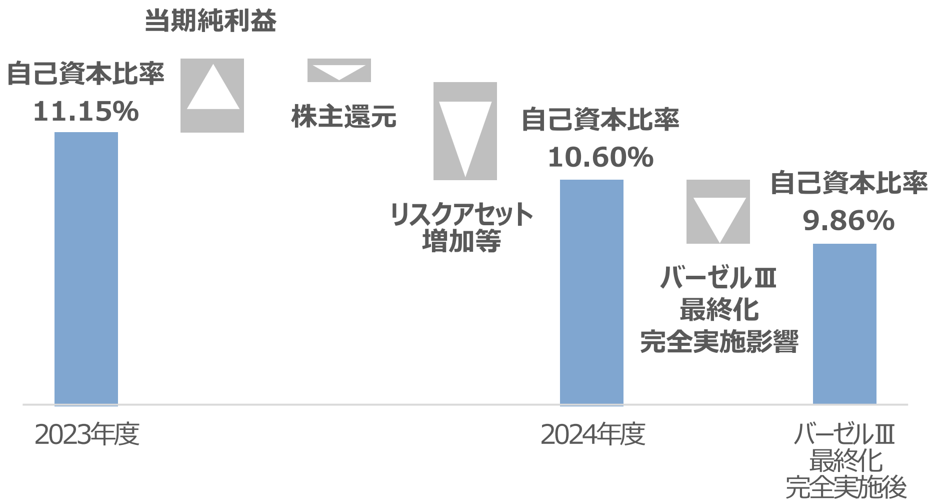
人的資本

✓専門人材の育成
✓人材ポートフォリオの構成
✓タレントマネジメントの導入

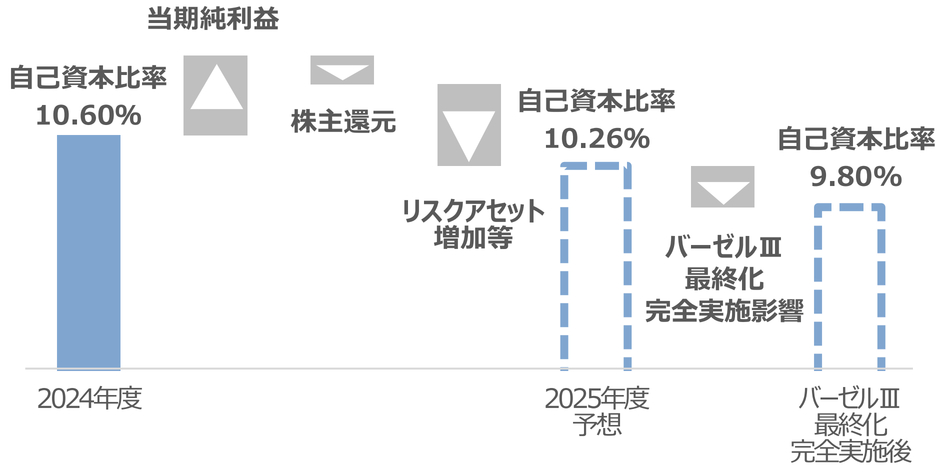
計画期間中の運用レンジを意識するとともに、
収益状況を踏まえた株主還元、リスクアセット等の資本コントロールを実施

自己資本比率（連結）の推移

➢ 2024年度実績



➢ 2025年度予想

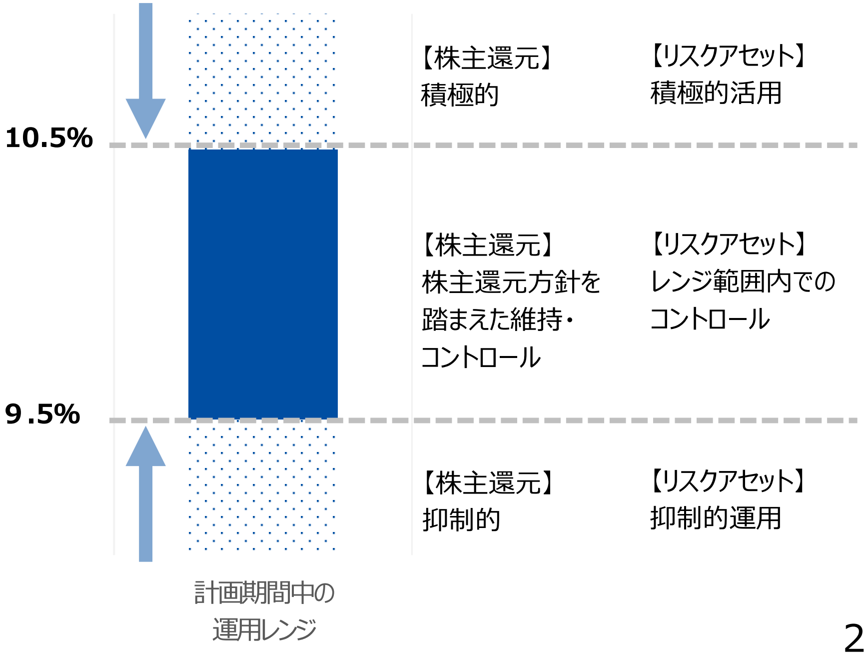


自己資本比率（連結）のイメージ

➢ 自己資本比率目標・設定の背景

東日本大震災の影響（自己資本比率が約1.6%低下）を踏まえ、非常時に地域を支えるためには相応の自己資本比率を確保しておく必要があり、**2030年度の目標を10%程度　（10.0%～10.5%）**として設定。

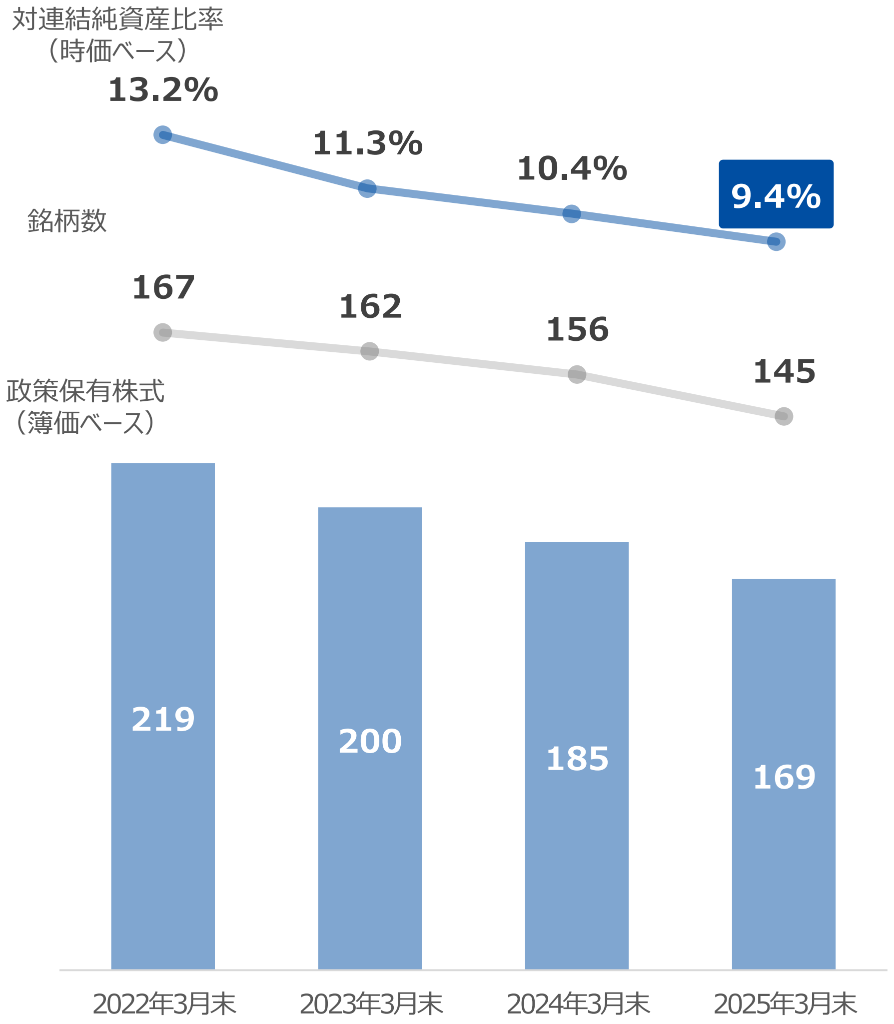
➢ 計画期間中の運用レンジ



政策保有株式の縮減により、対連結純資産比率10%未満とする目標は達成
議決権行使基準を定め、引き続き適切な株式運用を実施

政策保有株式の推移

（単位：先、億円）



政策保有株式・純投資株式の取組スタンス

所管部署を区分

政策保有株式（所管部署：コンサルティング営業部）

縮減方針

純投資株式（所管部署：資金証券部）

安定的な配当金受領と値上がり益の獲得および有価証券ポートフォリオにおける分散効果等を目的に保有

【TOPICS】政策保有株式・純投資株式の議決権行使にかかる原則的な賛否判断基準の制定

▷ 政策保有株式、純投資株式それぞれの保有意義を踏まえ、投資先の持続的な成長および企業価値向上等の観点より、取締役の選任議案（業績基準等の設定）等、主な決議事項毎に基準の内容を制定・明確化

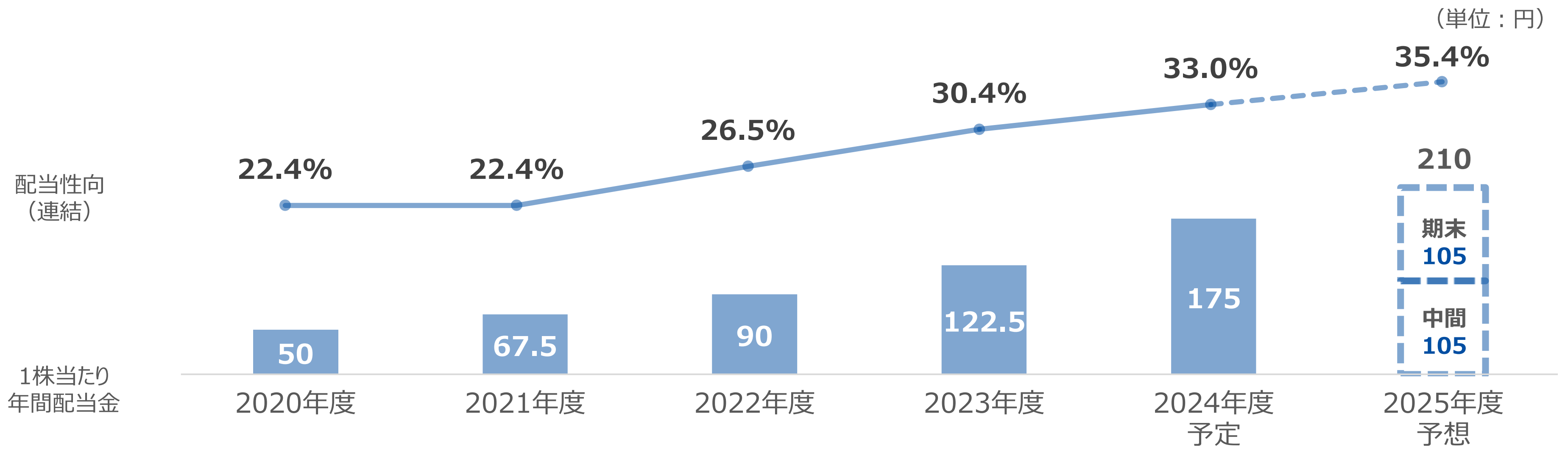
▷ 保有意義の検証と同様、議決権行使結果を取締役会に報告

⇒ **次年度以降、議決権行使に基づく議決権行使結果等の開示を検討**

株主還元方針として掲げた配当性向目標を達成見込み

株主還元方針

銀行業としての公共的性格と経営の健全性維持等を考慮し、財務基盤の強化を前提として、**累進的配当により**、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向を**2025年度までに35%以上に引き上げるとともに、機動的な自己株式取得により、株主利益と資本収益性の向上を目指していく**。



	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度予定	2025年度予想
配当金総額	37億円	50億円	67億円	92億円	131億円	157億円（2020年度比 ＋4.2倍）
当期純利益（連結）	165億円	222億円	251億円	298億円	393億円	440億円（2020年度比 ＋2.6倍）

当初計画どおり「Vision 2030」の見直しに着手
戦略・戦術をブラッシュアップ

「Vision 2030」見直しの方向性

これまでの成果

- 「金融」×「コンサルティング」の強化
- 七十七経済圏の拡大
- 生産性の飛躍的な向上
- 挑戦的な企業文化の浸透
- 成長を通じたステークホルダーへの還元

Vision 2030®
未来を切り拓くリーディングカンパニー

2021年度

見直しの方向性

「なりたい姿」
地域を豊かにしていく
リーディングカンパニー

強みを伸ばす

新たな
成長機会の創出

戦略の強化・見直し
財務目標・KPIの上方修正

- 地域の産業育成
- 人口減少への対応
- 海外・他地域へのネットワーク強化
- 顧客満足度のさらなる向上
- AI・DXの活用
- インオーガニック領域の発掘
- 生産性の高い店舗運営
- グループ事業の強化
- 人的資本投資の拡充
- マルチステークホルダーへの還元

● …「なりたい姿」の実現に向けたキーワード

04 事業戦略

七十七グループはどうなりたいのか？ その思いを新たな経営計画としました

新・経営計画

Vision 2030®

未来を切り拓くリーディングカンパニー

長期的に目指す「なりたい姿」

七十七グループは、地域社会の繁栄のため、
最良のソリューションで感動と信頼を積み重ね、
ステークホルダーとともに、宮城・東北から活躍のフィールドを切り拓いていく
リーディングカンパニーを目指します

◆ 金融機能とコンサルティングを極めるとともに非金融分野における事業領域を拡大

金融 × コンサルティング ＋ 非金融 → 最良のソリューション

◆ 宮城・仙台圏のポテンシャルと東北全域等の有力な顧客を結ぶネットワークを構築

宮城・仙台圏 × 東北全域等 → 活躍のフィールドの拡大

◆ リーディングカンパニー（同じ志を持った者の集団、地域をリードする企業グループ）へ深化

リーディングバンク × Vision 2030 → リーディングカンパニー

「なりたい姿」を見据え、七十七グループの強みを伸ばし、弱みを改善し、組織を活性化していくことで、
現状の延長線上ではない七十七グループに向かっていきます

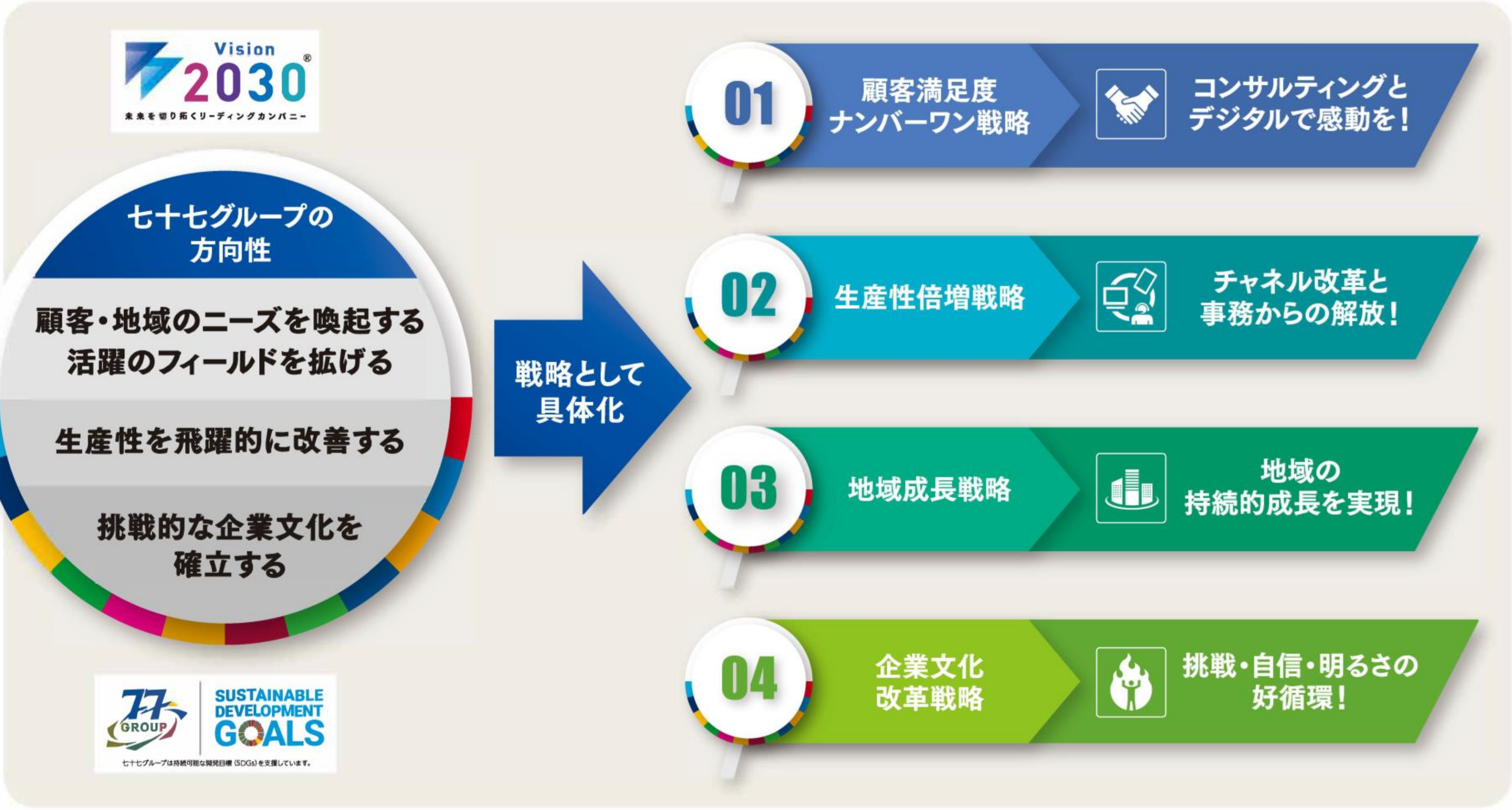
顧客・地域のニーズを喚起する 活躍のフィールドを拡げる	生産性を 飛躍的に改善する	挑戦的な 企業文化を確立する
伸ばす！	**改善する！**	**確立する！**
七十七グループの強み	七十七グループの弱み	活性化のポイント
顧客基盤 コンサルティング体制 顧客・地域からの信頼	収益力（低収益体質） コスト意識（高コスト体質） 他社との競争力	チャレンジ意欲 迅速性・柔軟性 組織横断（縦・横・斜め）

キーファクター

現在の延長線上ではない、
新たな未来を切り拓いていくためには、
その実現に向けたエンジン
（＝キーファクター）が必要となります

- デジタルトランスフォーメーション
- 新事業 新分野
- 人　材
- 財務基盤

「Vision 2030」では、地域経済の活性化やあらゆる人々の活躍推進といったSDGｓ宣言の趣旨を踏まえ、地域と七十七グループが持続的に成長していくための進むべき方向を描きます



「Vision 2030」スタート以降、課題であった高コスト低収益体質を改善し顧客向けサービス業務利益は黒字転換

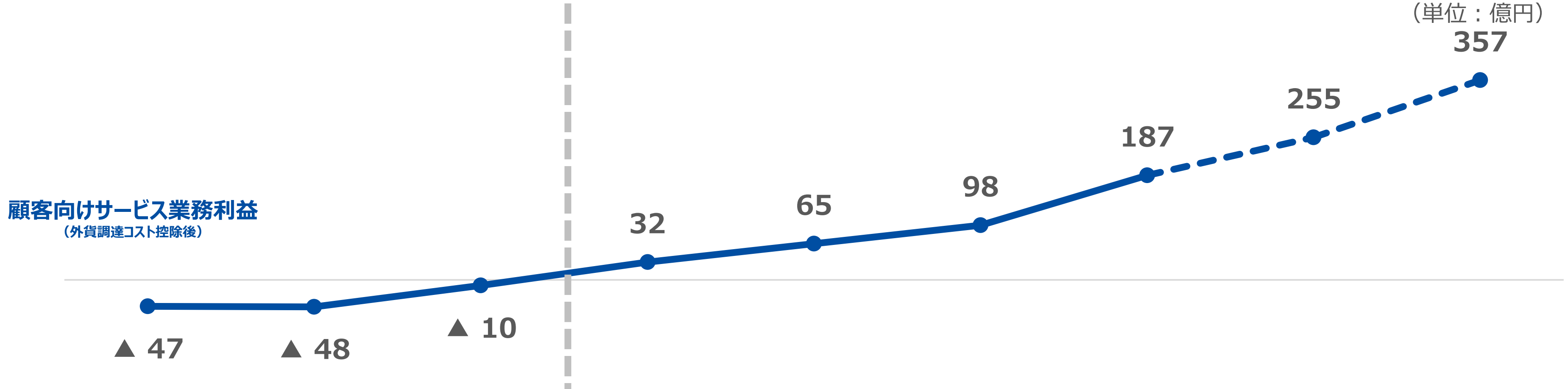
顧客向けサービス業務利益の改善

前中期経営計画
「For The Customer & For The Future」
～ベスト・コンサルティングバンク・プロジェクト～

「Vision 2030」
～未来を切り拓くリーディングカンパニー～

マイナス金利政策下

金利のある世界



	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度予想	2026年度シミュレーション
◆貸出金平残×預貸金利回り差	400	399	410	420	442	475	528	607	691
◆役務取引等利益	96	97	98	118	122	130	145	152	156
◆経費（退職給付費用含む）	543	544	518	506	499	507	486	504	490

顧客満足度ナンバーワン戦略 | 生産性倍増戦略 | 地域成長戦略 | 企業文化改革戦略

「金融」×「コンサルティング」の提供に向けて専門人材を配置・育成

専門人材の配置・育成

各種専担者の本部配置

2021年3月末 72名 → 2025年3月末 135名

地域サポートチーム	36名
事業承継・M&Aチーム	13名
ヘルスケアチーム	4名
ビジネスコンサルチーム	6名
サステナ推進チーム	2名
ストラクチャード・ファイナンス課	17名
経営改善アドバイザー	5名
地方創生推進デスク	3名
スタートアップサポートデスク	2名
情報開発課	4名
アジアビジネス支援室	16名
ウェルスマネジメント室	27名

事業領域の拡大に向けたグループ会社の営業体制

2021年3月末 76名 → 2025年3月末 115名

七十七リース	19名
七十七カード	11名
七十七証券	31名
七十七リサーチ&コンサルティング	10名
七十七パートナーズ	4名
七十七ヒューマンデザイン	8名
七十七デジタルソリューションズ	5名
七十七ほけんサービス	19名
七十七ビジネスウィズ	1名
77 NEXT CONSULTING	2名
七十七キャピタル	5名

専門人材の育成に向けた外部派遣

2021年3月末（累計） 155名 → 2025年3月末（累計） 297名

デジタル分野	2名
国際・マーケット分野	11名
ソリューション分野	16名
地方創生分野	9名

（参考）外部派遣者数の累計（2012年4月～）

2025年4月より異業種への派遣を拡充

※1．2025年3月末時点
※2．グループ会社は、営業部門の人数を記載
※3．77 NEXT CONSULTINGは4月1日の人数を記載

顧客満足度ナンバーワン戦略 | 生産性倍増戦略 | 地域成長戦略 | 企業文化改革戦略

顧客ニーズの捕捉に向け、業務範囲を拡大し幅広いコンサルティングを提供

コンサルティング営業の実践

➢ シンジケートローン組成件数

2022年度	2023年度	2024年度
10件	16件	11件

➢ 有料ビジネスマッチング成約件数

2022年度	2023年度	2024年度
1,181件	1,491件	1,382件

➢ M&A成約件数

2022年度	2023年度	2024年度
17件	11件	20件

➢ 事業承継支援先数

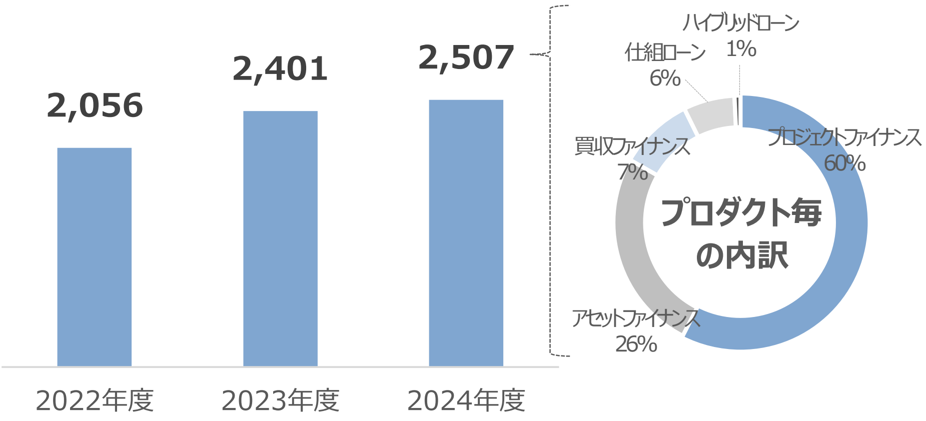
2022年度	2023年度	2024年度
804先	927先	860先

➢ 為替デリバティブ成約件数

2022年度	2023年度	2024年度
106件	65件	99件

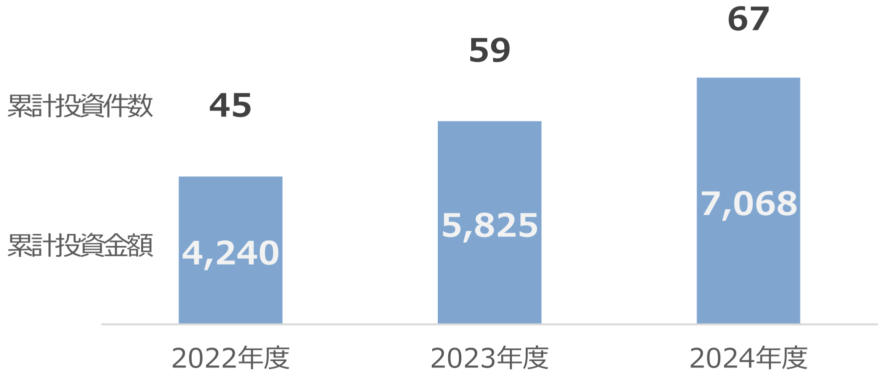
➢ ストラクチャード・ファイナンス平残の推移

（単位：億円）



➢ ファンドの累計投資実績

（単位：百万円、件）



※．当行が株主となっているGPが運営するファンド分（6件）のみ記載

顧客満足度ナンバーワン戦略 | 生産性倍増戦略 | 地域成長戦略 | 企業文化改革戦略

海外成長の取込みに向け、アセアン地域を中心に活動を強化

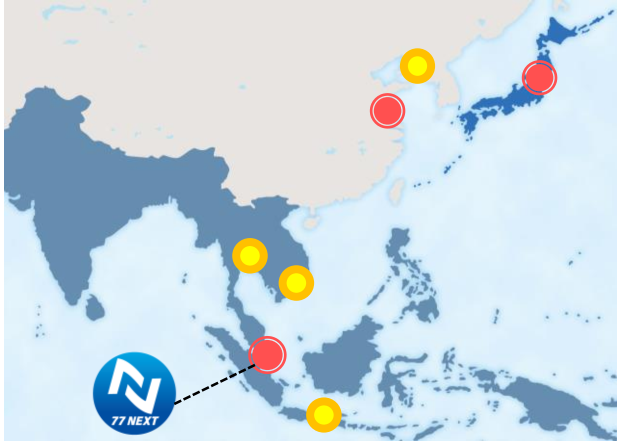
海外ネットワーク

➢ **シンガポール現地法人の設立（2025年4月開業）**

— 成長著しいアセアンやインドにおいて、ネットワークの拡充を図り、より高度なソリューションを提供するため、海外展開コンサルティング業務などを行う「77 NEXT CONSULTING PTE. LTD.」を設立

— 当行執行役員が現地法人の社長を兼務
現地スタッフ3名採用（外国人2名採用）
30代行員が部長に就任（当行グループ最年少部長）

営業エリア　アセアン NEXT ASIA HUB　インド NEXT INDIA DESK



拠点
駐在員

77 NEXT CONSULTING

なりたい姿

MISSION

NEXT
～ New Era X TOHOKU ～東北から新しい時代へ

MISSION STATEMENT

お取引先の海外展開支援と、地域への海外の成長取込みを通じて東北から新しい時代を共創してまいります！

VISION

お取引先・地域・七十七グループと海外を結ぶ Global Hab

開業式の様子（2025年4月8日）

当社従業員

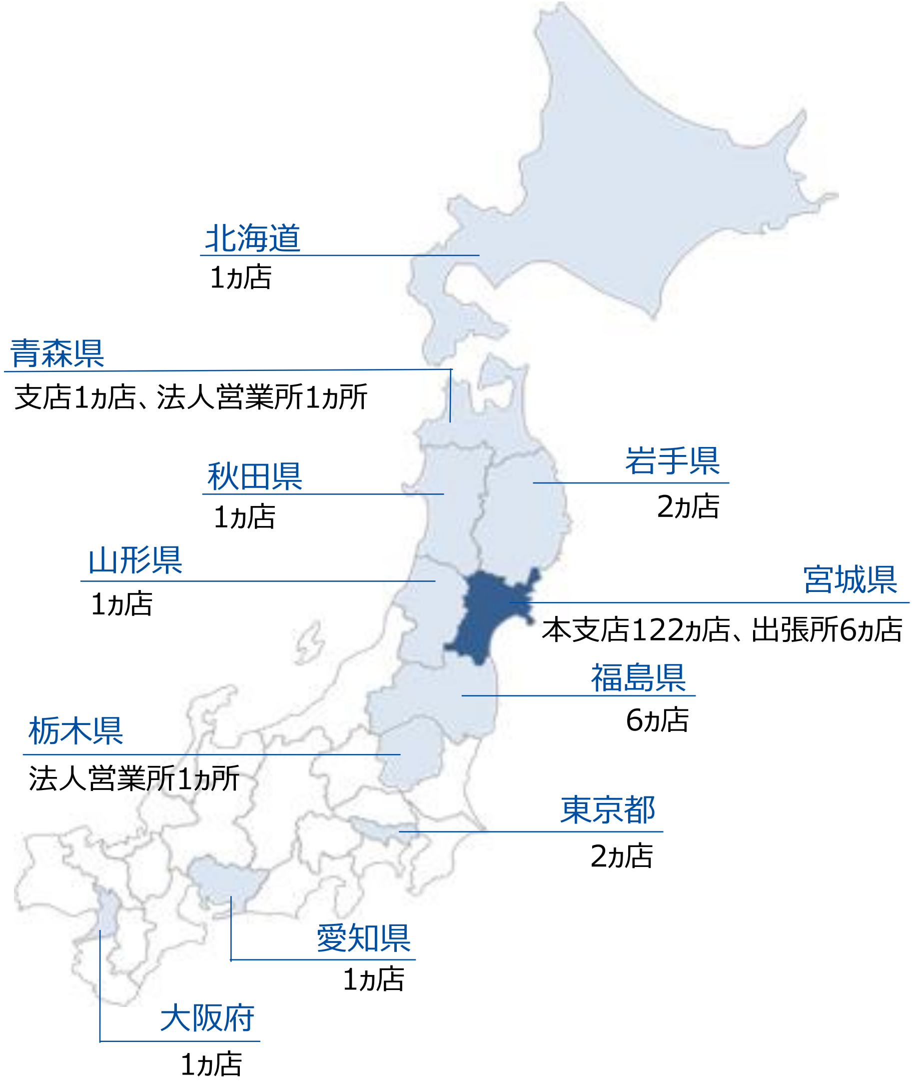
宮城県を中心とした地域の活性化に向け顧客ネットワークを拡充

顧客基盤の拡大

- **青森支店の開設（2022年9月）**
  - 青森法人営業所を青森支店に昇格
  - 東北6県すべてに支店を設置
  - 現在の取引先数は220先超まで拡大

- **宇都宮法人営業所の開設（2023年8月）**
  - 東北経済圏と隣接する北関東経済圏の橋渡し役を担うことなどを目的に設置
  - 現在の取引先数は50先超まで拡大

- **東京サテライトデスクの設置（2025年4月）** New !
  - これまでも東京支店・日本橋支店において、上場企業を中心に営業を展開
  - 東北地域等に営業拠点や製造拠点を構えるなど、ビジネス上のつながりがある首都圏本社機能との与信取引機会が増加（現時点で約500社強）しており、本部専担者の設置を通じた東北地域と首都圏におけるビジネス交流の創出・活性化を目的に設置



顧客満足度ナンバーワン戦略 | 生産性倍増戦略 | 地域成長戦略 | 企業文化改革戦略

2030年度に目指すなりたい姿の実現を通じ、収益基盤を拡大

グループ会社の当期純利益

（単位：百万円）

会社名	2030年度に目指すなりたい姿	2024年度	2025年度予想	2030年度目標
七十七リース	七十七グループのリース事業を担う地域のリーディングカンパニー	274	220	**800**
七十七信用保証	地域のチカラになる「SSS（Share up･Streamline･Social responsobility）」の実現	868	779	**820**
七十七カード	地域キャッシュレス･プロモーションカンパニー	194	180	**320**
七十七証券	地域に根差し地域顧客の資産運用をリードする証券会社	86	150	**1,010**
七十七リサーチ&コンサルティング	自立したシンクタンク･コンサルティングファームとして地域企業の成長･発展、経済活性化に貢献するプロフェッショナル集団	130	109	**210**
七十七キャピタル	ハイバリュー･エクイティ･ソリューション･プロバイダー	8	3	**5**
七十七パートナーズ（2021年12月設立）	地域ナンバーワンのバイアウトファンド	3	33	**40**
七十七ヒューマンデザイン（2022年8月設立）	地域の未来を描く人材戦略パートナー	22	15	**235**
七十七デジタルソリューションズ（2023年5月設立）	地域のデジタルソリューションカンパニー	▲9	20	**135**
七十七ほけんサービス（2024年3月設立）	地域ナンバーワンの保険サービスを提供する保険代理店	▲99	▲21	**150**
七十七ビジネスウィズ（2024年9月設立）	未来の業務を「ともに」設計するBPOコンサルティング会社	▲21	5	**30**
77 NEXT CONSULTING（2025年1月設立）	お取引先･地域･七十七グループと海外を結ぶ Global Hab	—	14	**145**
	合計	1,459	1,508	**3,900**

■…金融　■…非金融

顧客の資産形成支援を通じたコンサルティングを展開

コンサルティングを通じた取組実績

➢ **預り資産残高**

2022年度	2023年度	2024年度
5,568億円	5,675億円	6,335億円

➢ **積立投信契約件数**（累計）

2022年度	2023年度	2024年度
65,037先	82,868先	102,615先

➢ **NISA口座数**（累計）

2022年度	2023年度	2024年度
40,554先	53,649先	66,886先

➢ **ファンドラップ契約件数**（累計） （2023年1月取扱開始）

2022年度	2023年度	2024年度
160件	2,809件	3,609件

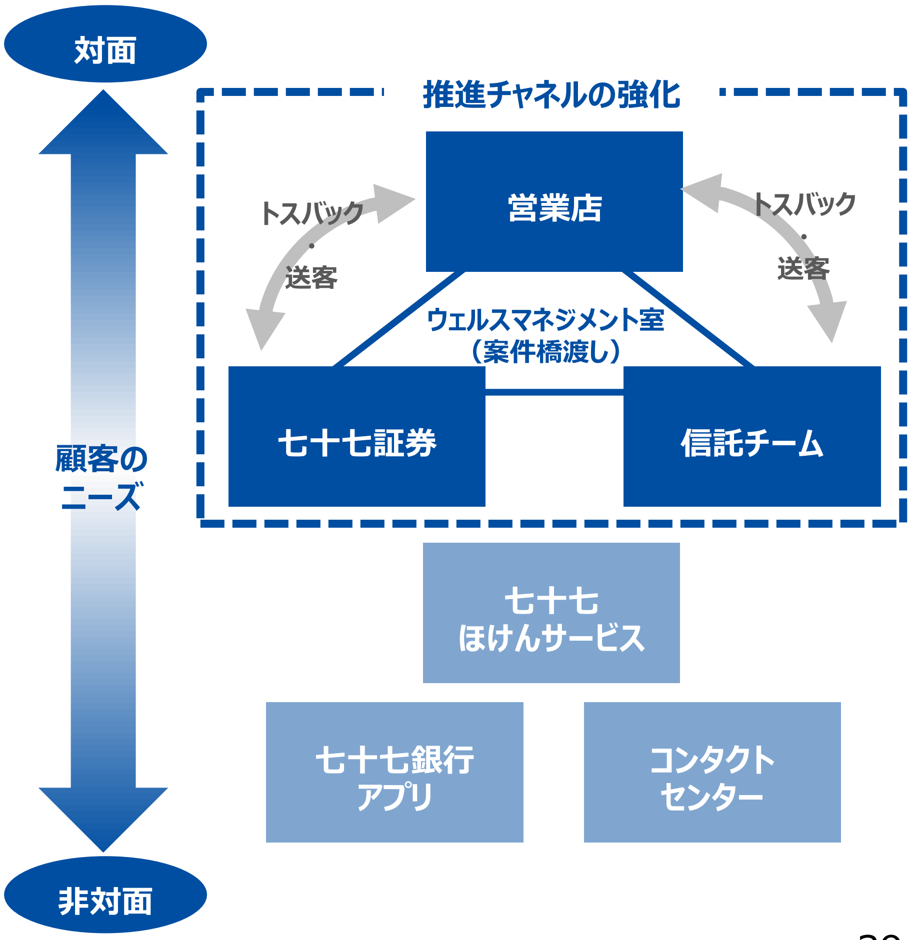
➢ **信託商品・サービスの取扱件数**（2023年4月取扱開始）

2022年度	2023年度	2024年度
–	156件	258件

顧客へのアプローチ強化

➢ **顧客ニーズに合わせた取組み**

— グループ会社を含めた専門性、体制等を強化し、顧客ニーズに対応



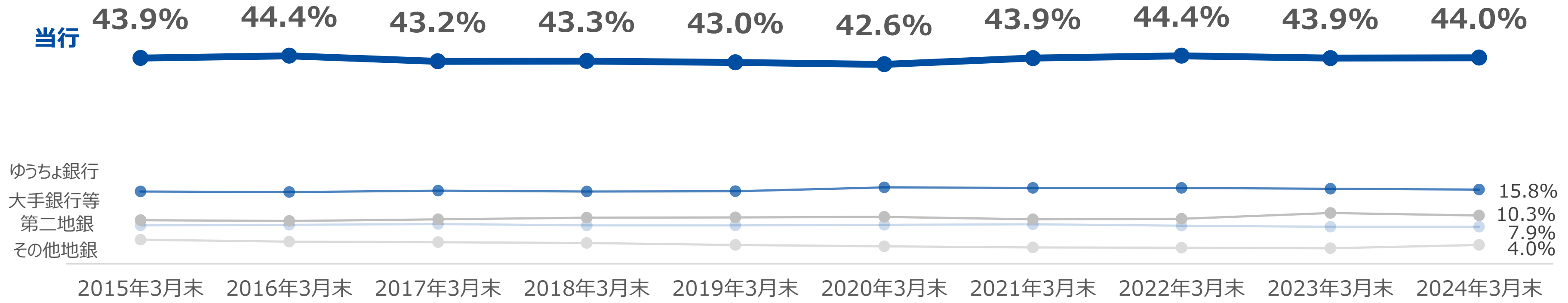
顧客満足度ナンバーワン戦略 | 生産性倍増戦略 | 地域成長戦略 | 企業文化改革戦略

法人・個人を中心に預金獲得に注力

預金獲得に向けた取組み

➢ 宮城県内の預金シェア推移

— 宮城県内での高いシェアを維持



出典：金融ジャーナル

➢ 預金獲得に向けた取組状況

法人 決済口座を起点としたアプローチ

項目	2024年3月末	2025年3月末
法人貸出先数の拡大	14,122先	14,824先（+5.0%）
給振元受事業者数の増加	11,803先	11,931先（+1.0%）
法人IB契約先数の増加	30,694先	33,733先（+9.9%）

個人 総合取引・利便性の向上を通じたアプローチ

項目	2024年3月末	2025年3月末
年金受給者数の増加	303千先	304千先（+0.3%）
個人IB稼働先数の増加	495千先	569千先（+14.8%）
住宅ローン残高の増加	12,703億円	13,020億円（+2.5%）
グループ預り資産残高の増加	7,243億円	8,103億円（+11.8%）

外部環境の変化を捉えた施策、経営資源のリバランスにより、収益力を強化

施策の効果（2024年度実績）（注記がない数値は2020年度比）

□…外的要因　■…内的要因

経費の削減

来店客数の減少（外的要因）
窓口利用件数（宮城県内/1日平均）
約50%減
（2010年度比）

施策	効果
店舗内店舗の実施	（店舗内店舗化実施数）36拠点（▲25.3%）※累計
行員数の減少	（行員数）▲291名（▲10.6%）
非対面チャネルの強化	（非対面チャネル利用件数）（法人）+約7千先（+29%）（個人）+約319千先（+127%）
事務レスの推進	（営業店事務量）▲約540千時間（▲42%）※2019年度比

トップラインの伸長

コンサルティング営業の強化（内的要因）
渉外人員比率
49.0%

政策金利の引上げ（外的要因）
マイナス金利政策の解除
2025年5月時点：0.5%

施策	効果
貸出金の強化	（貸出金平残）+10,267億円
非金利収入の強化	（法人関連手数料）+28億円（預り資産関連手数料）+11億円
貸出金利回りの改善	（貸出金利回り）+0.18%
有価証券利回りの改善	（有価証券利回り）+0.72%

生産性向上

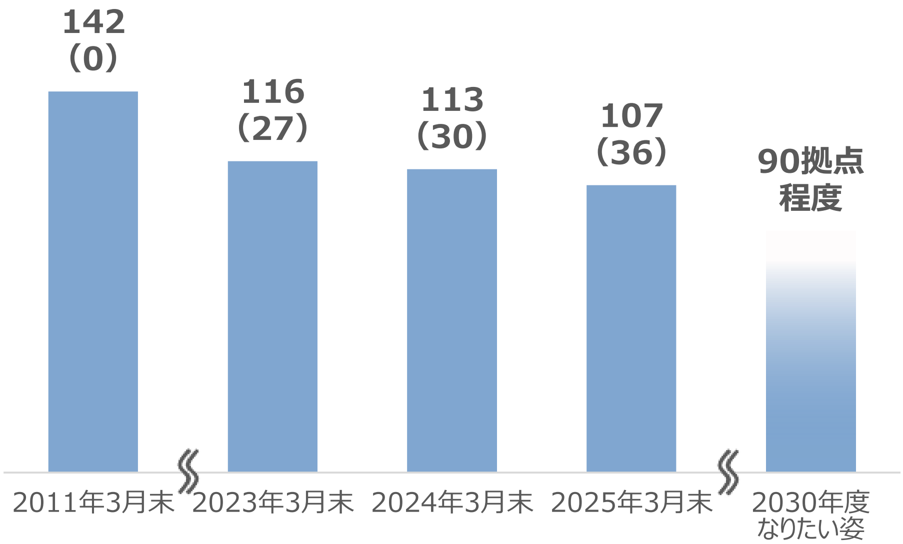
項目	効果
物件費（システム関連費用除く）	▲12億円（▲9.6%）
人件費	▲13億円（▲4.8%）
貸出金利息	+189億円（+45.4%）
役務取引等利益	+47億円（+47.9%）
有価証券利息配当金	+180億円（+60.4%）

店舗網の適正化、行員の再配置等を通じ、コンサルティング体制を強化

店舗内店舗化の実施

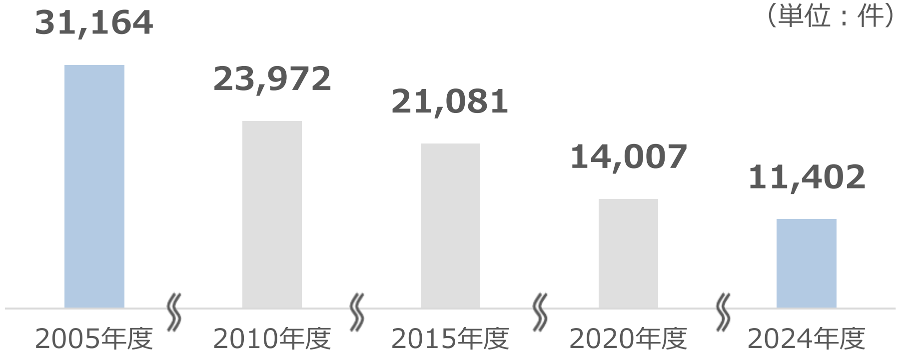
➢ **拠点数の推移**　（）は店舗内店舗数

（単位：拠点、カ店）



（参考）窓口利用件数の推移（宮城県内/1日平均）

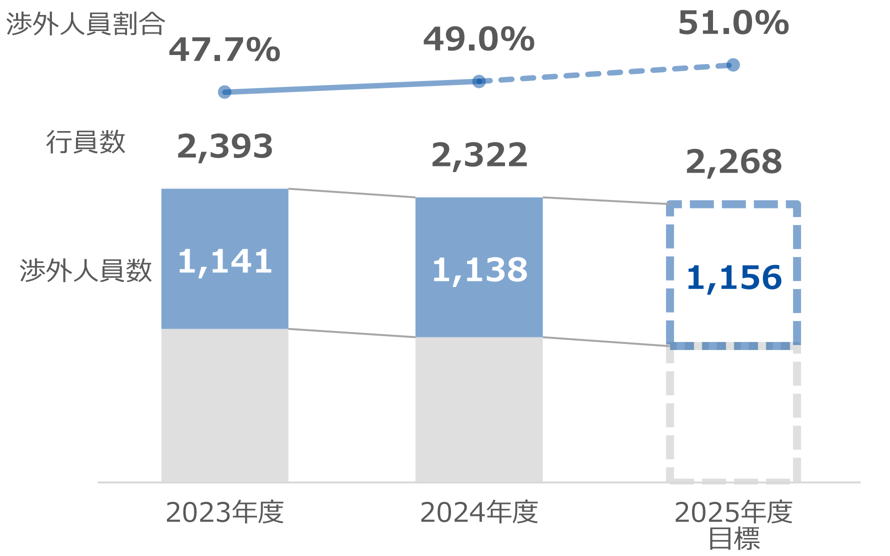
（単位：件）



営業人員の創出

➢ **渉外人員割合の推移**

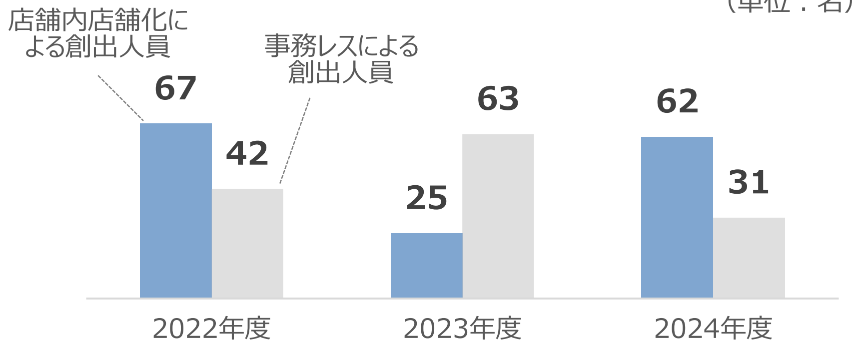
（単位：名）



※．実働人員ベース

（参考）創出人員の推移（店舗内店舗・事務レス）

（単位：名）



銀行ビジネスのデジタル改革を通じ、業務のDXを推進

銀行ビジネスのデジタル改革

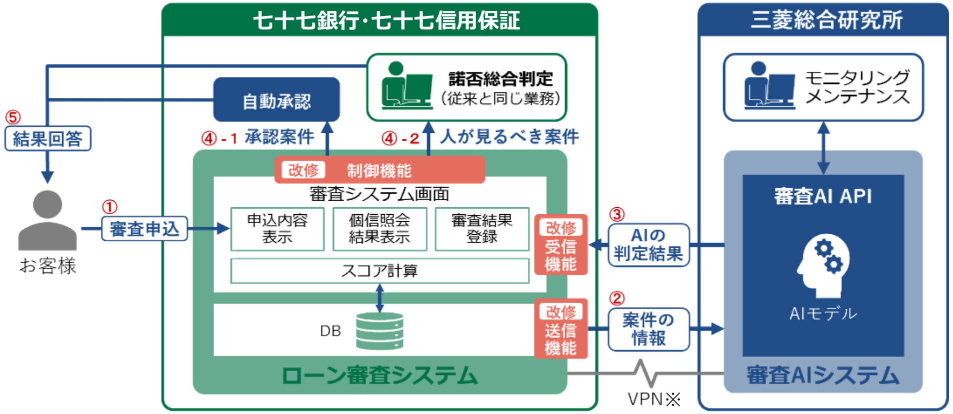
戦略的投資額
約85億円
（2021年度からの累計額）

	主な実施（予定）内容	実績
非対面チャネル改革	▶ アプリリニューアル ▶ 法人ポータルサイトの構築 ▶ 住宅ローンのWEB完結システム導入 ▶ 住宅ローン業務のAI審査導入	アプリDL数 414千先 ▶ **861千先** 法人IBの契約先数 23千先 ▶ **34千先** （2022年3月末） ▶ （2025年3月末）
営業店改革	▶ WEB投信口座開設サービスの導入 ▶ 店頭タブレットの導入・増台 ▶ 営業・融資サポートシステムの構築	WEB投信口座開設数：9件/日（2025年3月より導入） 創出人員（業務グループ）（2021年度からの累計） 28名（2022年3月末） ▶ **139名**（2025年3月末）
事務レス改革	▶ データ連携基盤（店頭タブレット）導入 ▶ 非対面口座開設事務の自動化 ▶ 生成AIの導入 ▶ 税公金納付書の電子化	営業店事務量の削減割合（2019年度対比） ▲15%（2022年3月末） ▶ **▲42%**（2025年3月末）
データ活用改革	▶ 東北大学への行員派遣 ▶ アマテラスレイ（AIを活用したデータ分析）の導入 ▶ データ分析チームの設置	データ分析の案件対応件数 業務効率化 リスク管理強化 営業推進強化 ▶ **28件**（2025年3月末）
行員のデジタル改革	▶ デジタル人材の育成 ▶ 77DX推進スキル標準の制定	デジタル人材認定者数（2021年4月から認定開始） 260名（2022年9月末） ▶ **1,612名**（2025年3月末） **ITパスポート取得者数 1,619名** 2030年度：**全行員**

AIの導入・活用により、銀行業務のDX実現に向けた取組みを加速

「審査AIサービス」の導入

- **住宅ローン審査業務における「審査AIサービス」の導入（2025年1月より取扱開始）**
  - 七十七信用保証株式会社が保証する住宅ローンの仮審査業務について、株式会社三菱総合研究所が提供する「審査AIサービス」を導入
  - 住宅ローン審査の諾否判断をAIに学習させることで、人が行っていた審査の一部をAI審査に代替することが可能



※VPN（Virtual Private Network）とは、拠点間を仮想的な専用線で結び、安全な情報のやり取りを可能とする通信技術です

出所：三菱総合研究所

生成AIの導入

- **東日本電信電話株式会社をパートナー企業に選定（2025年3月より活用開始）**
  - 本部部署を中心に文書作成、情報収集業務およびデータ集計・分析業務へ活用開始
  - 本部の55業務以上で約32千時間/年（行員15名相当）の業務効率化を見込む

Phase1

企画・事務 | データ分析

生成AIの基本機能＋データ分析

— 具体的な作業指示に基づき回答を作成

Phase2

照会業務

行内外情報連携

— 内部・外部情報と連携して回答を生成

Phase3

営業店業務

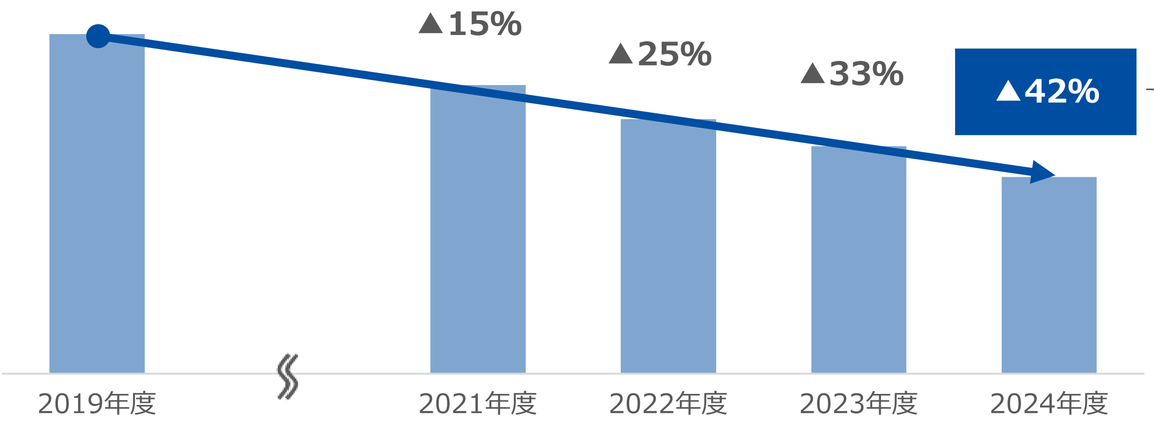
AIエージェント

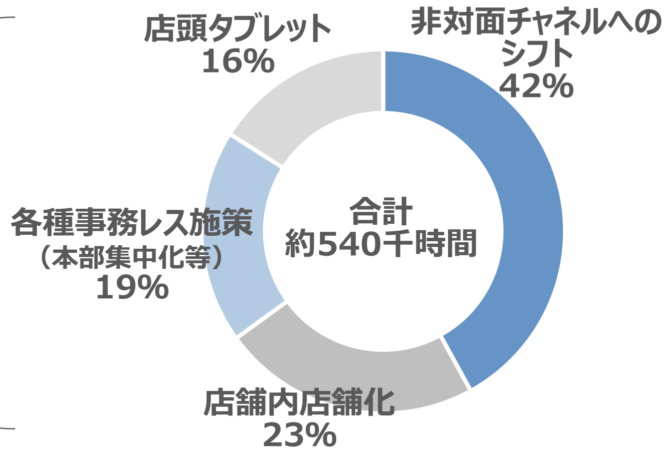
— 目的を指示することで自律的に業務を完遂

営業店・本部業務の効率化を図り、生産性を向上

営業店事務の削減

➢ **営業店事務量の削減割合**（2019年度を100とした場合）





本部業務の効率化

➢ **D3ワーキンググループの設置**

※．D3：Digitally Driven Direction（デジタル化に向かって邁進していく）

— 本部横断的なデジタル化の進展や本部BPRを推進することにより強固な業務運営体制を構築することを目的に設置

— 本部各部より1名を選任

— 各部BPR対象業務を選定し、目指すべき創出時間として約90千時間を算出

地方創生への取組強化に向け、４つの重点推進項目を設定

地方創生ミッション

Ⅰ 創業・新規事業支援

- ▶ 創業・新規事業支援
- ▶ ベンチャーファンド等による各種資金供給支援
- ▶ 七十七ニュービジネス助成金　▶ 各種イベント協力

Ⅱ 地域中核企業支援・育成

- ▶ 地域企業の成長支援　▶ 販路開拓・拡大支援
- ▶ 産学連携支援　▶ 海外ビジネス支援
- ▶ 事業承継・M&A・IPO支援

Ⅲ まちづくり事業の促進

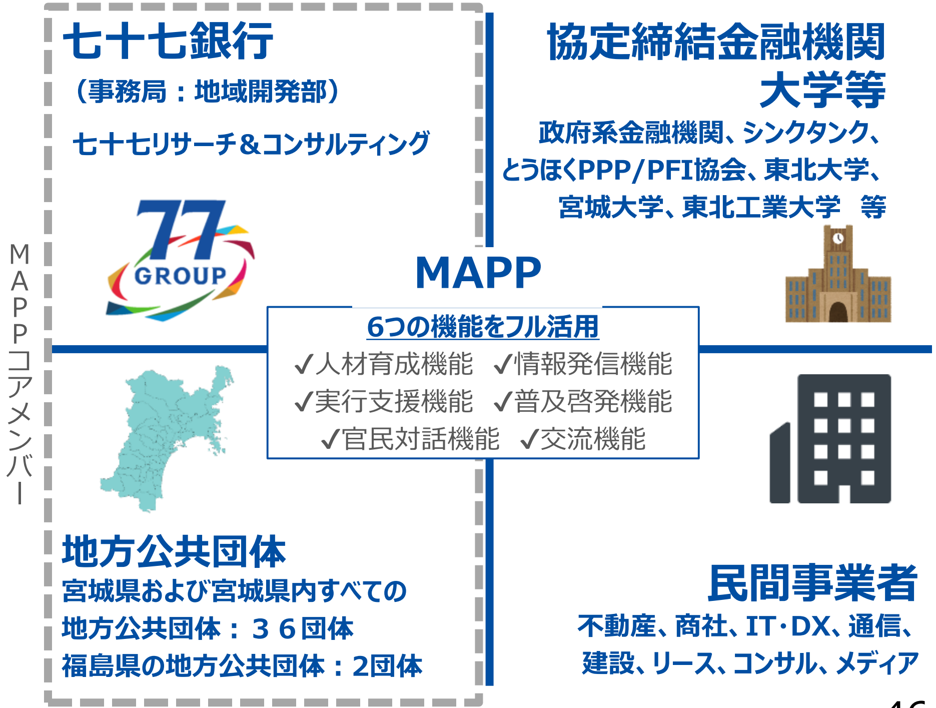
- ▶ 地域開発プロジェクトへの参画
- ▶ 官民連携事業の促進　▶ 外部機関との連携

Ⅳ 観光振興支援等

- ▶ 観光関連産業の事業化・成長支援
- ▶ インバウンド推進支援　▶ 観光客受入態勢整備支援

みやぎ広域PPPプラットフォームの形成

- ➢ 地方公共団体と締結している「地方創生に向けた包括連携に関する協定」等に基づく取組みの一環として、民間資金や民間ノウハウの活用に向けた官民の情報共有および対話促進を継続的に展開する場である、「みやぎ広域PPPプラットフォーム（通称：MAPP（マップ））」を形成。



地域課題への取組みを通じ、地域社会の発展に貢献

七十七グループによる地域課題への対応

宮城県のポテンシャル

- 大学数（宮城県内に20の大学）
- 研究拠点施設（東北大学・ナノテラス）
- 企業誘致（自動車・半導体関連）
- 東北地方の中枢都市（政令指定都市仙台）

2050年宮城県の人口見込 1,830千人（2020年対比▲20%）

人口減少等を主因とした地域課題

- 少子高齢化
- 企業数の減少
- 雇用者数の減少
- 首都圏一極集中

七十七グループとしての対応

地方創生の三大要素

まちが整備される
- ✓ 社会インフラの整備
- ✓ 地域開発プロジェクトへの参画

しごとを創る
- ✓中堅・中小企業の育成・支援
- ✓事業承継・M&A支援
- ✓スタートアップ・IPO支援
- ✓企業立地支援

ひとが住む
- ✓雇用創出
- ✓女性の活躍支援
- ✓若年層の定住

出典：仙台市

各種取組みの深化を通じ、地域金融機関として役割を発揮

取組事例①

➢ **「EMPOWER MIYAGI 2024 powered by TGC」の開催**

― 東京ガールズコレクションを企画・制作する株式会社W TOKYO（グロース上場）と連携し、若者自ら地域の魅力を発信する人材育成プログラムを実施

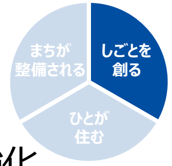
― 若者向けシティプロモーション「EMPOWER MIYAGI FES.produced by TGC」を開催（2024年8月）（のべ約1,300名が来場）

本プロジェクトについては、地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例として全国約860件の中から選出され、内閣府特命担当大臣（地方創生等担当）より表彰を受けた

表彰式の様子

「EMPOWER MIYAGI FES.produced by TGC」の様子

取組事例②



➢ **中堅・中小企業の育成支援**

― 中堅・中小企業の成長支援に向け七十七グループ一体でのアプローチを強化

― 重点アプローチ先として抽出した先に対し、営業店や地域サポートチーム等が連携し、四半期に1回以上の面談を実施

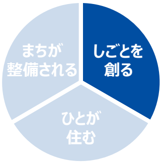
― 実権者との対話により企業の経営課題を深堀りし、中長期的な成長支援に取り組む

想定される経営課題等

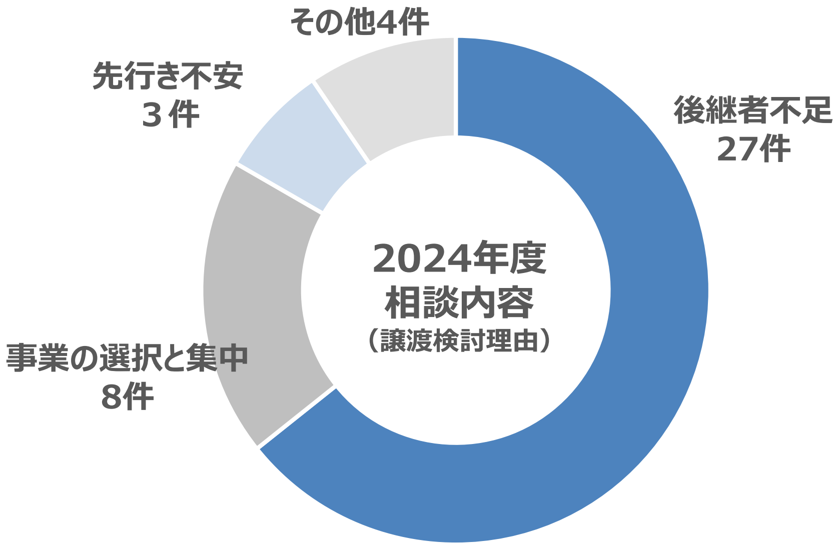
✓販路拡大　✓サステナビリティ
✓設備投資　✓生産性向上
✓人材の確保　✓経営改善･事業再生
✓ＧＸ、ＤＸへの対応　✓事業承継･Ｍ＆Ａ
✓スタートアップ･ＩＰＯ　✓輸出･海外展開　他

取組事例③

➢ 事業承継・M&Aチームの取組み

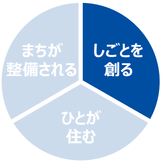


- 事業承継およびM&Aにおける推進体制の強化に向けて、2022年よりコンサルティング営業部内に事業承継・M&Aチームを発足
- M&A等の実務業務に精通した行員を含め、常時40～50件の相談に対応



取組事例④

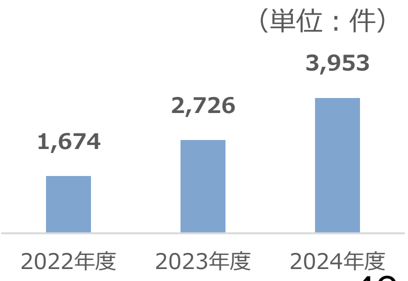
➢ スタートアップ企業等支援



- 株式会社東京証券取引所/株式会社日本取引所グループ、国立大学法人東北大学、宮城県および仙台市と協同し上場を目指す経営層にIPOの必要な知識や情報を提供することを目的とした「IPO経営人材育成プログラム TOHOKU」（第3期）を開催（計11社が参加）
- その他スタートアップ企業等の支援としてベンチャーファンドなどを通じた資金供給支援等を実施

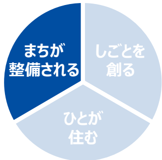
IPO経営人材育成プログラムの様子

創業期5年以内の事業者に対する融資件数
（2021年度からの累計）



取組事例⑤

➢ **せんだい都心再構築プロジェクト**

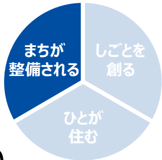


— 仙台中心部を中心とした再開発や機能強化が進展

— 現在、8棟が本プロジェクトを活用

取組事例⑥

➢ **ヘルスケア分野への取組み**



— 開業・医業承継・事業計画策定支援等に取り組むため、2019年よりコンサルティング営業部内にヘルスケアチームを発足

— 2023年4月、地域特化型ヘルスケアファンドの運用を開始したほか、2025年5月には地域企業とのアライアンスを通じて医業承継支援体制を構築するなど、地域医療介護提供体制の維持・向上へのサポートを実施

医業承継支援を目的とした連携協定を締結（2025年5月）

仙台市医師会等との連携協定の様子

人材戦略への取組みを通じ、事業基盤の強化、持続的な企業価値を向上を目指す

人材戦略の取組状況

「Vision 2030」
～未来を切り拓くリーディングカンパニー～

顧客満足度ナンバーワン戦略 | 生産性倍増戦略 | 地域成長戦略 | 企業文化改革戦略

経営戦略との連動

なりたい姿

人材像
- 顧客・地域に役立つ人材
- 企業変革に資する人材

組織像
- 働きやすい職場環境
- 働きがいのある職場環境

人材戦略

Ⅰ．人材ポートフォリオ戦略
- ✓ 人材ポートフォリオの策定
- ✓ 事業領域の拡大等を見据えた採用の実践
- ✓ タレントマネジメントの実践
- ✓ 挑戦的な企業文化の確立・エンゲージメント向上
- ✓ 人的資本投資効果の測定

Ⅱ．人材育成戦略
- ✓ キャリアオーナーシップの定着
- ✓ 多様な専門人材の育成
- ✓ 豊かな人間力とチームワークの最大化
- ✓ リスキリングの強化

Ⅲ．多様性推進戦略
- ✓ 個性と能力を最大限発揮できる職場環境の実現
- ✓ 女性活躍推進のさらなる強化
- ✓ 多様な人材の活躍促進による企業価値の向上
- ✓ 多様性（障がい特性・LGBTQ＋等）への理解・人権尊重

Ⅳ．ウェルビーイング推進戦略
- ✓ 健康経営の推進
- ✓ 健康保持・増進への積極的支援
- ✓ 働きやすい職場環境の実現
- ✓ ファイナンシャル・ウェルネスへの取組強化

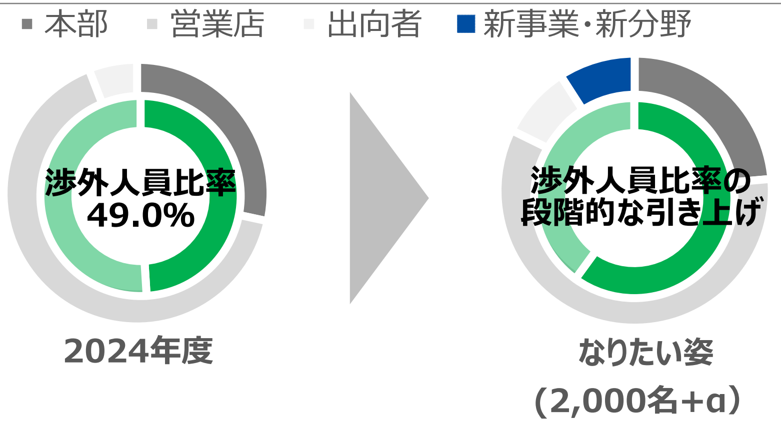
人材戦略のPDCAにより、人的資本への対応を強化

人材ポートフォリオ戦略

➢ 人材ポートフォリオの考え方

— 個々人の成長・役割の明確化や生産性の向上を通じ渉外人員を創出

— 新事業・新分野への進出や事業領域の拡大を見据えたグループ全体での専門性や柔軟性を確保



➢ 人的資本投資効果の測定・管理

— 「スキル」「チャレンジ」「リターン」の各側面から投資効果を測定

測定・管理要素	判定項目	2024年度	2025年度目標
スキル	法人渉外平均スキルレベル（最大5.0）	2.69	3.00
	個人渉外平均スキルレベル（最大5.0）	1.95	2.20
	上位資格（FP1級・CFP・中小企業診断士）保有者数	274名	330名
	デジタル人材認定者数	1,612名	1,700名
チャレンジ	エンゲージメントスコア（挑戦指数）（最大5.0）※	3.6	3.6
	ジョブトライアル参加者数	194名	250名
	ジョブエントリー応募者数	7名	21名
リターン	渉外人員比率	49.0%	51.0%
	本業にかかる労働生産性	16百万円	18百万円
	コンサルティング収益	84億円	95億円

※．良好な状態の目安3.5以上（挑戦に関する項目を抽出）

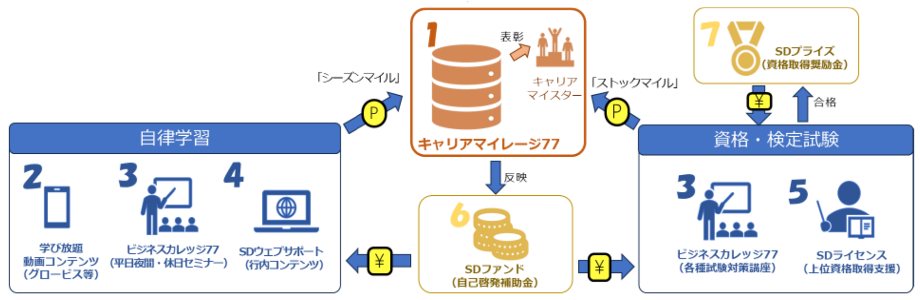
キャリア形成を通じ、顧客・地域に役立つ人材、企業変革に資する人材を育成

人材育成戦略

➢ 自律学習支援パッケージ「SEVENパック」の新設

― キャリアマイレージ制度を中心に自己啓発ツールの提供と費用補助制度を組み合わせたパッケージを導入

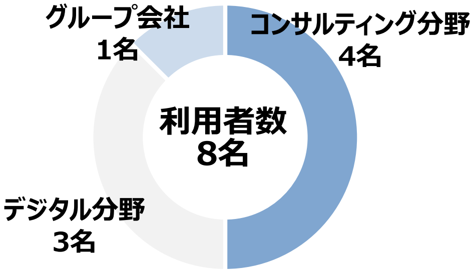
【「SEVENパック」の概要】



➢ 専門職制度の利用状況

― 専門分野に集中的に従事し高度な専門性の発揮を期待する観点から、2023年4月に専門職制度を導入

― 2025年3月末時点で8名の行員が利用



➢ 法人渉外にかかる平均スキルレベル

➢ 個人渉外にかかる平均スキルレベル

➢ 上位資格（FP1級・CFP・中小企業診断士）保有者数

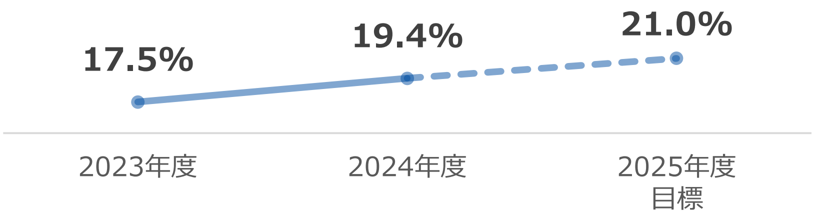
➢ デジタル人材（専門・コア・ベース）の合計人数

行員一人ひとりが働きやすい環境を提供し、人的資本の土台を構築

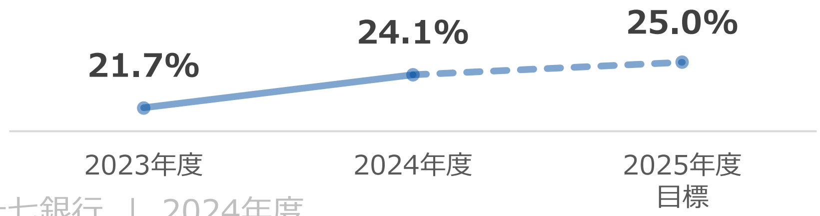
多様性推進戦略

- **女性活躍推進のさらなる強化（女性役員および管理職候補者の育成）**
  - 女性の能力開発および自律的なキャリア形成に向けた研修会の開催
  - 社内外のロールモデルや経営層との交流機会を創出
  - 女性行員8名が本部部長・支店長のほか、4名が当行グループの社外取締役を務める（2025年3月末時点）

- **女性管理職比率**



- **法人渉外・融資プロパー・本部企画業務に占める女性行員の比率**



ウェルビーイング推進戦略

- **健康経営優良法人2025～ホワイト500～の認定**
  - 優良な健康経営を実践している上位500法人に認定

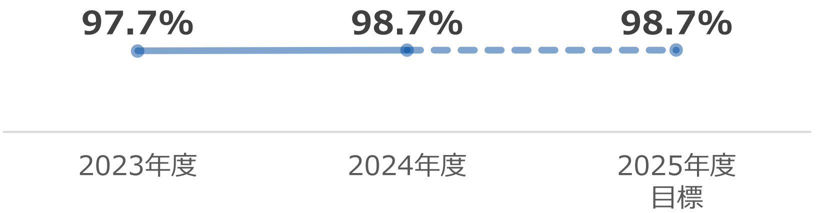
2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門
ホワイト500

- **エンゲージメントスコア（働く環境指数）**

※．良好な状態の目安3.5以上（働く環境に関する項目を抽出）

- **特別奨励金の支給**
  - 行員の経営参画意識高揚を図る観点から当行株式を支給（賃上げ率換算で約1.9%）

- **持株会加入率**



気候変動への取組みにより、サステナビリティを推進

気候変動への対応

➢ 77ソーラーパーク富谷の運用開始（2024年10月）

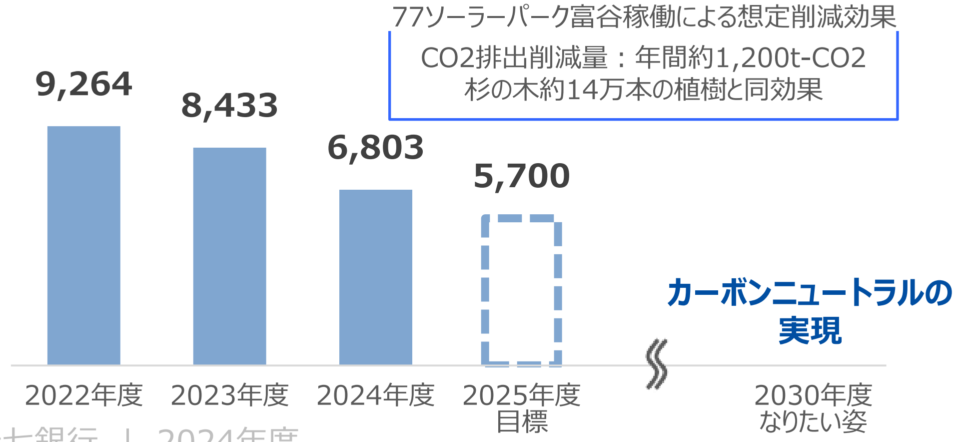
— 当行が保有する未利用地に太陽光発電所を設置

— 発電した再生可能エネルギー由来の電力を本店ビルや各店舗等へ供給

77ソーラーパーク富谷の上空からの写真

➢ Scope1、２排出量の推移

（単位：t-CO_2）



➢ 生物多様性への取組み

— 営業店で実施する「ＳＤＧｓアクション」を起点として、ＭＳ＆ＡＤグループが実施する「グリーンアースプロジェクト」に参加

※. ＳＤＧｓアクション：ＳＤＧｓ達成に向けた営業店の主体的な取組みを促す活動

— 全国的に進行している「藻焼け」により減った宮城県南三陸町の藻場の保全活動を実施したほか、海の生態系に影響を与える山の保全として、南三陸産ワインの原料となる葡萄の木への稲わらを巻く活動を実施

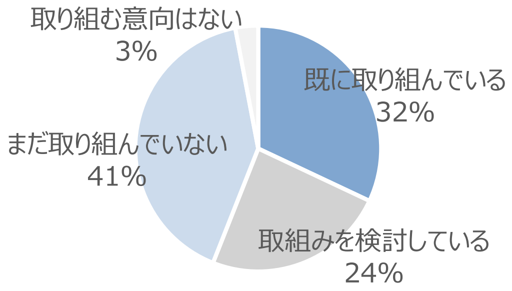
葡萄の木へ稲わらを巻く様子

取引先等へのサステナビリティ支援を通じ、地域社会に貢献

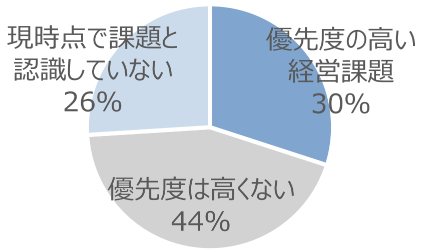
取引先のサステナビリティ支援

- **宮城県内FE**（Scope3カテゴリ15）**上位先とのエンゲージメント結果**
  - 宮城県内FE上位先と脱炭素取組状況ヒアリングシートを活用しエンゲージメントを実施
  - 継続して脱炭素に対する意識・取組状況の変化をモニタリングのうえ、地域の脱炭素に向けた取組みを促進

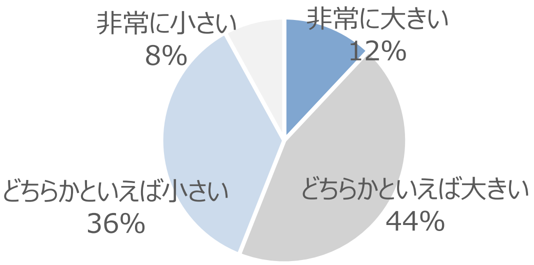
【脱炭素の取組状況】



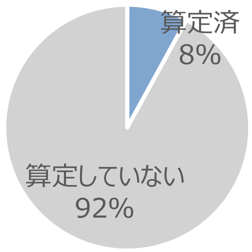
【経営課題としての優先度】



【脱炭素が自社に及ぼす影響】

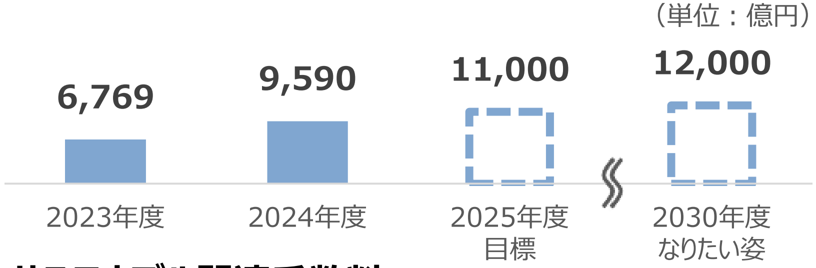


【自社のGHG排出量算定】

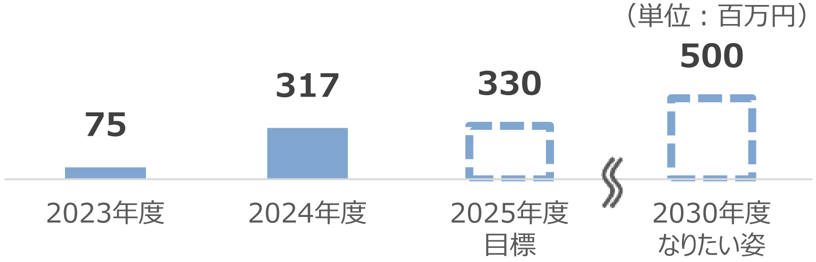


- **各種KPIの設定**
  - 気候変動にかかるリスクと機会を認識のうえ、取引先および地域の脱炭素を牽引

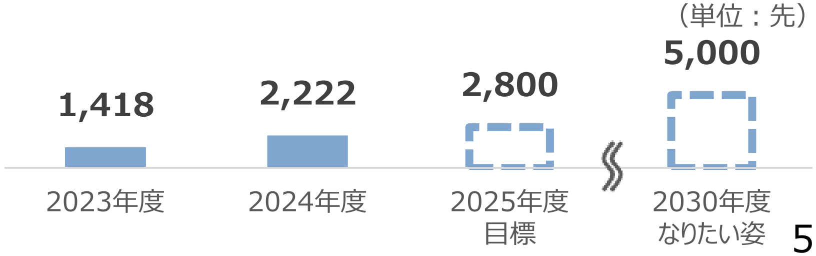
- **サステナブルファイナンス実行額**（累計）（2021年4月～）



- **サステナブル関連手数料**



- **ＳＤＧｓ関連サービス支援先数**（2021年4月～）



取締役会の実効性向上に向けた取組みを実施

取締役会構成

➢ スキルマトリックス

		社内	社外	経営戦略 企業経営	ｺﾝﾌﾟﾗｲｱﾝｽ リスク管理	営業 地方創生	国際 市場運用	ＤＸ 生産性向上	人的資本 ﾀﾞｲﾊﾞｰｼﾃｨ
監査等委員でない取締役	小林　英文	○		◎	●	●	●	●	◎
	小林　寛	○		◎	●	●	◎	◎	●
	井深　修一	○		●	●	◎	●	●	
	黒田　隆士	○		●		◎	●	●	◎
	小田島　祥之	○			◎	●		◎	
	青木　一洋	○			◎	●	◎		
	奥山　恵美子		○			◎			●
	大滝　精一		○	◎		●			
	小山　茂典		○	◎			●	●	
監査等委員である取締役	村主　正範	○		●	●	●	●	●	
	牛尾　陽子		○	●					●
	三浦　直人		○	●				●	
	遠藤　信哉		○	●		●			
	福田　一雄		○	●	●		●		

※．監査等委員でない取締役に対して、特に期待するスキル等に「◎」を付しています

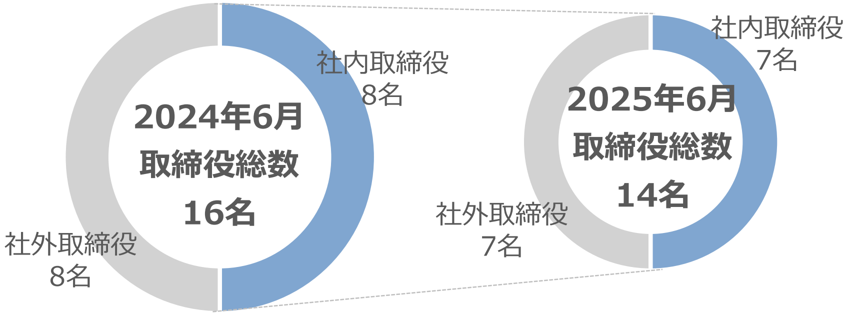
【スキルの詳細】

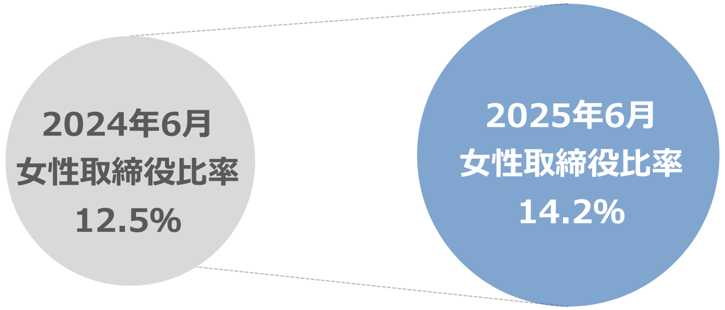
経営戦略／企業経営	経営戦略、企業・グループ経営、サステナビリティに関する知識・経験・能力
コンプライアンス／リスク管理	コンプライアンス、リスク管理、企業審査、財務会計に関する知識・経験・能力
営業／地方創生	営業戦略、コンサルティング、地方創生、産学官連携に関する知識・経験・能力
国際／市場運用	海外展開、マーケット、証券運用に関する知識・経験・能力
ＤＸ／生産性向上	システムの企画・管理、デジタル分野、業務効率化に関する知識・経験・能力
人的資本／ダイバーシティ	人材戦略、人材育成、組織文化改革、多様性推進に関する知識・経験・能力

➢ 取締役会の実効性向上に向けた取組み

— 取締役会運営の最適化に向け、2025年6月の株主総会において取締役人数の縮減を予定

— 取締役会資料の早期配付を通じ、事前準備の時間を確保したほか、会議資料の作成ルール見直しによる議論の活性化に向けた取組みを実施





（参考）KPI（Let's Try!）

	2022年度 実績	2023年度 実績	**2024年度 実績**	2025年度 目標	2030年度 なりたい姿
宮城県内のメインバンク比率	56%	56%	**56%**	57%	62%
宮城県外の法人貸出先数（2020年度比）	1.21倍	1.33倍	**1.45倍**	1.47倍	1.5倍
宮城県内の預り資産保有世帯割合※1 グループ預り資産保有先数	– 84,445先	– 91,373先	**– 101,399先**	– 111,000先	35%以上 180,000先
宮城県内の当行ローン利用率	14.9%	15.1%	**15.3%**	17.0%	20.0%
グループ会社の当期純利益	14億円	17億円	**15億円**	15億円	30億円
本業にかかる労働生産性※2	12百万円	14百万円	**16百万円**	18百万円	24百万円
営業店事務量（2019年度比）	▲25%	▲33%	**▲42%**	▲50%	▲50%
非対面チャネル利用率	（法人）15% （個人）20%	（法人）32% （個人）27%	**（法人）35% （個人）32%**	（法人）38% （個人）35%	（法人）50% （個人）50%
創業期の事業者に対する成長支援件数	1,761件	2,061件	**2,264件**	2,500件	3,000件
CO_2排出量	9,264t-CO_2	8,433t-CO_2	**6,803t-CO_2**	5,700t-CO_2	0t-CO_2
管理職に占める女性割合	16.0%	17.5%	**19.4%**	21.0%	30.0%

その他項目	◆新事業・新分野のプロジェクトを10件立ち上げる（2023年度までに実施） 10件立ち上げ済 将来的な事業化が見込まれる新事業・新分野の開拓を継続する ◆宮城県における経済成長率の向上を支援する ◆宮城県内における地域開発プロジェクトへの関与100%を目指す ◆「チャレンジ精神の醸成」につながる様々な取組みを実施する ◆顧客・地域に役立つ「専門性を有する人材」を増加させる

※1．全国家計構造調査
※2．（貸出金利息+役務取引等利益－預金等利息－経費＋人件費＋減価償却費）/従業員数（パートタイマーは0.4人換算）

本資料の将来の業績に関わる記述については、

その内容を保証するものではなく、経営環境の変化等

による不確実性を有しておりますのでご留意ください。

本件に関する
お問い合わせ先

七十七銀行　総合企画部　企画課
TEL： 022-267-1111（代表）
URL： https：//www.77bank.co.jp/