



未来を切り拓くリーディングカンパニー



2025年度中間決算 会社説明会

77 七十七銀行
BANK

Point
01

中間期の過去最高益を更新、2025年度通期業績予想も上方修正

- ✓ 顧客向けサービス業務利益、有価証券全体損益が増加し、中間期として過去最高益を更新
- ✓ 足元の収益環境等を踏まえ、2025年度通期業績予想を上方修正。過去最高益更新見込み

Point
02

「Vision 2030」の見直しに着手、来春公表予定

- ✓ 「Vision 2030」見直しに合わせ、新たな財務目標、株主還元方針等を公表予定
- ✓ 来春公表に向け、外部環境等を踏まえながら、戦略・KPIを含め検討中

Point
03

中間配当の増配、期末配当予想の上方修正

- ✓ 業績等を勘案し、中間配当を増配（8円増配）、期末配当予想を上方修正（8円増配）
- ✓ 株主還元方針で掲げる配当性向35%以上とする目標を達成見込み

1. 中間決算概要	...	3
2. 業績予想	...	1 3
3. 七十七グループの価値向上	...	1 8
4. 主な事業戦略	...	2 9
5. 「Vision 2030」の取組状況	...	3 8

01

中間決算概要

連結					
経常利益	287	352	65	22.6	
親会社株主に帰属する中間純利益	198	243	45	22.8	

預金等利回が上昇したものの、
貸出金ニーズの捕捉に加え、貸出金利回が上昇したことにより、資金利益は増加

資金利益

(単位：億円、%)

	2024年度 中間期	2025年度 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
資 金 利 益	544	555	11	1.9
資 金 運 用 収 益	565	647	82	14.4
(貸 出 金 利 息)	284	372	88	31.0
(有価証券利息配当金)	269	253	▲ 16	▲ 6.0
資 金 調 達 費 用	21	93	72	342.7
(預 金 等 利 息)	14	79	65	476.5

(参考) 資金利益の増減要因

(単位：億円)

貸出金要因

+88

[円貨+91、外貨▲3]

利回

+69

平残

▲3

利回

▲13

有価証券要因

▲16

預金要因

▲65

その他

+4

資金利益

555

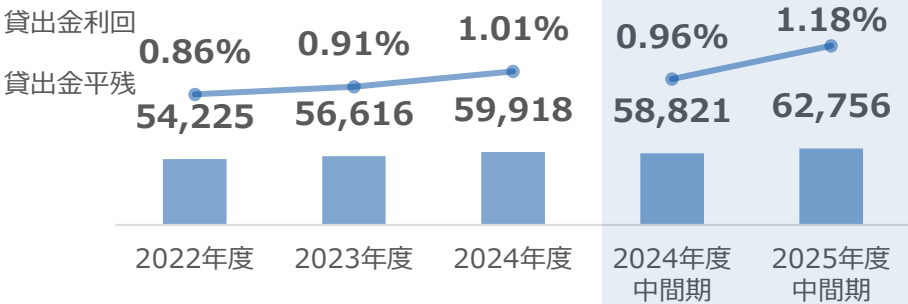
[円貨+2、外貨▲18]

2024年度
中間期

2025年度
中間期

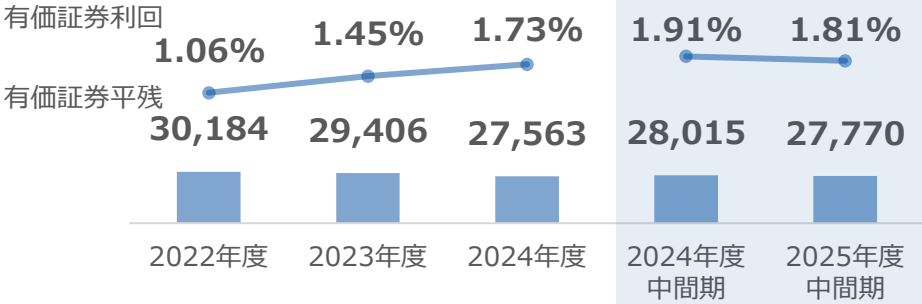
貸出金の平残・利回

(単位：億円)



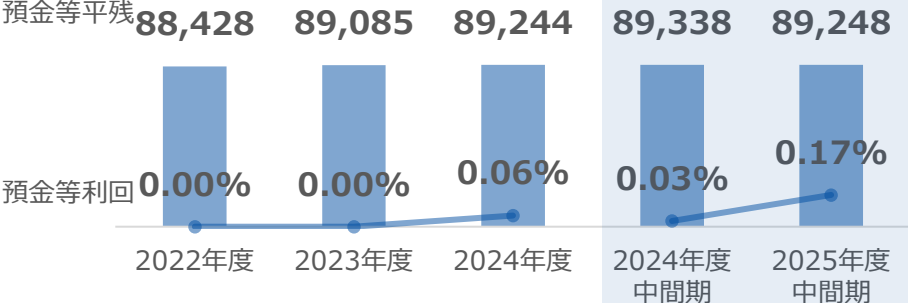
有価証券（商品・特金を除く）の平残・利回

(単位：億円)



預金（譲渡性預金を含む）の平残・利回

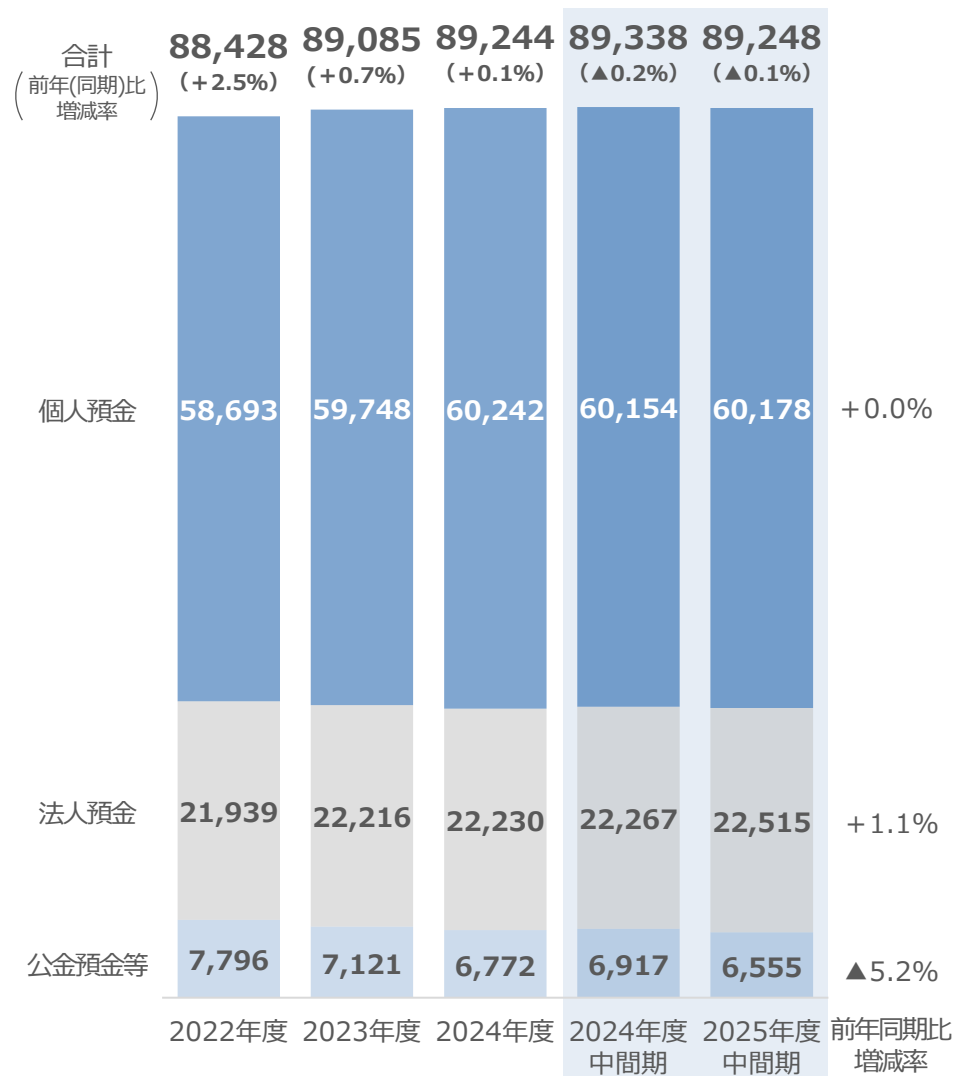
(単位：億円)



個人預金、法人預金ともに増加したものの、公金預金等が減少したことから預金平残は減少 預金金利の引き上げにより、全体の預金等利回りは上昇

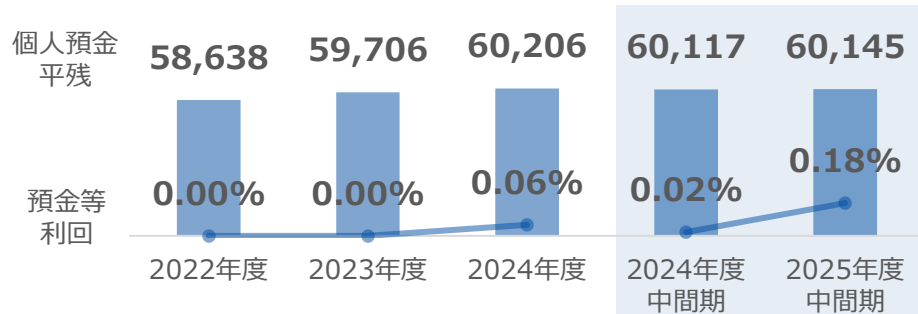
預金平残（譲渡性預金を含む）

（単位：億円）



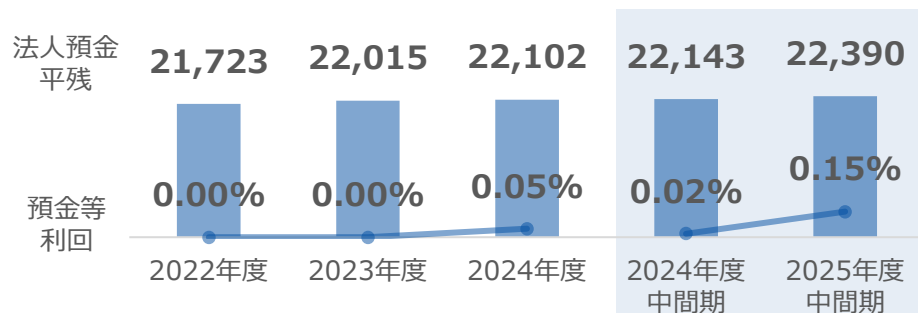
個人預金（円貨）の平残・利回

（単位：億円）



法人預金（円貨・譲渡性預金を含む）の平残・利回

（単位：億円）



公金預金（円貨・譲渡性預金を含む）の平残・利回

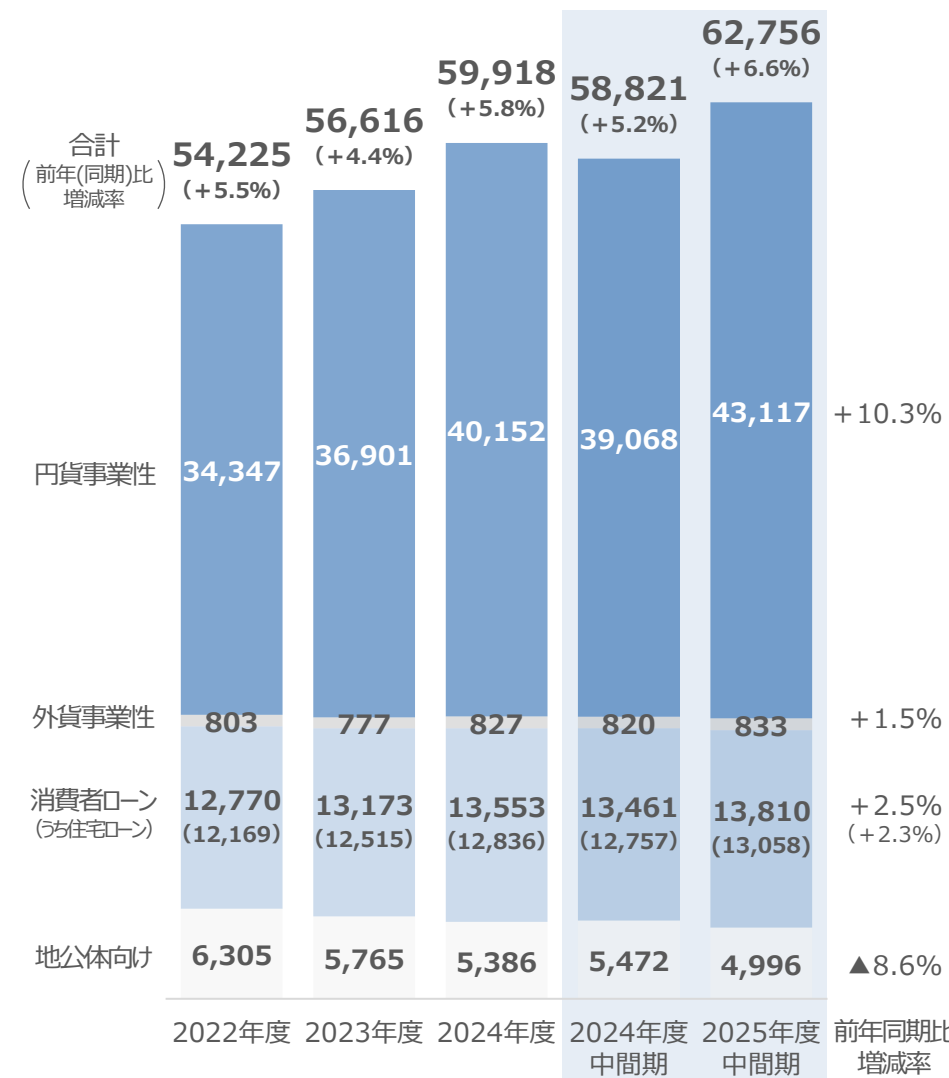
（単位：億円）



運転資金、設備資金のニーズを捕捉し、事業性貸出金は高い伸び率を維持 円貨貸出金利回りは前年同期比0.24ポイント上昇し、全体の貸出金利回は改善

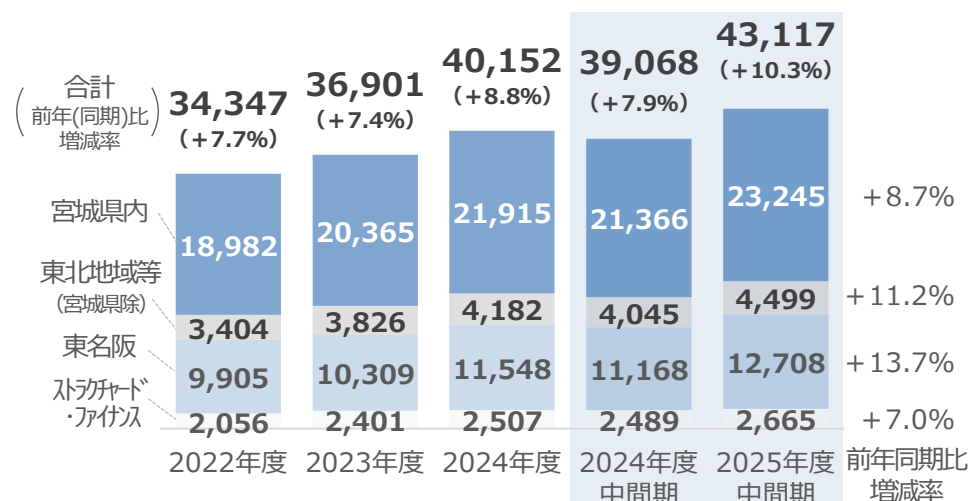
貸出金平残

(単位：億円)

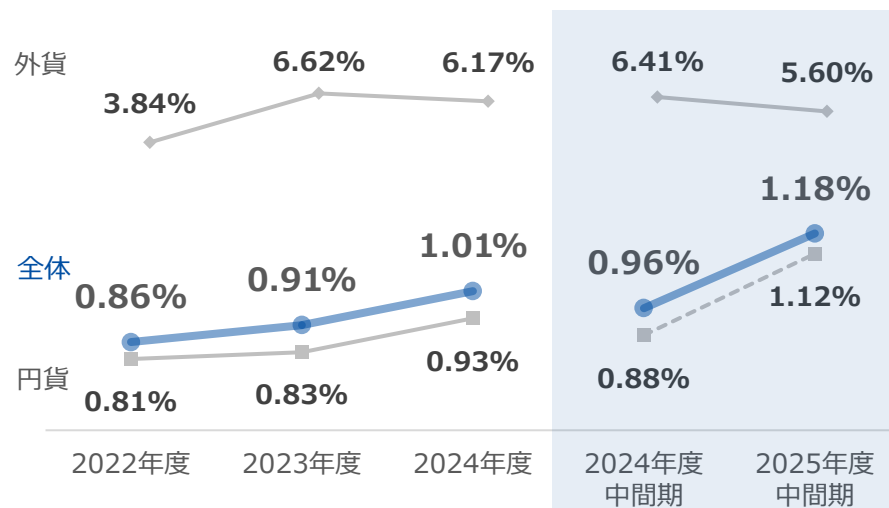


事業性貸出金平残 (円貨)

(単位：億円)



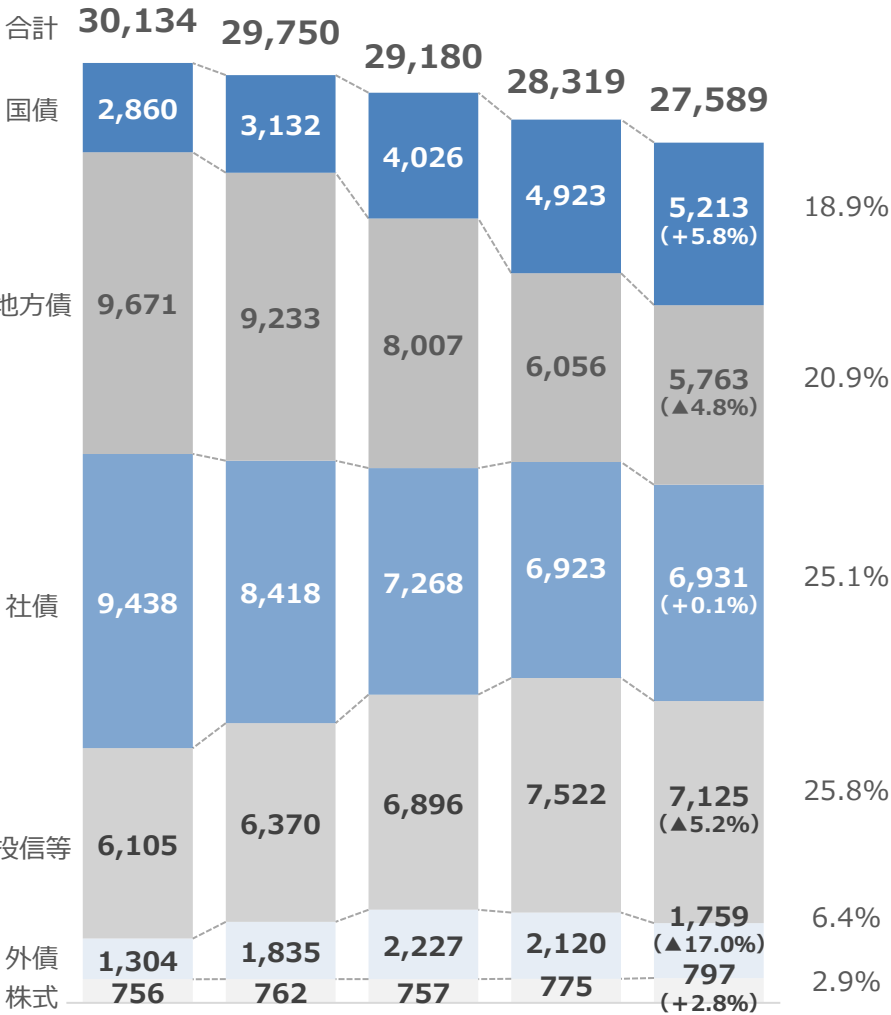
貸出金利回



低利回り債を中心に売却を進めた一方、株価上昇局面を捉えた株系資産等の売却を実施したことから有価証券全体損益、有価証券全体利回りともに改善

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 中間期	2025年度 中間期	前年同期比 増減額（率）
有 価 証 券 利 息 配 当 金 A	269	253	▲ 16
円 貨 債 券 利 息	29	44	15
外 貨 債 券 利 息	66	48	▲ 18
株 式 配 当 金	44	49	5
投 信 分 配 金	48	52	4
投 信 解 約 益	82	60	▲ 22
国 債 等 債 券 損 益 B	▲ 94	▲ 87	7
売 却 益	27	3	▲ 24
償 還 益	0	0	0
売 却 損	101	62	▲ 39
償 還 損	20	28	8
（うち投信解約損）	19	26	7
償 却	0	－	▲ 0
株 式 等 関 係 損 益 C	54	70	16
売 却 益	55	70	15
売 却 損	1	0	▲ 1
償 却	0	－	▲ 0
金 銭 の 信 託 運 用 損 益 D	4	37	33
有 価 証 券 全 体 損 益 （A+B+C+D）	233	273	40
調 達 コ ス ト 控 除 後	170	210	40
（参考）有価証券全体利回り （調達コスト控除後）	1.15	1.44	0.29

円債ポートフォリオの利回り引上げを図るため、
低利回り債を中心とする売却と償還時期の平準化を意識した債券購入を実施

有価証券評価損益

(単位：億円)

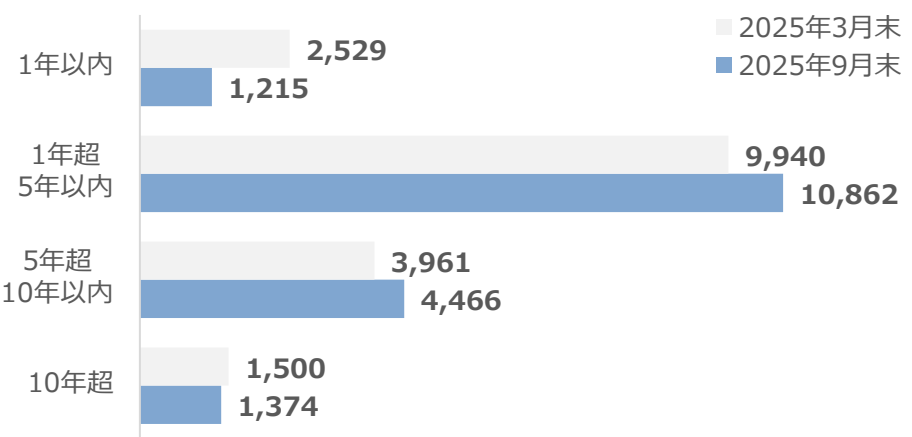
		2024年3月末	2025年3月末	2025年9月末
債	券	▲ 349	▲ 637	▲ 622
国	債	▲ 168	▲ 273	▲ 273
地	方	債	▲ 96	▲ 188
社	債	▲ 85	▲ 176	▲ 174
そ	の	他	600	327
投	資	信	託	等
外	債	▲ 13	▲ 10	▲ 20
株	式	1,433	1,243	1,667
投	資	有	価	証
金	銭	の	信	託
合	計	1,762	991	1,801

(参考) 日経平均株価等の推移

		(単位：円、%)		
日	経	平	均	株
日	本	10	年	国
米	国	10	年	国

円貨債券残存期間別残高

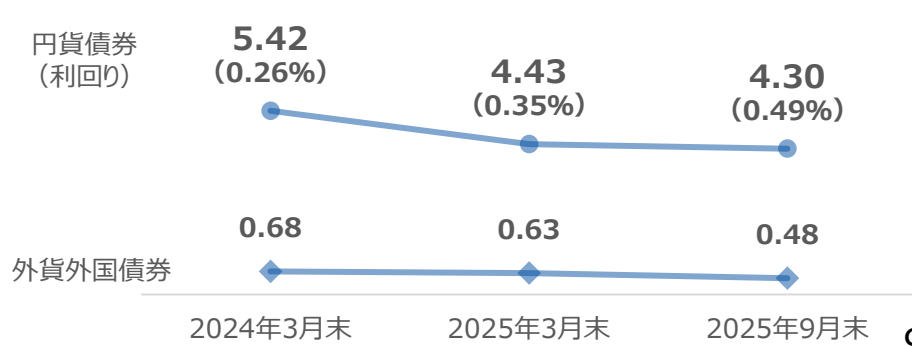
(単位：億円)



(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
2024年度	3,213億円 (7.7年)	2,153億円
2025年度中間期	747億円 (7.6年)	1,370億円

円貨債券・外貨外国債券修正デュレーション



役務取引等利益

法人非金利収益（外為デリバティブ収益等を含む）

預り資産関連手数料

(参考) 預り資産残高

10

営業・融資サポートシステム構築等によりシステム関連費用が増加
トップラインの伸長により、コアOHRは改善

経費

(単位：億円)

			2024年度 中間期	2025年度 中間期	前年同期比 増減額
経	費		235	248	13
人	件	費	127	127	0
物	件	費	91	101	10
(うちシステム関連費用)			36	43	7
税	金		17	20	3

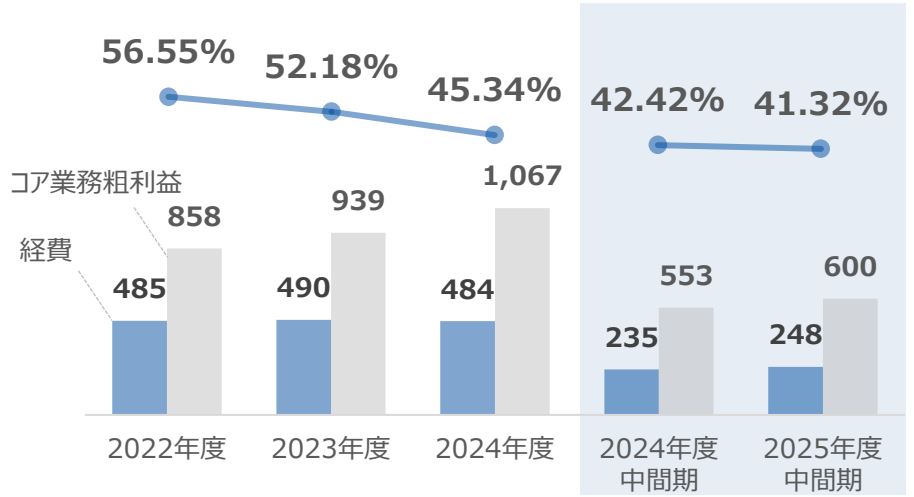
(参考) 経費の増減要因

(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）	6
	システム関連費用(システム更改費用等)	1
	その他（研修費等）	3

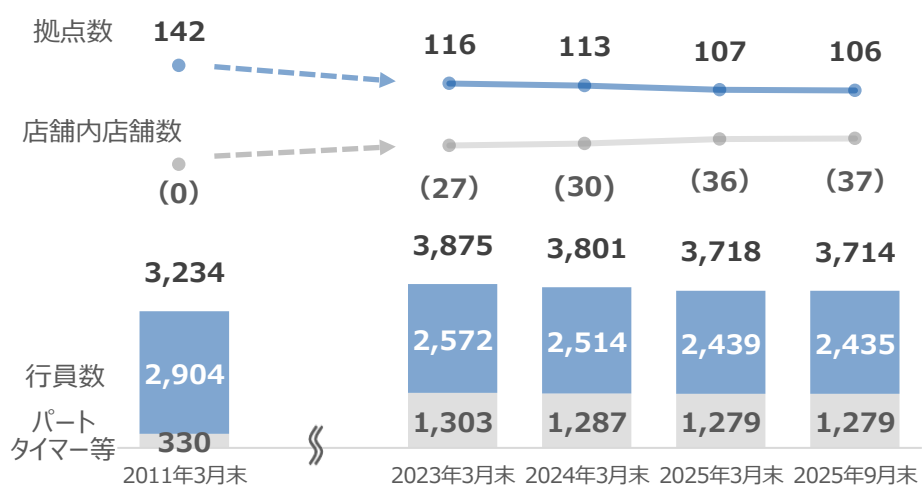
コアOHR

(単位：億円)



行員数と拠点数等の推移

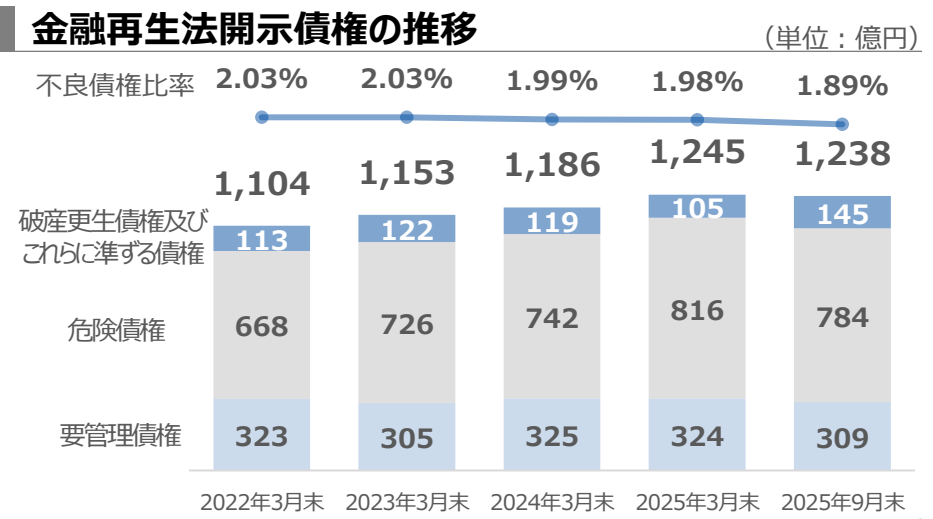
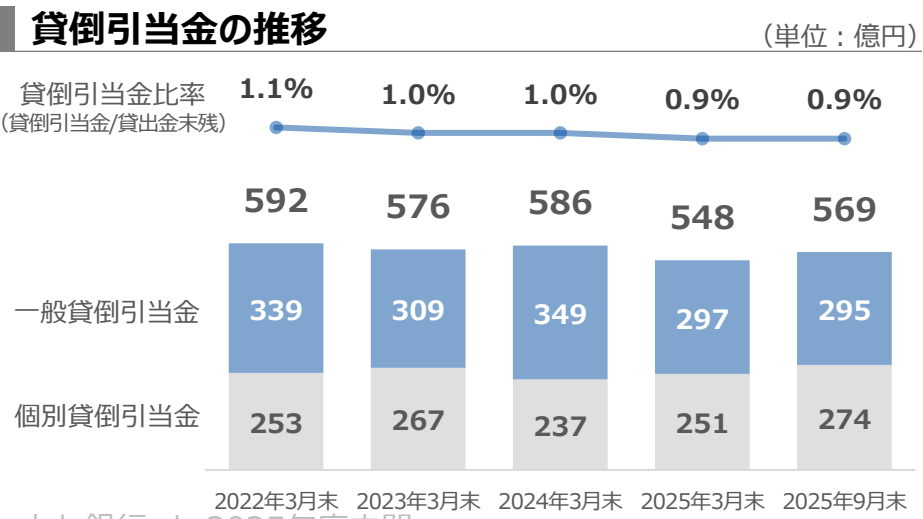
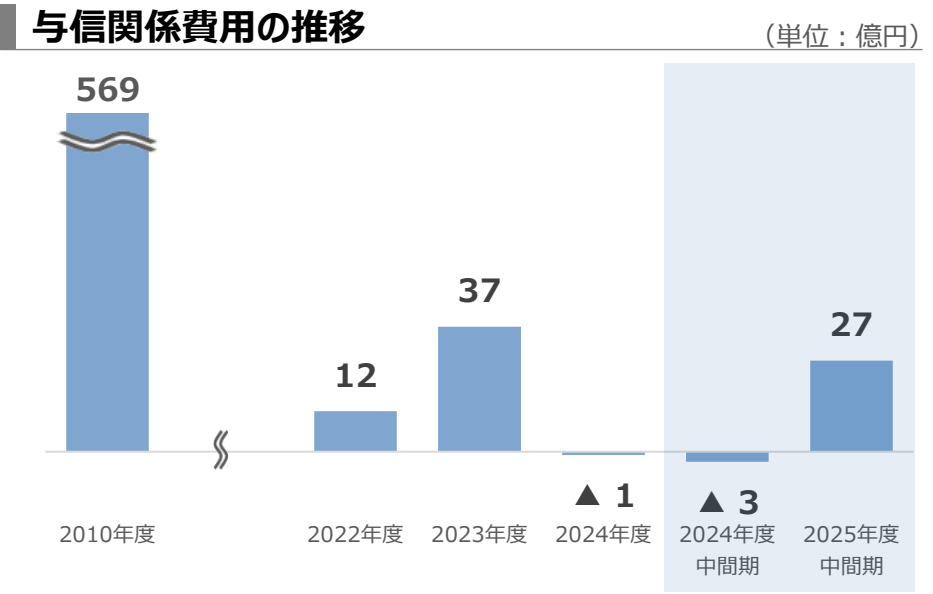
(単位：拠点、カ店、名)



※. 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

個別貸倒引当金対象先において、ランクダウンが発生したこと等により
個別貸倒引当金繰入額が増加し、与信関係費用が増加

与信関係費用 () は貸倒引当金戻入益計上前 (単位：億円)			
	2024年度 中間期	2025年度 中間期	前年同期比 増減額
与 信 関 係 費 用	▲ 3	27	30
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	— (▲13)	▲ 1	▲ 1 (12)
不 良 債 権 処 理 額	1 (10)	28	27 (18)
う ち 個 別 貸 倒 引 当 金 繰 入 額	— (10)	26	26 (16)
貸 倒 引 当 金 戻 入 益 等	4 (-)	—	▲ 4 (-)



02



業績予想

単体	(単位：億円、%)	2024年度	2025年度 予想	前年比		2026年度 シミュレーション
				増減額	増減率	
業 務 粗 利 益		856	1,091	235	27.4	1,185
資 金 利 益		1,039	1,106	67	6.4	1,155
役 務 取 引 等 利 益		145	154	9	6.2	162
そ の 他 業 務 利 益		▲ 328	▲ 169	159		▲ 132
経 費		484	504	20	4.1	501
実 質 業 務 純 益		372	587	215	57.7	684
[コ ア 業 務 純 益]		[583]	[686]	[103]	[17.6]	[772]
[コア業務純益（除く投資信託解約損益）]		[472]	[579]	[107]	[22.6]	[694]
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額		－	11	11		0
業 務 純 益		372	576	204	54.8	684
臨 時 損 益		177	86	▲ 91		84
経 常 利 益		548	660	112	20.4	765
特 別 損 益		▲ 0	▲ 1	▲ 1		▲ 1
当 期 純 利 益		386	460	74	19.2	525
与 信 関 係 費 用		▲ 1	60	61		50
有 価 証 券 全 体 損 益		441	531	90		534
調 達 コ ス ト 控 除 後		316	406	90		392
顧 客 向 け サ ー ビ ス 業 務 利 益		225	299	74		420
外 貨 調 達 コ ス ト 控 除 後		187	269	82		393
連結						
経 常 利 益		563	680	117	20.8	790
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益		393	470	77	19.6	540

資金利益

(単位：億円、%)

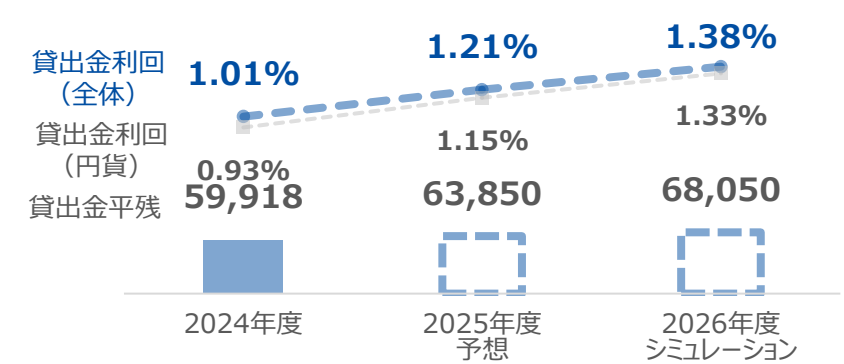
	2024年度	2025年度 予想	前年比		2026年度 シミュレーション
			増減額	増減率	
資 金 利 益	1,039	1,106	67	6.4	1,155
資 金 運 用 収 益	1,114	1,301	187	16.7	1,450
(貸 出 金 利 息)	605	774	169	27.9	940
(有価証券利息配当金)	478	487	9	1.8	499
資 金 調 達 費 用	75	197	122	162.6	298
(預 金 等 利 息)	58	164	106	182.7	253

※. 資金調達費用に特金見合費用を含む

(金利条件)					
無 担 保 コ ー ル O / N	0.47	0.48	0.01		0.73
普 通 預 金	0.200	0.200	0.000		0.300
定 期 預 金 5 年	0.375	0.375	0.000		0.525
短 期 プ ラ イ ム レ ー ト	2.375	2.375	0.000		2.625
T I B O R 3 ヲ 月	0.82	0.79	▲ 0.03		0.95
日 本 国 債 1 0 年	1.48	1.45	▲ 0.03		1.50
S O F R 3 ヲ 月	4.28	4.17	▲ 0.11		3.72
米 国 国 債 1 0 年	4.20	4.22	0.02		4.03

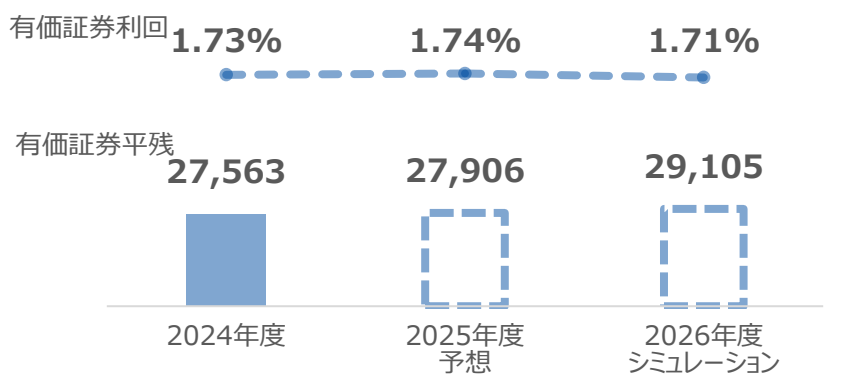
貸出金の平残・利回

(単位：億円)



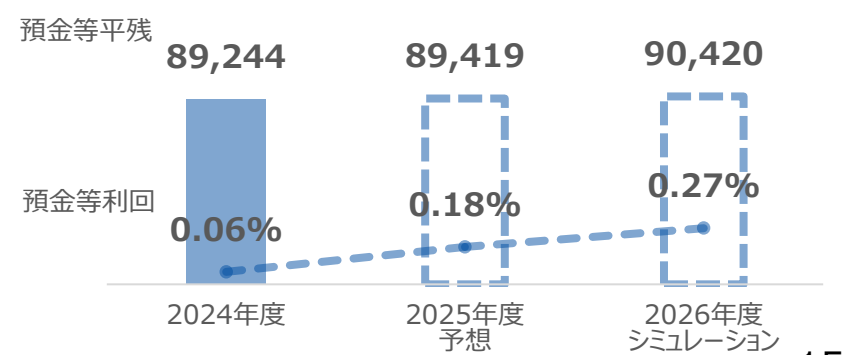
有価証券（商品・特金を除く）の平残・利回

(単位：億円)



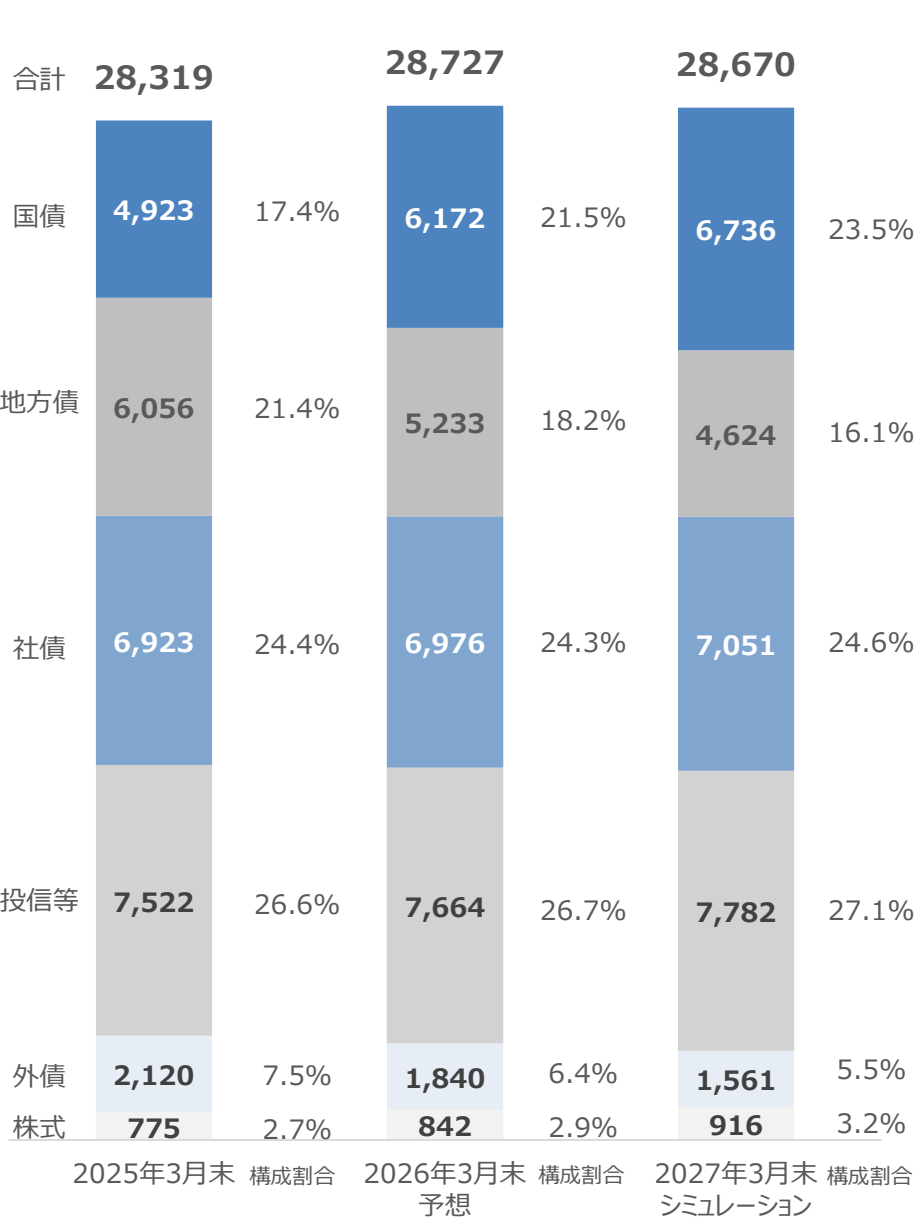
預金（譲渡性預金を含む）の平残・利回

(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	487	9	499
円 貨 債 券 利 息	63	98	35	138
外 貨 債 券 利 息	124	94	▲ 30	82
株 式 配 当 金	74	82	8	85
投 信 分 配 金	106	106	0	116
投 信 解 約 益	111	107	▲ 4	78
国 債 等 債 券 損 益	▲ 211	▲ 99	112	▲ 88
売 却 益	28	5	▲ 23	5
償 還 益	0	0	0	－
売 却 損	198	71	▲ 127	50
償 還 損	41	33	▲ 8	43
（うち投信解約損）	36	28	▲ 8	37
償 却	0	－	▲ 0	－
株 式 等 関 係 損 益	164	103	▲ 61	95
売 却 益	165	113	▲ 52	115
売 却 損	1	10	9	20
償 却	0	－	▲ 0	－
金 銭 の 信 託 運 用 損 益	10	40	30	28
有 価 証 券 全 体 損 益	441	531	90	534
調 達 コ ス ト 控 除 後	316	406	90	392
（参考）有価証券全体利回り （調達コスト控除後）	1.09	1.39	0.30	1.29

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	504	20	501
人件費	254	254	0	255
物件費	195	210	15	207
(うちシステム関連費用)	83	91	8	83
税金	35	40	5	39

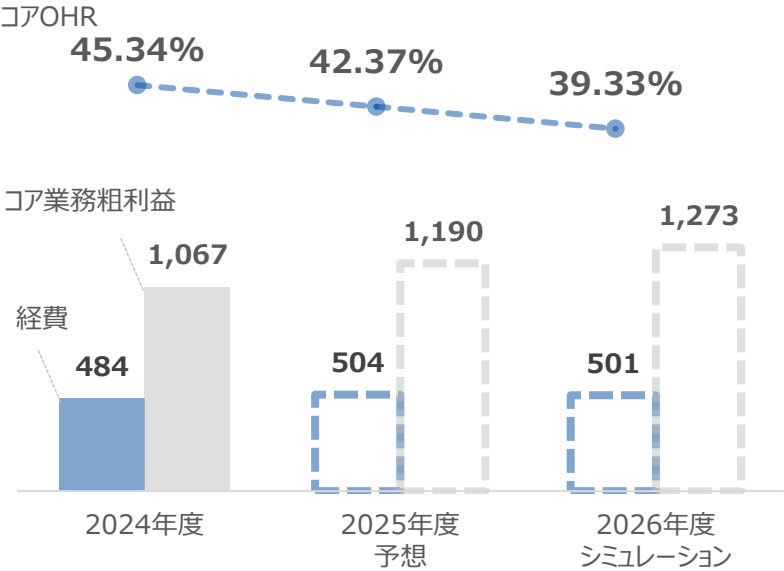
(参考) 経費の増減要因 (2025年度予想)

(単位：億円)

	増減要因	金額
人件費	賃上げ実施等	3
	行員の自然減等	▲ 3
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)	6
	システム関連費用 (システム更改費用等)	2
	その他 (研修費、減価償却等)	7

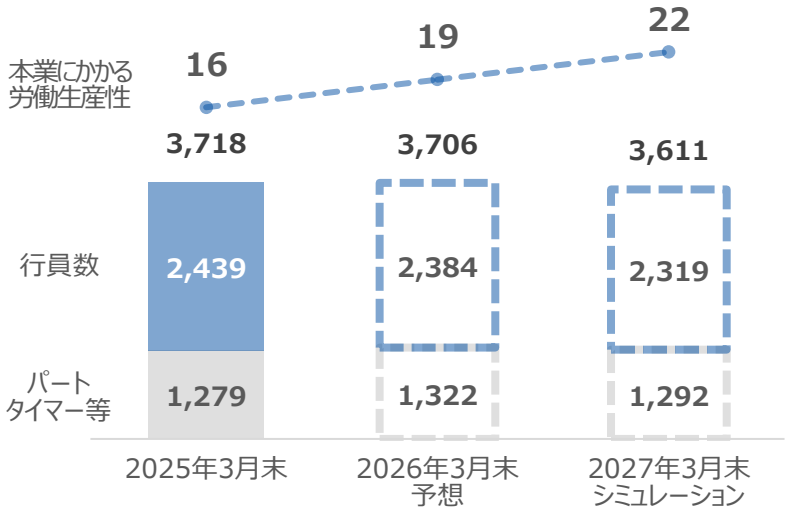
コアOHR

(単位：億円)



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

ROEの改善、足元の株価上昇等を受け、PBRは改善するも1倍の水準には至らず 更なる資本収益性の改善に向け、財務目標等の見直しを検討

資本収益性関連指標の推移

		2020年度 実績	2025年度 予想	「Vision 2030」 財務目標等	
PBR改善 ROE向上 RORA改善 収益力向上 コストコントロール 資本の最適配分 財務レバレッジコントロール 政策保有株式の縮減 株主還元の充実 PER向上	PBR	0.22倍	0.77倍	1倍超	
	ROE (連結)	3.42%	7.58%	7%以上	
	当期純利益 (連結)	165億円	470億円	450億円	見直し検討中
	コアOHR	62.27%	42.37%	40%以下	
	自己資本比率 (連結)	10.39%	10.28%	10%程度 (10.0%~10.5%)	
	政策保有株式 対純資産比率 (連結)	14.0%	継続的に縮減 (10%未満)	継続的に縮減 (10%未満)	
	配当性向 (連結)	22.4%	35.7%	35%以上 (2026年3月末)	
	PER	7.00倍	10.88倍	14.3倍以上 (理論値)	

※. PBR、PERで使用する当行株価は2025年11月14日終値で算出 19

「Vision 2030」による各種施策の実施を通じ、収益力が大幅に向上し、 採算性・資本収益性も改善

「Vision 2030」の成果

□ 「金融」×「コンサルティング」の強化

貸出金平残 63,850億円 (2020年度比+28.5%)	役務取引等利益 154億円 (2020年度比+57.1%)
---	--

□ 七十七経済圏の拡大

法人貸出先数 15,059先 (2020年度比+19.6%) ※. 2025年9月末	グループ会社数 12社 (2020年度比+6社) ※. 2025年9月末
--	--

□ 生産性の飛躍的な改善

顧客向けサービス業務利益 269億円 (2020年度比+279億円)	労働生産性 19百万円 (2020年度比+10百万円)
---	--

□ 挑戦的な企業文化の確立

女性管理職比率 20.4% (2020年度比+7.0ポイント) ※. 2025年9月末	外部派遣者数(累計) 327名 (2020年度比+172名) ※. 2025年9月末
---	--

□ 成長を通じたステークホルダーへの還元

配当性向 35.7% (2020年度比+13.3ポイント)	配当金総額 169億円 (2020年度比+132億円)
--	--

当期純利益（連結）



ROE（連結）

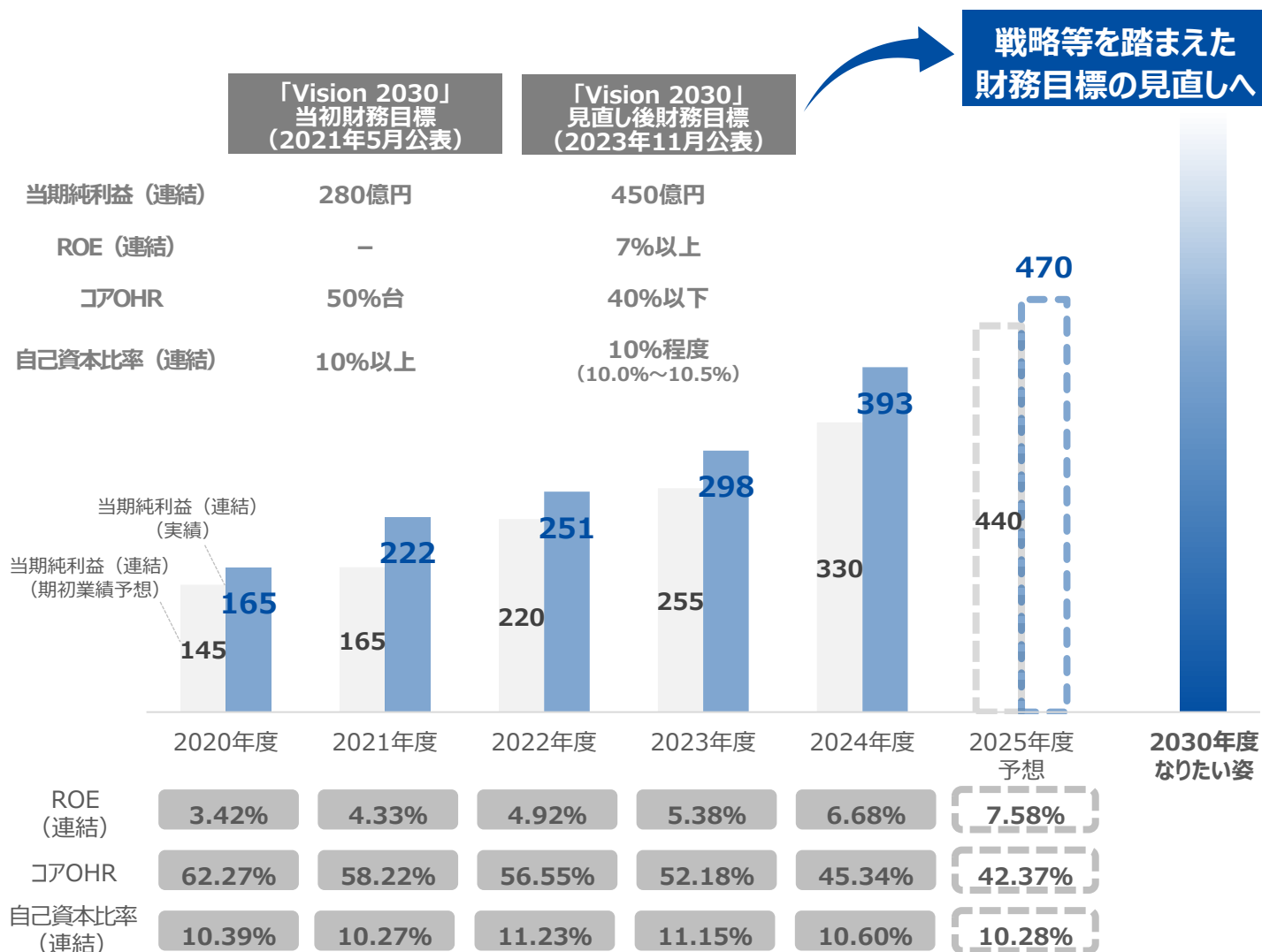


PBR



外部環境等の動向や戦略の進捗等を踏まえ、財務目標の見直しを検討

「Vision 2030」財務目標の見直し



参考 (2025年6月3日公表)

政策金利変更等に伴う
シミュレーション
(2030年度)当期純利益
680億円～750億円ROE (連結)
8%後半～9%後半コアOHR
35%程度

前提条件

政策金利：0.50%～1.00%

主要勘定残高 (2030年度)

預金 + 譲渡性預金: 9.5兆円

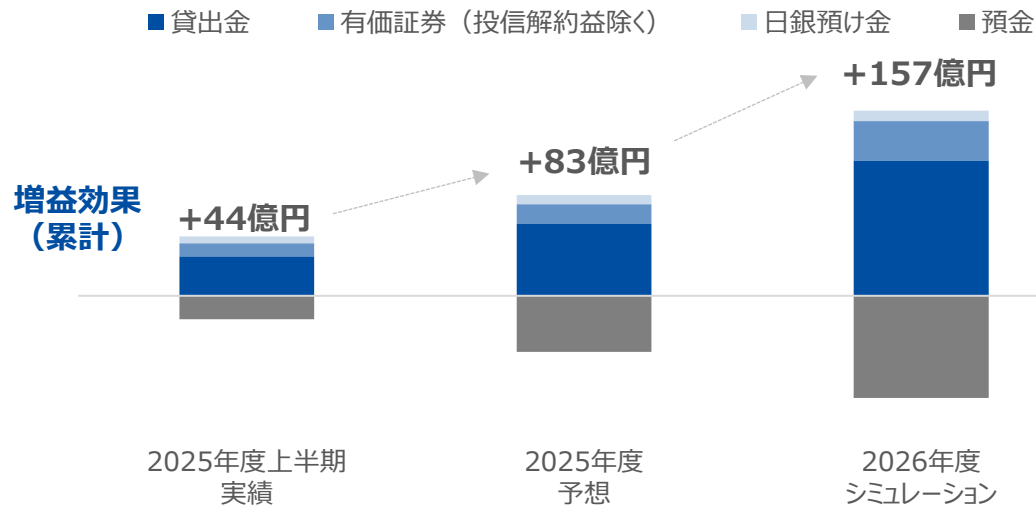
貸出金：7.8兆円

有価証券：2.6兆円

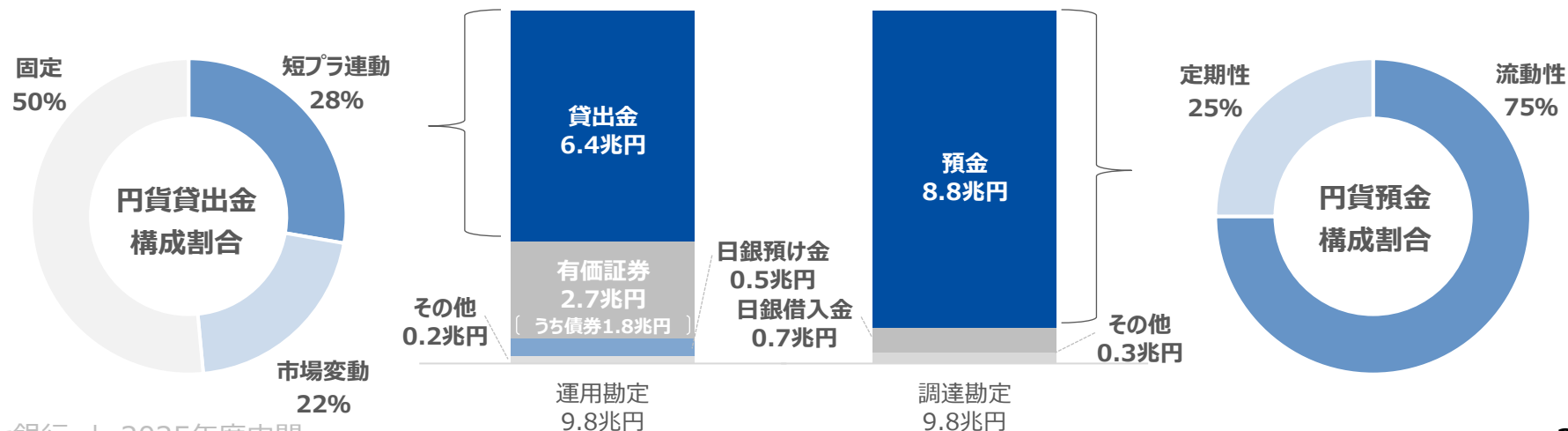
金融政策変更等に伴う円貨資金利益の増益効果 (2024年度対比)

□ 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)

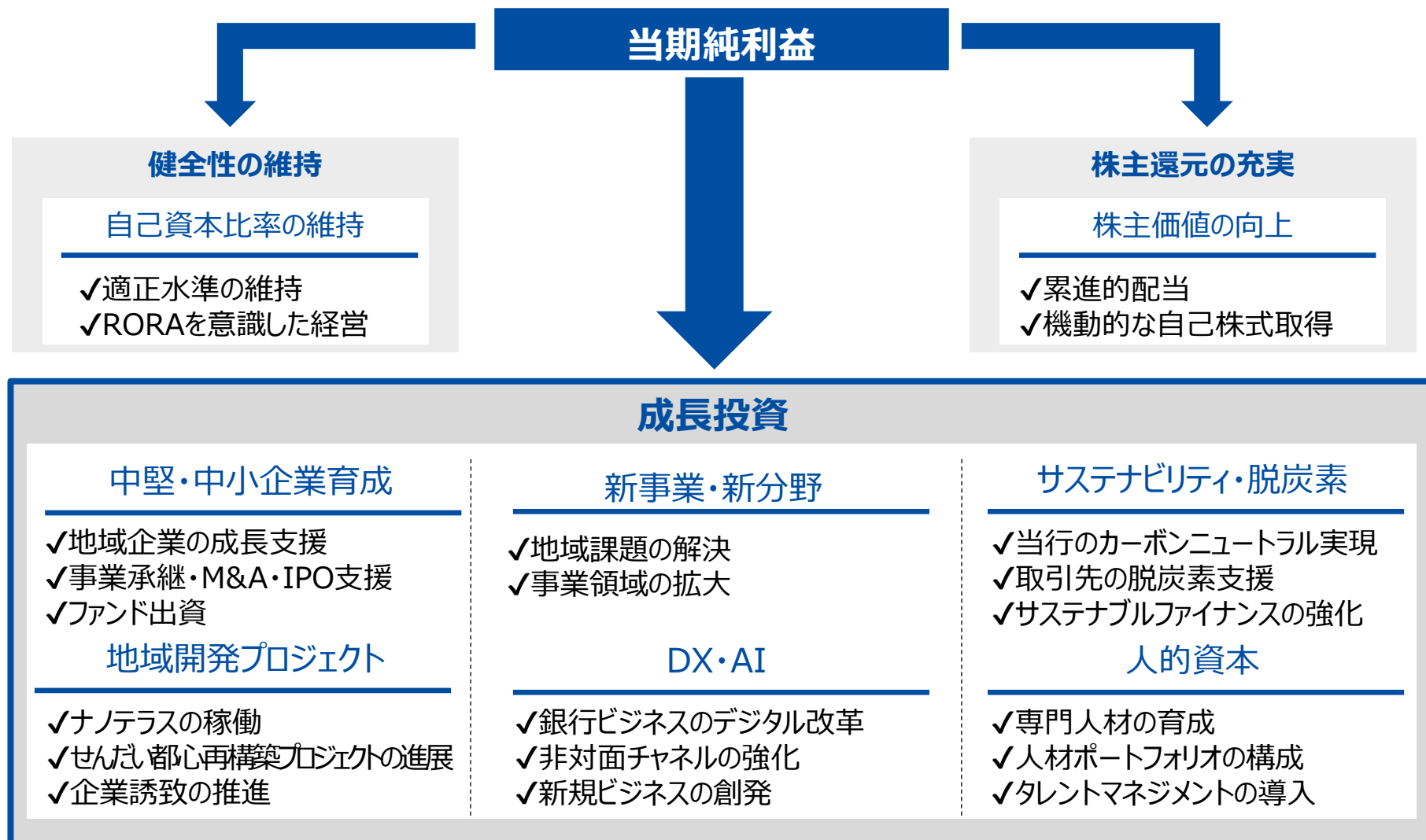


(参考) 円貨運用・調達の構成割合 (2025年9月末)



健全性の維持と株主還元の充実を図りながら、積極的な成長投資を通じて、株主利益と資本収益性の向上を目指す

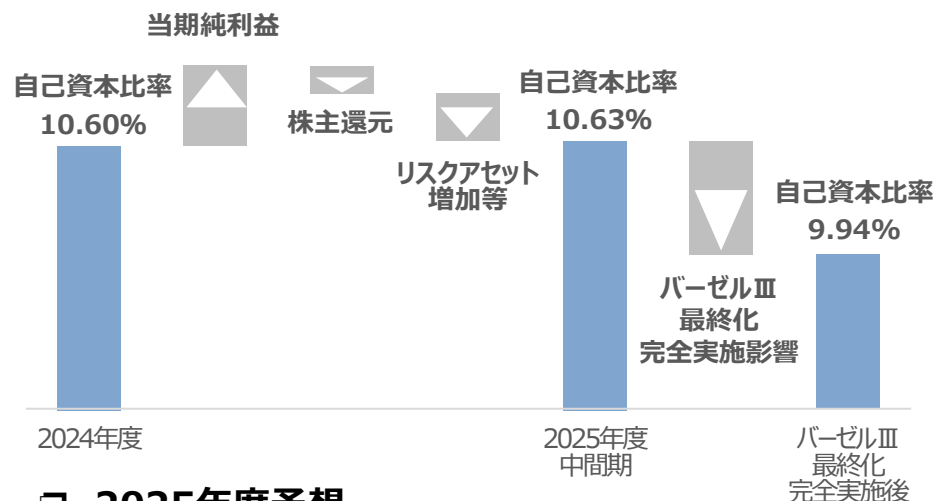
キャピタルアロケーションの考え方



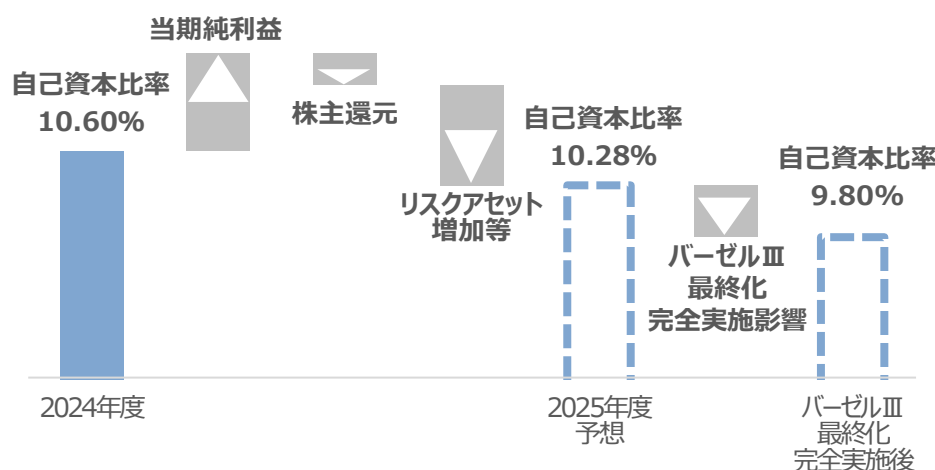
計画期間中の運用レンジを意識するとともに、 収益状況を踏まえた株主還元、リスクアセット等の資本コントロールを実施

自己資本比率（連結）の増減要因

□ 2025年度中間期実績



□ 2025年度予想

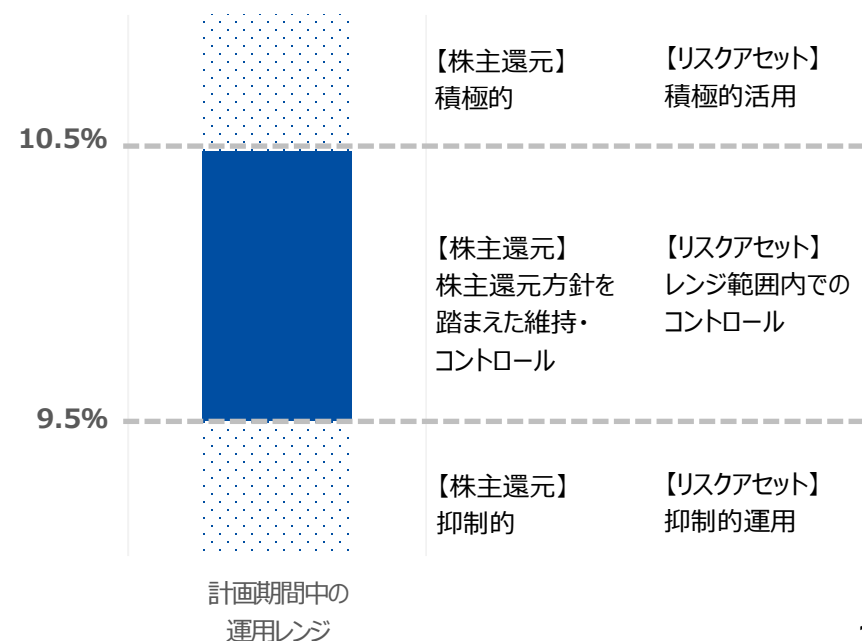


自己資本比率（連結）目標・運用レンジ

□ 自己資本比率の目標・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

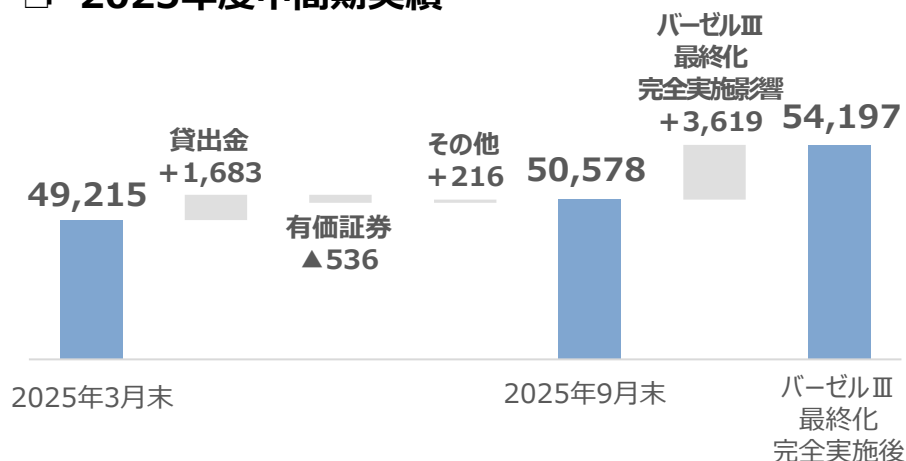


好調な事業性貸出金を背景にリスクアセットは増加見通し 調達コスト等を意識したプライシングの強化により採算性の向上を図る

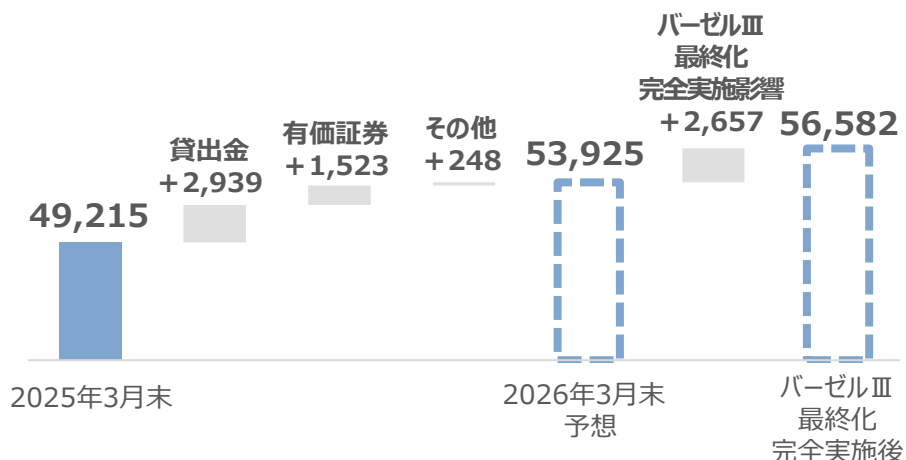
リスクアセット（単体）の増減

（単位：億円）

2025年度中間期実績



2025年度予想

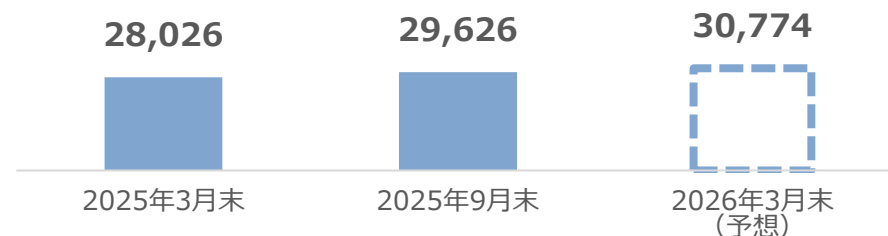


※. 2026年3月末に適用される株式のリスクウエイト：190%
（2027年度まで250%に段階的に引上げ）

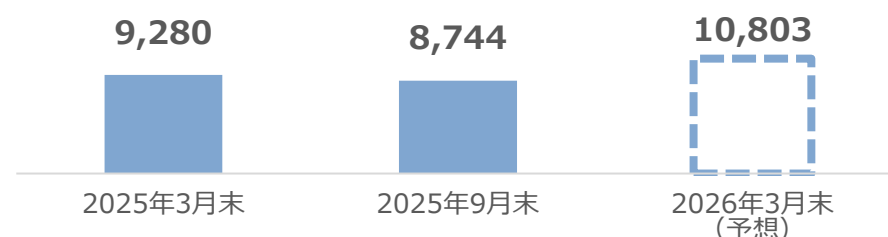
リスクアセット（単体）の推移

（単位：億円）

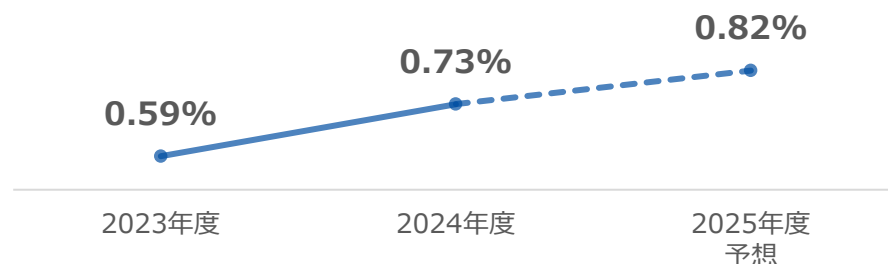
リスクアセット（円貨事業性貸出金）の推移



リスクアセット（有価証券）の推移



ボトムラインRORA（連結）の推移

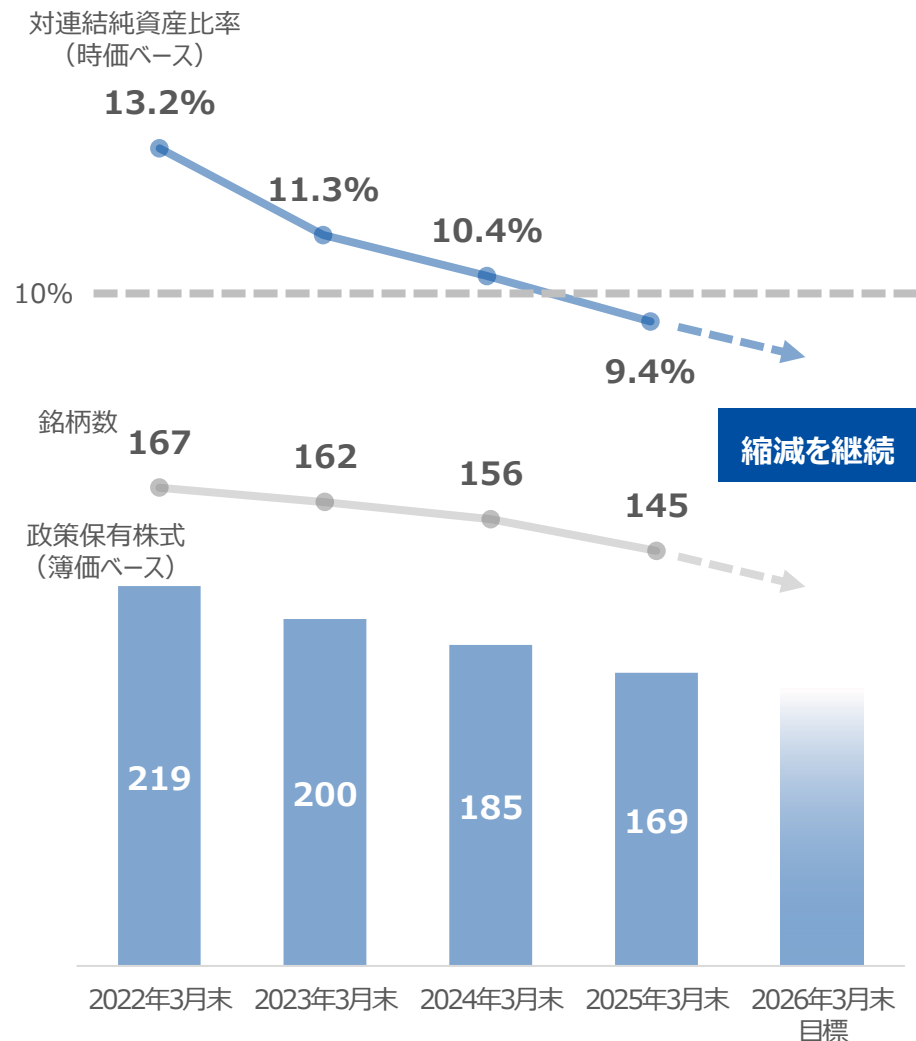


※1. ボトムラインRORA（連結）＝当期純利益（連結）÷リスクアセット（連結）
※2. バーゼルⅢ最終化完全実施ベースの数値を記載

対連結純資産比率10%未満とする目標を達成し、縮減を継続 議決権行使基準を定め、引き続き適切な株式運用を実施

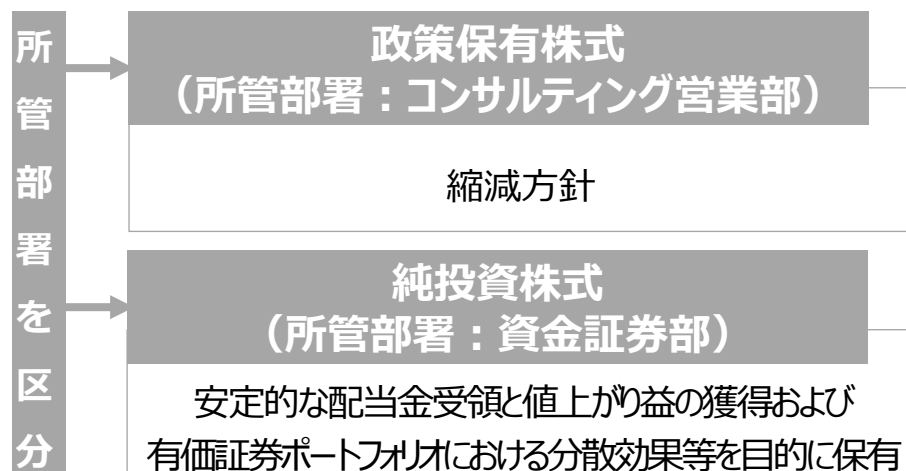
政策保有株式の推移

(単位：先、億円)



政策保有株式・純投資株式への対応

□ 政策保有株式・純投資株式への取組スタンス



□ 議決権行使への対応

- 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

次年度以降
議決権行使に基づく

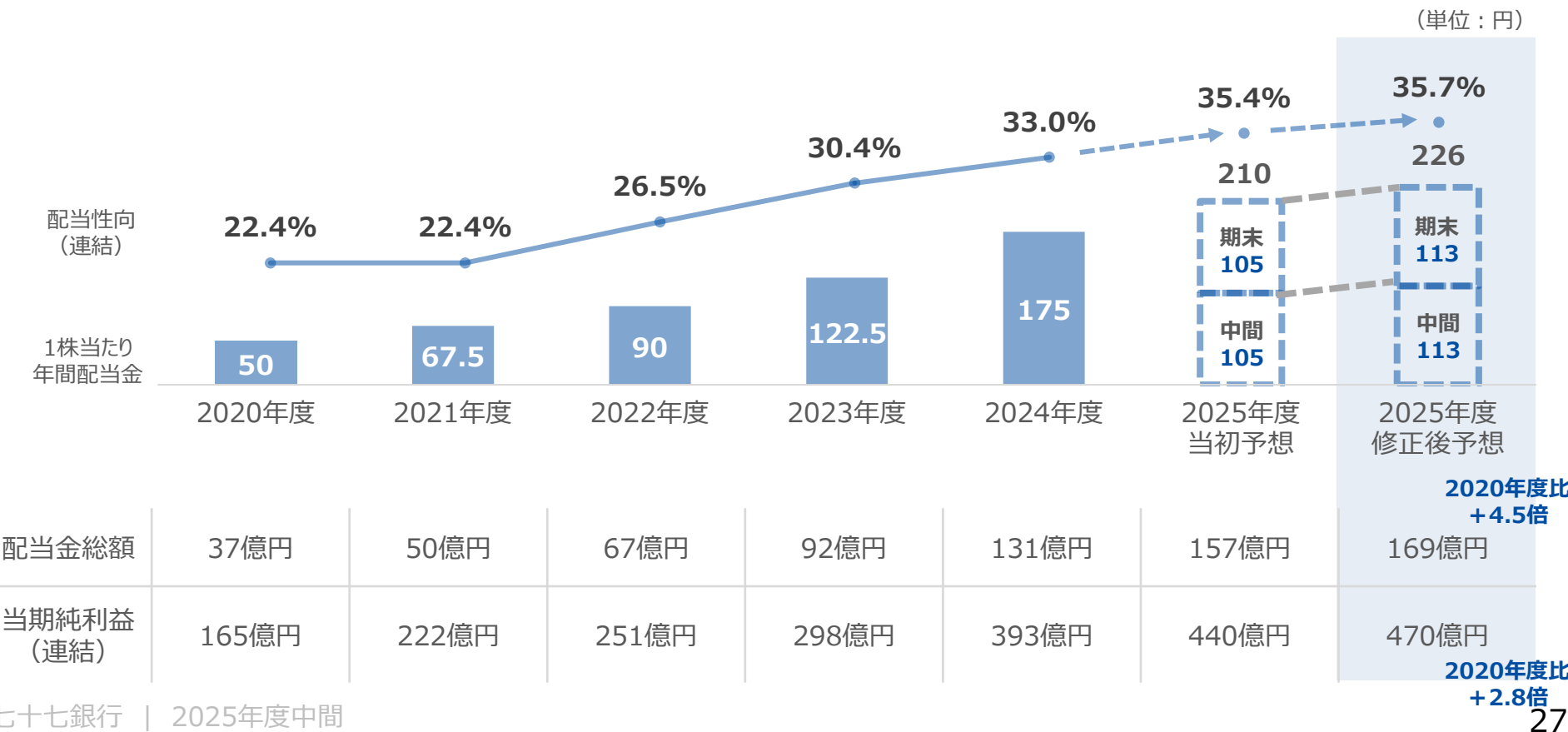
議決権行使結果等の開示を検討

中間配当を増配するとともに、期末配当予想を上方修正

「Vision 2030」中間見直しに合わせ、株主還元方針も見直し予定

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。



当初計画どおり「Vision 2030」中間見直しに着手 戦略のブラッシュアップ、財務目標、KPI等の内容を検討中

「Vision 2030」見直しの方向性

□ 見直しの方向性



長期的な方向性、
大きな目標を掲げることで
着実に成長・進化

「Vision 2030」の大枠は維持しつつ

人口減少下においても
「地域を豊かにしていく」という使命を果たす
リーディングカンパニーを目指す

組織・個々人の
更なるレベルアップ

一人ひとりが経営意識を持ち
新たな価値を創造！

チャレンジ・リスク管理
両面の強化

様々な分野に挑戦し、
未来を切り拓く！

七十七グループの
理念・歴史の再確認

創業150周年に向けて
ブランディングを強化！

□ 戦略の骨子

ビジネスモデル

- ▶ 「金融」×「コンサルティング」の強化
金融サービスとコンサルティングを一層強化し、
顧客の課題解決に貢献
- ▶ 生産性のさらなる向上
他行比で劣後するマーケット環境を踏まえ、
一人あたりの生産性を追求
- ▶ ネットワークの拡充
国内・海外でのビジネスチャンスを拡大させ、
地域とともに成長



多角化戦略

- ▶ 地域期待、顧客ニーズに応える特定分野の強化
人材育成、ノウハウ習得、提携・M&A等を活用し、
非金融分野の事業を拡大

04

主な事業戦略

東北地域の持続的な発展に向けて新たに2つの法人営業所を開設し、 広域ネットワーク網を構築

経済交流の活性化

□ さいたま法人営業所の開設

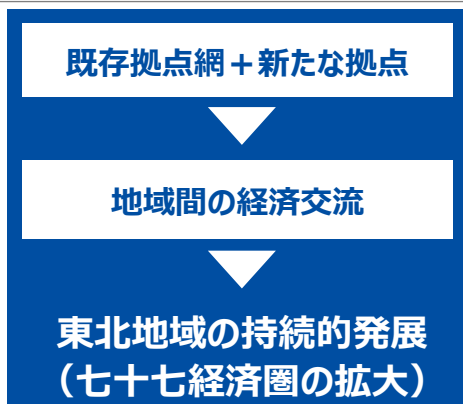
- 交通インフラ網を背景に東北地域に製造・営業拠点を構える企業も多く、宮城・東京間の空白地帯をカバーすることで、東北のお客さまの経営課題に対応

□ 福岡法人営業所の開設

- 「人」、「投資」、「情報」などを東北地域に呼び込み、マッチング等を通じた経済交流の活性化に貢献

(参考) 最近の支店・法人営業所等の開設状況

- 2022年9月 青森支店の開設
- 2023年8月 宇都宮法人営業所の開設
- 2025年1月 77 NEXT CONSULTINGの設立
(シンガポール現地法人)
- 2025年4月 東京サテライトデスクの設置



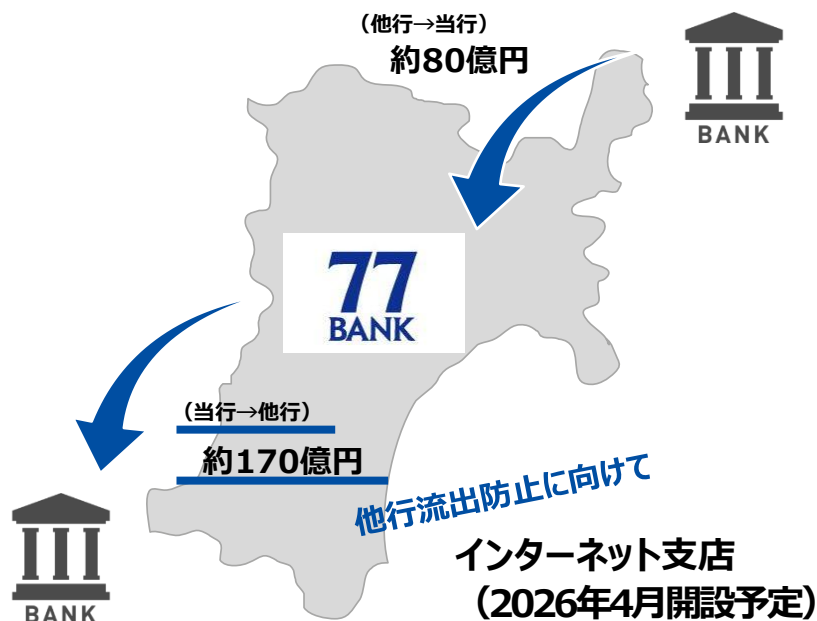
当行の利便性向上等により、個人預金の獲得に向けた取組みを強化

顧客接点の強化

□ インターネット支店の開設

- 福岡法人営業所とお取引をいただく法人のお客さまの勘定店とするほか、預金獲得の重要性が増すなか、若い世代の首都圏への転居等による相続預金の他行流出防止に向けた非対面取引の拡充の一環として「インターネット支店」を開設

(参考) 相続預金の流出入状況 (2024年度)



□ 77ポイントサービスの取扱開始

- デジタル化の進展やキャッシュレス決済の浸透が進むなか、お客さまに当行をより身近に感じていただくとともに、お取引のメリットを実感いただくことを目的に、新たなポイントサービスとして「77ポイントサービス」の取扱いを開始 (2026年4月予定)

ポイント名

なな
77ポイント (通称：ななポ)



ポイント付与取引

- ✓ 預金残高 (50万円～)
- ✓ ローン残高 (50万円～)
- ✓ 給振/年金のご指定
- ✓ 七十七カード、77JCBデビットのご利用 (1万円～)
- ✓ 公共料金 (電気/電話/水道)のお支払

ポイント交換先

地 元
特 産 品

PayPayポイント Vポイント J-POINT



※現Oki Dokiポイント
2026年1月から変更予定

経営資源のリバランス等、生産性の向上を通じ、七十七グループの持続的な成長の土台を構築

生産性向上に向けた進捗状況

□ 経費の削減

▶ 店舗内店舗の実施



▶ 事務レス等による時間創出

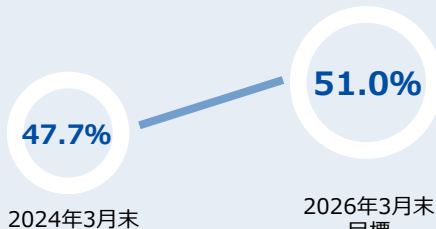
※2025年9月末時点

約95万時間削減
(2019年度対比)創出時間を人員数で換算した場合
約270名創出
(業務グループのみ)▶ 非対面チャネルの拡充
(非対面チャネル利用率)

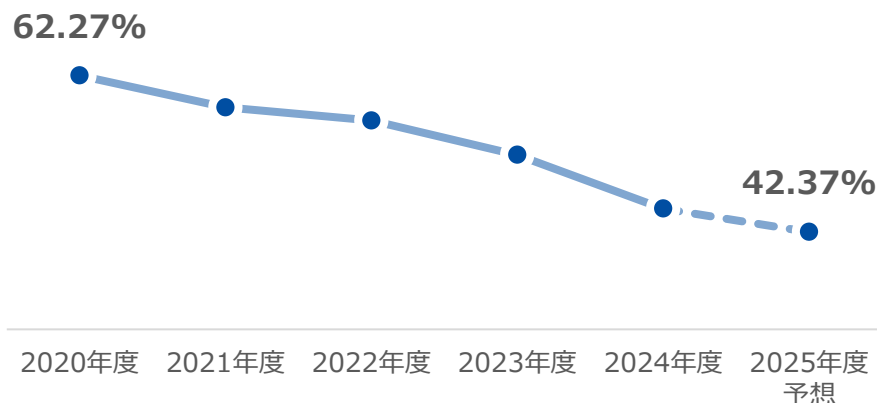
※2026年3月末目標

法人
38%個人
36%

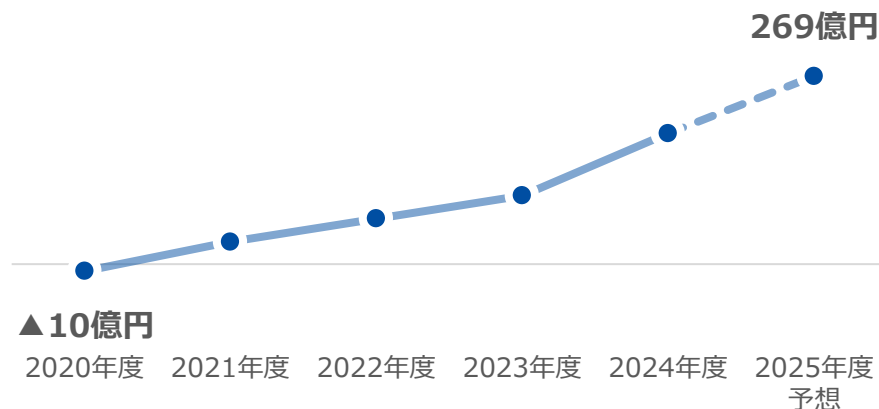
□ コンサルティング営業の強化

▶ 営業人員の創出
(渉外人員比率)▶ 本業にかかる
労働生産性の改善

□ コアOHRの推移



□ 顧客向けサービス業務利益（外貨調達コスト控除後）



デジタル技術や生成AIの戦略的な活用により、銀行ビジネスのデジタル改革を推進

銀行ビジネスのデジタル改革

□ 非対面チャネル改革

非対面チャネル利用件数（個人）
599千先
(2020年度対比+139.4%)

非対面チャネル利用件数（法人）
31.5千先
(2020年度対比+33.5%)

□ 営業店改革

創出人員（業務グループ）
約270名
(2020年度からの累計)

WEB投信口座の開設割合
46.3%
(2025年3月導入)

□ 事務レス改革

営業店事務量の削減割合
▲46%
(2019年度対比)

業務廃止・代替・デジタル化件数
72件

□ データ活用改革

データ分析の案件対応件数
85件
(累計)

実績一例

- ✓ 実績集計効率化
- ✓ 営業店舗の位置変更にかかる影響調査

□ 行員のデジタル改革

デジタル人材認定者数
1,680名

ITパスポート取得者数
1,688名

□ 生成AIの活用状況

Phase1(現在)

業務効率化効果

2026年3月末見込
約10千時間

生成AIの基本機能+データ分析

企画・事務

データ分析

- 具体的な作業指示に基づき回答を作成



Phase2

RAG技術を活用した事務手続等の検索・照会可能な機能を開発中

行内外情報連携

照会業務

- 内部・外部情報と連携して回答を生成



Phase3

AIエージェント

営業店業務

- 目的を指示することで自律的に業務を完遂



□ デジタル戦略の見直し

- 「Vision 2030」開始以降、デジタル分野に約100億円の戦略的投資を実施
- AI等を含めたデジタル技術の活用に向け、デジタル戦略についても「Vision 2030」と合わせて見直しを予定

地域が抱える課題の解決に向け、新たなビジネスへの参入を検討

新規業務の開始

□ カーシェアリング事業および駐車場管理事業に かかる実証実験の開始

- タイムズ24株式会社、タイムズモビリティ株式会社と連携し、カーシェアリング事業および駐車場管理事業の実証実験を開始（2025年12月）

カーシェアリング事業

銀行業として全国初

サービス名

77Mobility（ななもび）

当行の店舗駐車場等にカーシェアリング拠点を設置、運営・管理

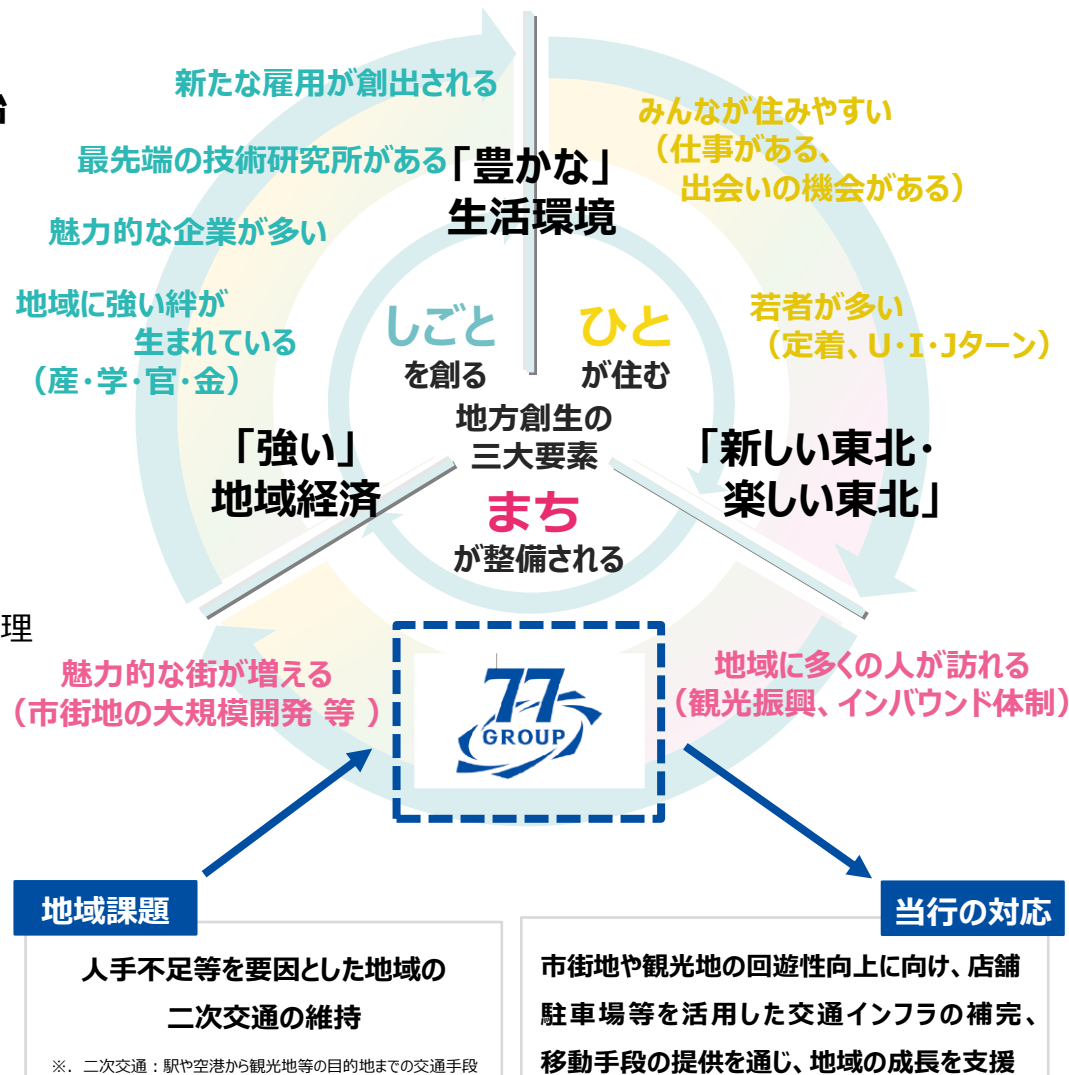
※、「タイムズカー」アプリやサイト等から予約・利用が可能

駐車場管理事業

サービス名

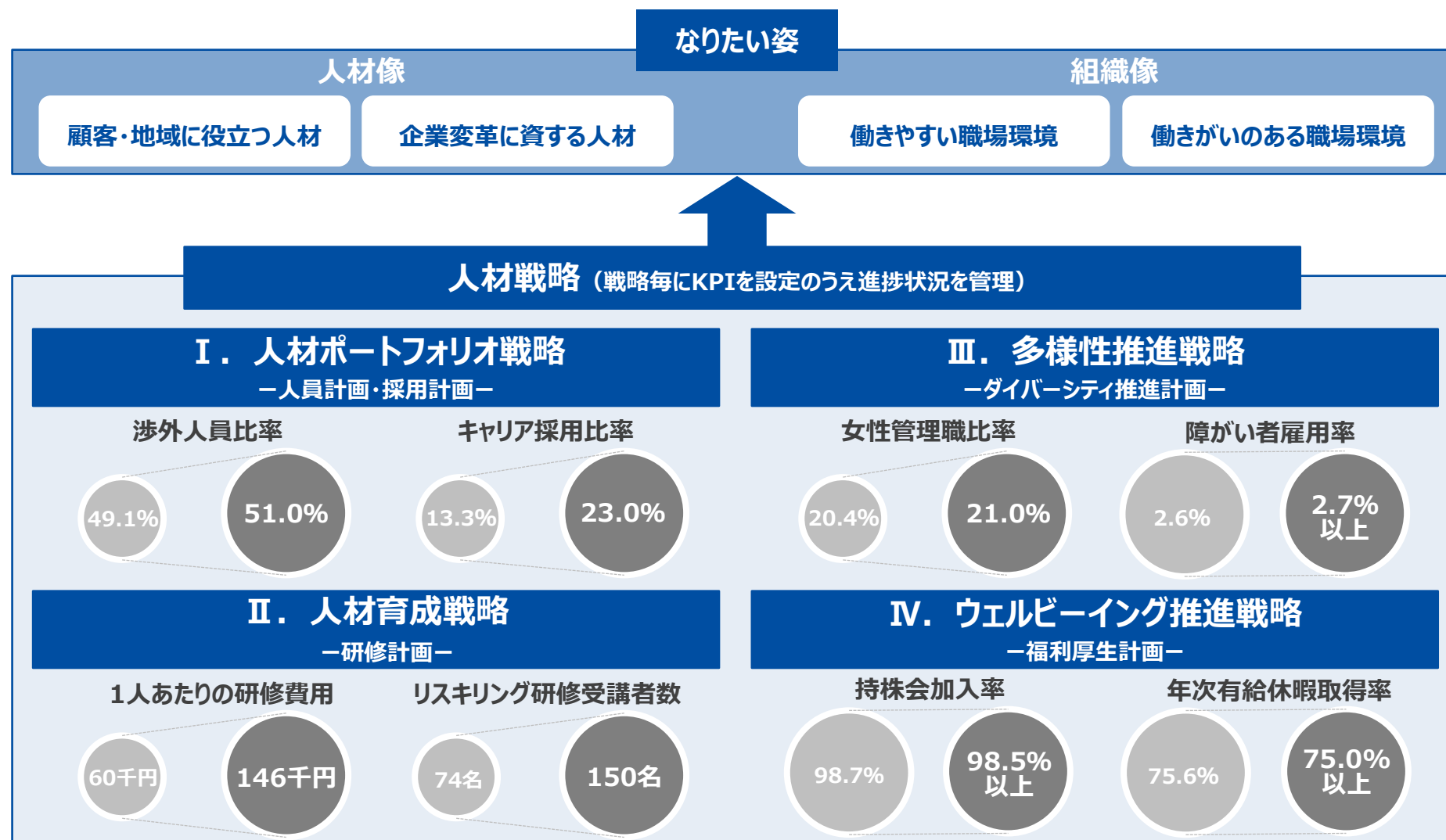
77Park（ななパーク）

当行の一部店舗の有料駐車場を運営・管理



戦略毎のKPIを掲げ、人的資本経営の取組みを強化

人的資本経営への取組み

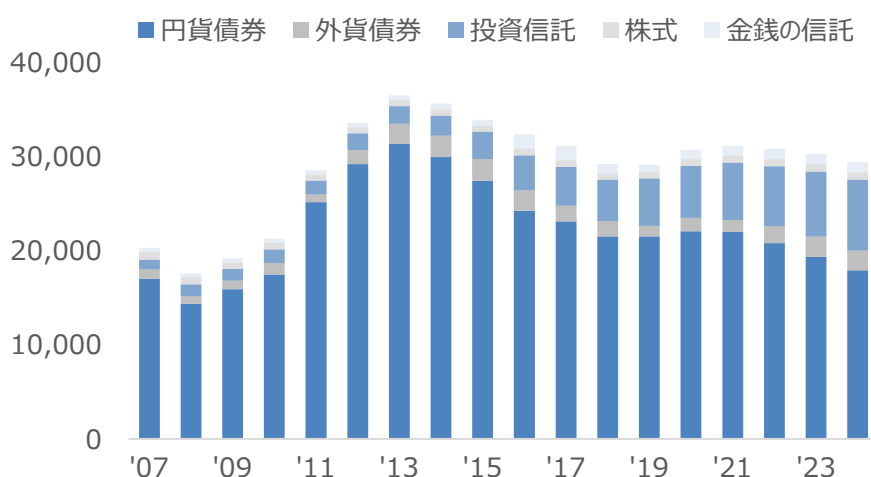


有価証券運用については、第2の収益の柱として態勢面等を含め適切な運用を実施

有価証券運用の実績等

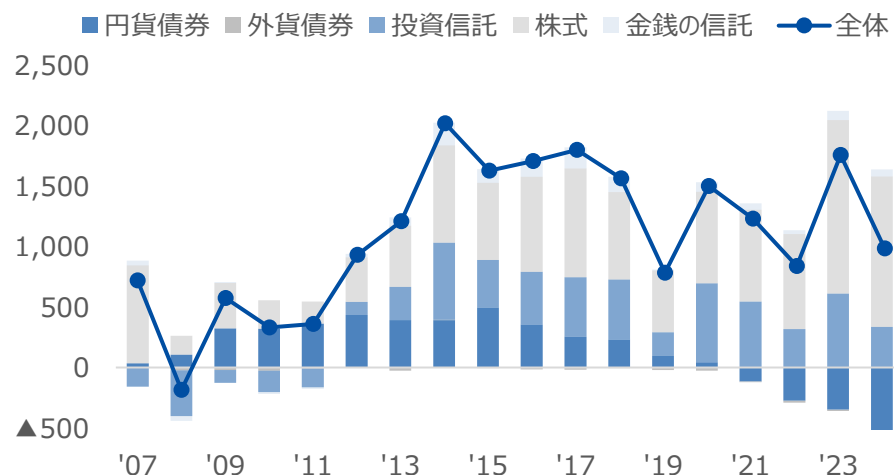
有価証券運用残高（簿価）の推移

（単位：億円）



有価証券評価損益の推移

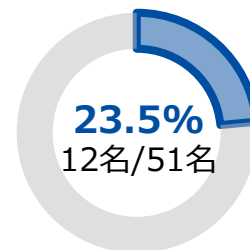
（単位：億円）



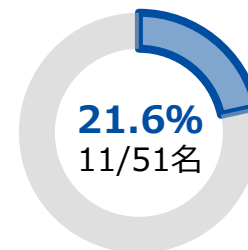
有価証券運用態勢



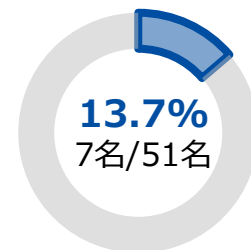
外部トレーニー
経験者の割合



女性行員の割合



若手(20代)
行員の割合



地域の脱炭素社会の実現に向けた取組強化により、ステークホルダーの持続的成長に貢献

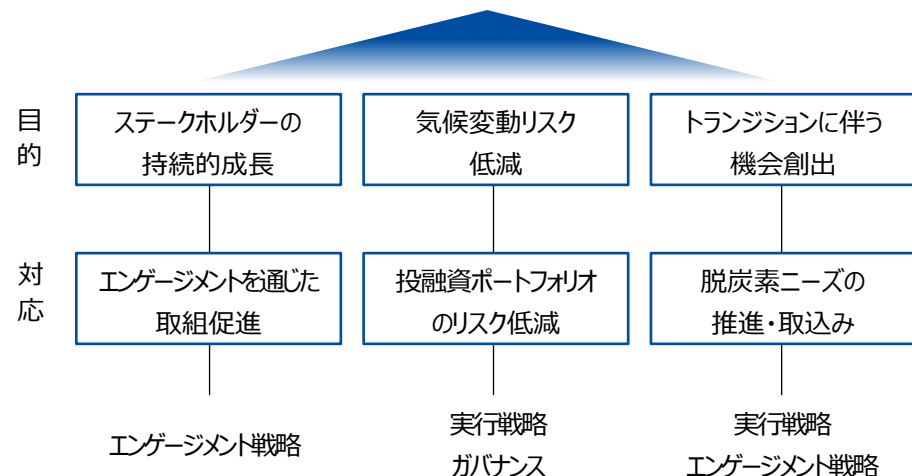
移行計画の策定

□ 「2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現」に向けた取組み

- 移行計画を「脱炭素社会の実現に向けたトランジション戦略」と定義し、気候変動対応にかかる事業戦略と位置づけ
- 移行計画の実行を通じ、お客さま・地域の脱炭素を牽引し、ステークホルダーの持続的成長に貢献
- 七十七グループの気候変動にかかるリスク低減とトランジションに伴う機会創出を図る

ゴール

2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現

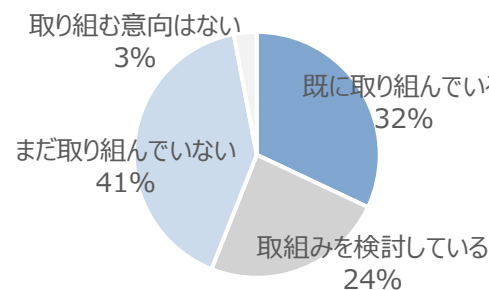


□ エンゲージメント実施状況

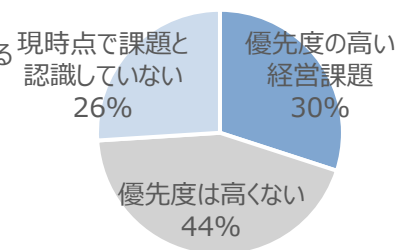
宮城県内FE（Scope3カテゴリ-15）上位先とのエンゲージメントを実施

自社の排出量算定、把握、取組意識の醸成が課題

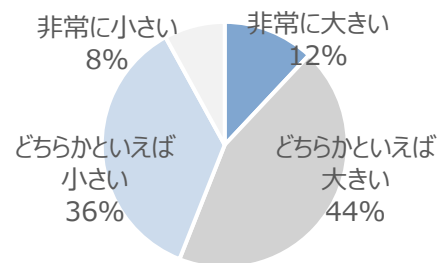
【脱炭素の取組状況】



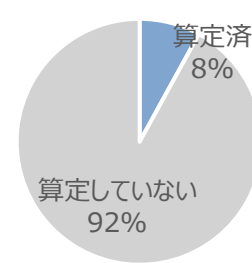
【経営課題としての優先度】



【脱炭素が自社に及ぼす影響】



【自社のGHG排出量算定】



継続的なエンゲージメントやソリューションメニューの提供により脱炭素社会に貢献

05

「Vision 2030」の
取組状況

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



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

伸ばす!



七十七グループの強み

顧客基盤
コンサルティング体制
顧客・地域からの信頼

生産性を
飛躍的に改善する

改善する!



七十七グループの弱み

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

挑戦的な
企業文化を確立する

確立する!



活性化のポイント

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

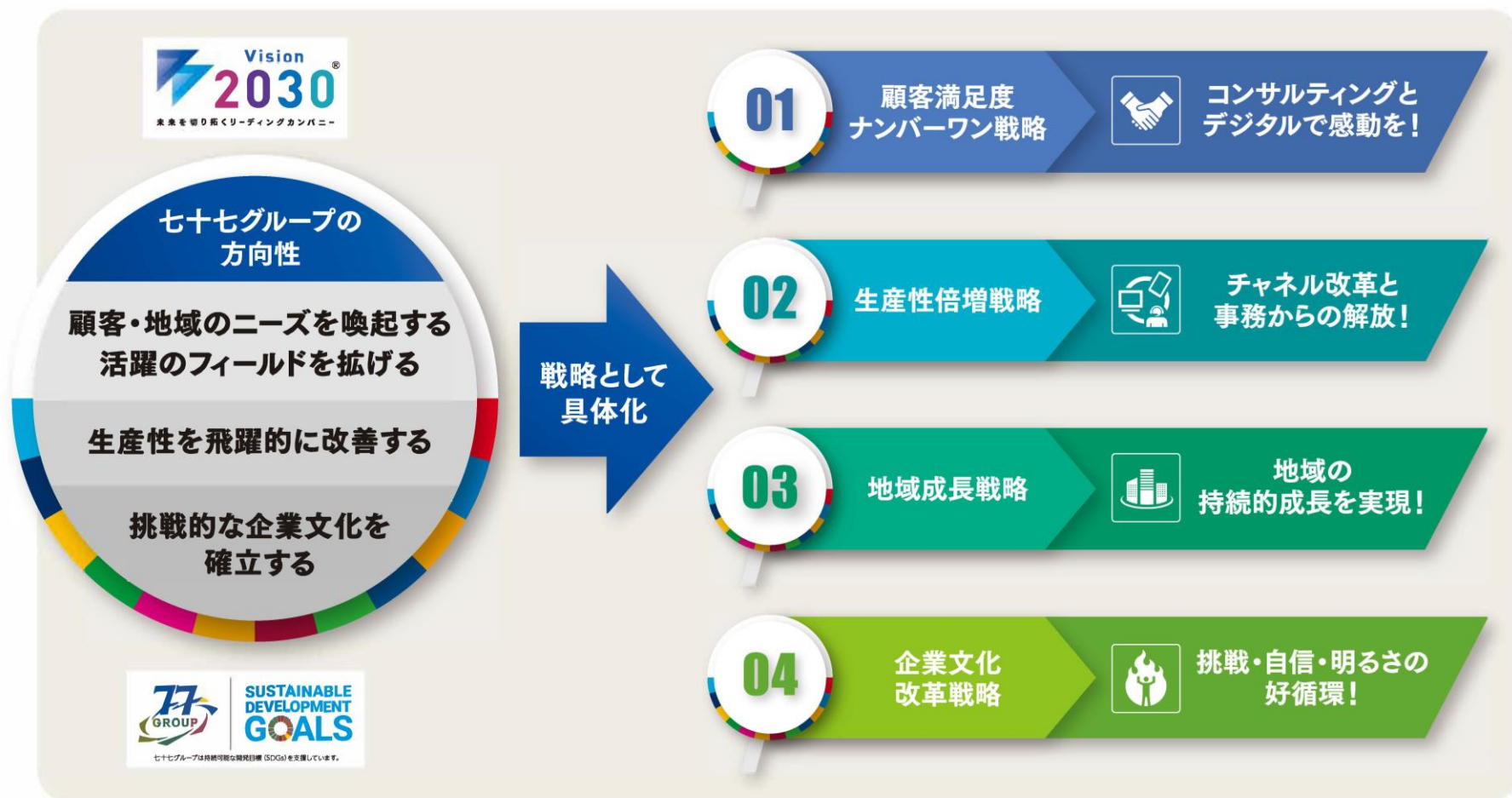
デジタルトランス
フォーメーション

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



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」の実践に向け専門人材を配置・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9月末
138名

地域サポートチーム	33名
事業承継・M&Aチーム	13名
ヘルスケアチーム	5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	4名
転廃業支援チーム	4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	5名
アジアビジネス支援室	14名
ウェルスマネジメント室	30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9月末
130名

七十七リース	20名
七十七カード	10名
七十七証券	37名
七十七リサーチ&コンサルティング	12名
七十七パートナーズ	5名
七十七ヒューマンデザイン	9名
七十七デジタルソリューションズ	7名
七十七ほけんサービス	21名
七十七ビジネスウィズ	1名
77 NEXT CONSULTING	3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

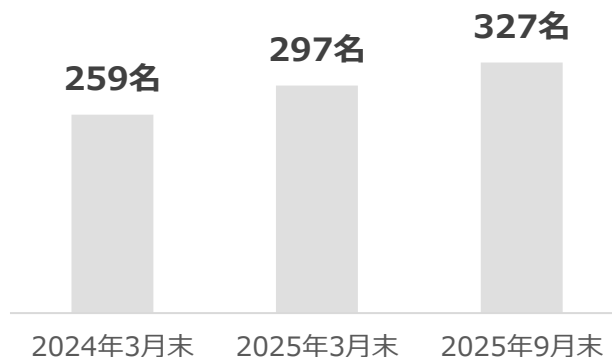


2025年9月末
(累計)
327名

デジタル分野	4名
国際・マーケット分野	7名
ソリューション分野	14名
地方創生分野	5名

うち、異業種へ5名派遣中

外部派遣者数の推移（2012年4月からの累計）



※1. 2025年9月末時点

※2. グループ会社は、営業部門の人数を記載

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

業務範囲を拡大し、顧客ニーズに応じた幅広いコンサルティングを提供

法人分野への取組み

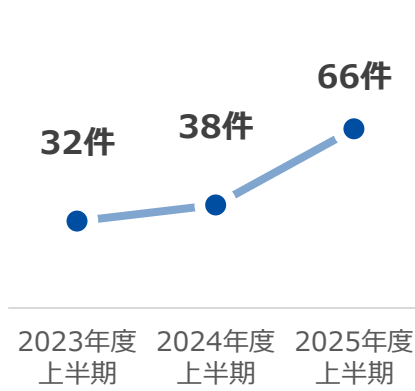
法人非金利収益の推移

(単位：億円)

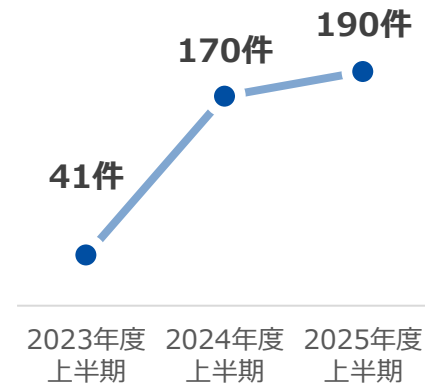
	2023年度	2024年度	2025年度 上半期	2025年度 予想
法人非金利収益 (外為デリバティブ収益等を含む)	50	64	29	58
与信関連手数料	17	24	13	25
うち、シ・ローン、CL	8	10	6	11
うち、コベナント付融資	4	6	4	7
うち、APローン取扱手数料	2	7	2	6
事業支援関連手数料	21	24	10	25
うち、ビジネスマッチング	13	11	5	13
うち、M&A	4	6	1	4
うち、SDGs関連手数料等	2	4	3	6
外為デリバティブ収益等	12	16	6	8

貸出案件への対応

コベナント付融資成約件数

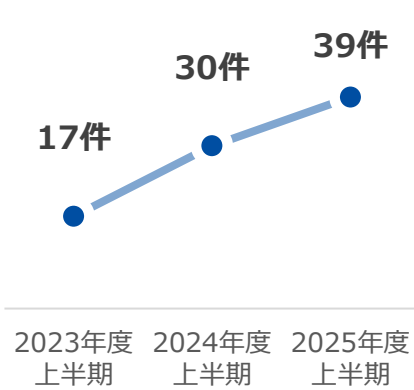


サステナブル関連融資取扱件数

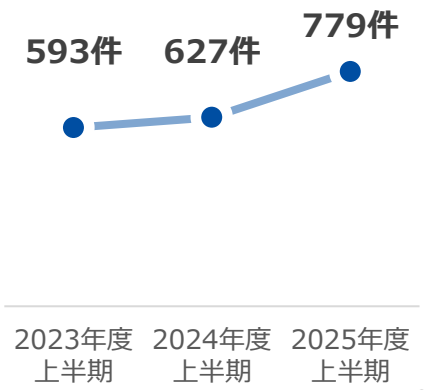


事業支援への取組み

M&A受託件数



有料ビジネスマッチング取扱件数



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

顧客起点のアプローチ強化により、お客さまの資産形成支援に貢献

個人分野への取組み

預り資産関連手数料の推移

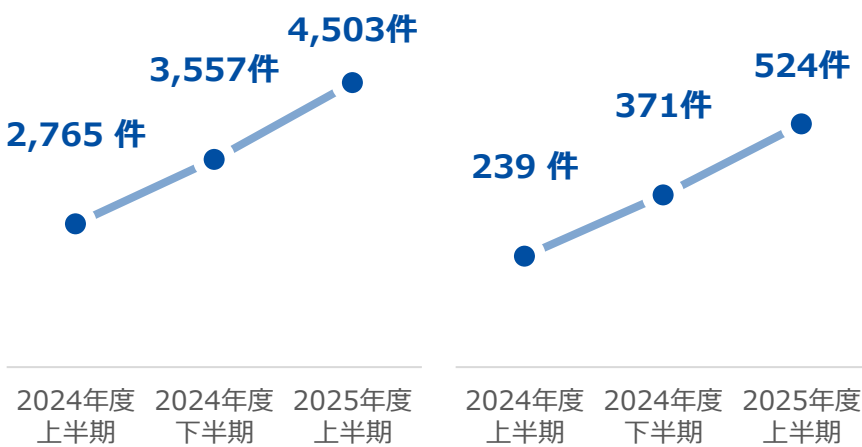
(単位：億円)

	2023年度	2024年度	2025年度 上半期	2025年度 予想
預り資産関連手数料	25	27	13	25
販売手数料	18	18	8	15
うち、投資信託	5	7	3	6
うち、保険	12	8	3	7
うち、公共債	1	1	1	1
信託報酬等	6	8	4	8
うち、投資信託	5	7	4	8
信託業務関連	1	1	1	2
七十七証券	10	10	6	13

富裕層へのアプローチ強化

- 「ウェルスマネジメント室（2021年6月新設）」による推進に加え、七十七証券への送客を通じて、顧客起点のアプローチを強化
- ノウハウ蓄積による一人ひとりの提案力向上のほか、専門知識習得に向けた継続的な外部機関への行員派遣（現在 5 名派遣中）により、「プライベートバンカー」の育成を目指す

顧客プロファイリング※件数（累計） 信託商品・サービス取扱件数（累計）



2024年度 上半期 2024年度 下半期 2025年度 上半期

2024年度 上半期 2024年度 下半期 2025年度 上半期

※：総資産や属性に関する情報を分析

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

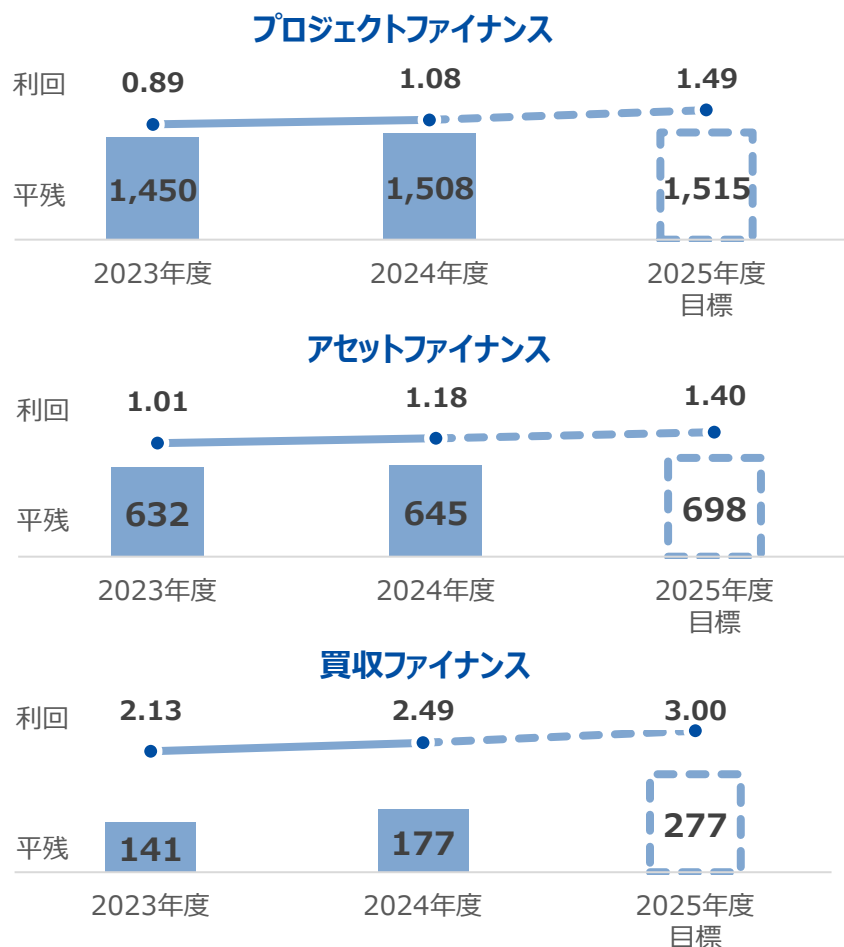
企業文化改革
戦略

ファイナンス手法の拡充を通じ、収益の多角化を推進

■ ストラクチャード・ファイナンス取組実績

(単位：億円、%)

□ ストラクチャード・ファイナンス平残・利回り



■ ファンド取組実績

□ ファンドへの取組方針

基本方針

事業承継、M&A等のファイナンス手法拡充、情報ネットワーク
構築によるSFの取込みおよび中長期的な投資リターンの獲得

□ ファンド出資総額（実残、空枠合計）

(単位：億円)



□ ファンド案件連携収益

(単位：百万円)



※. ファンドとの案件連携による貸出金利息、役務取引等利益の合計額

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

生産性倍増
戦略

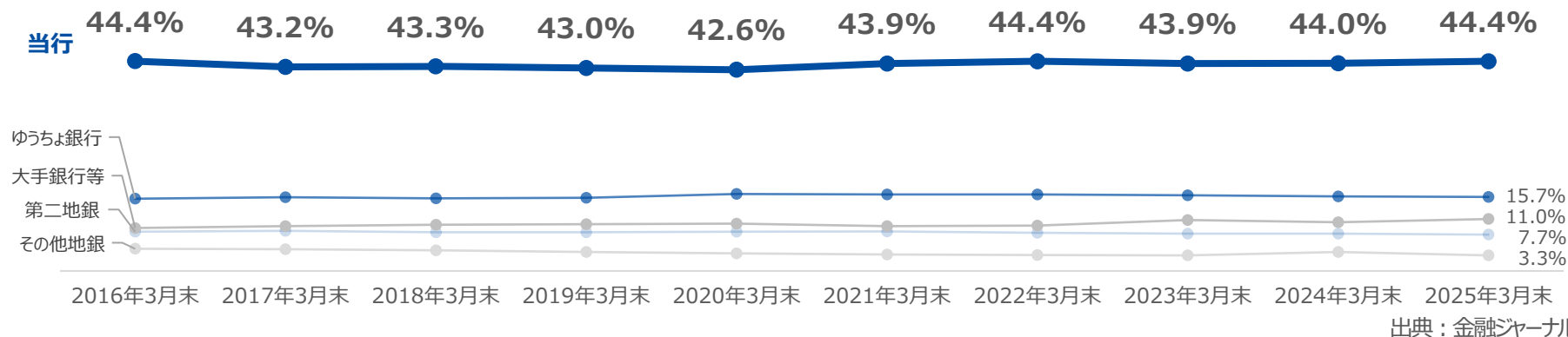
地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

法人・個人へのアプローチ強化により、粘着性の高い預金獲得に注力

預金獲得に向けた取組状況

宮城県内の預金シェア推移



法人・個人へのアプローチ強化

法人

決済口座を起点としたアプローチ

個人

総合取引・利便性の向上を通じたアプローチ

法人貸出先数の拡大

2024年3月末
14,122先

2025年9月末
15,059先
(+6.6%)

給振元受事業者数の増加

2024年3月末
11,803先

2025年9月末
12,108先
(+2.5%)

年金受給者数の増加

2024年3月末
302千先

2025年9月末
303千先
(+0.3%)

個人IB稼働先数の増加

2024年3月末
495千先

2025年9月末
599千先
(+20.8%)

法人IB契約先数の増加

2024年3月末
30,694先

2025年9月末
35,121先
(+14.4%)

住宅ローン残高の増加

2024年3月末
12,703億円

2025年9月末
13,185億円
(+3.7%)

グループ預り資産残高の増加

2024年3月末
7,243億円

2025年9月末
9,035億円
(+24.7%)

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

各社の「Vision 2030」実現を目指し、事業基盤を拡大

グループ会社の収益状況①

(単位：百万円)

七十七リース (1974年11月設立)

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

	2024年度	前年比 増減額	リース債権・割賦債権残高
当期純利益	274	▲ 95	2020年度 270億円
			2024年度 368億円
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	306	32	

七十七証券 (2016年7月設立)

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

	2024年度	前年比 増減額	預り資産残高
当期純利益	86	1	2020年度 1,089億円
			2024年度 1,761億円
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	150	64	

七十七信用保証 (1978年10月設立)

地域のチカラになる
「SSS (Share up・Streamline・Social responsability)」の実現

	2024年度	前年比 増減額	住宅ローン保証残高
当期純利益	868	▲ 123	2020年度 8,687億円
			2024年度 10,017億円
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	816	▲ 52	

七十七リサーチ&コンサルティング (2018年7月設立)

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

	2024年度	前年比 増減額	コンサルティング・ 受託調査案件数 (年間)
当期純利益	130	70	2020年度 94件
			2024年度 180件
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	113	▲ 17	

七十七カード (1983年2月設立)

地域キャッシュレス・プロモーションカンパニー

	2024年度	前年比 増減額	ショッピング取扱高 (年間)
当期純利益	194	12	2020年度 882億円
			2024年度 1,335億円
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	195	▲ 4	

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

	2024年度	前年比 増減額	投資実行累計額
当期純利益	3	▲ 2	1,020百万円
			NEW 総額100億円の 2号ファンドを組成
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	35	32	

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

グループ会社の収益状況②

(単位：百万円)

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

	2024年度	前年比 増減額	人材紹介成約件数（年間）
当 期 純 利 益	22	▲ 12	2022年度 40件
	2025年度 予想	前年比 増減額	2024年度
当 期 純 利 益	4	▲ 19	257件

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・リーディングカンパニー

	2024年度	前年比 増減額	ITサポート成約件数（年間）
当 期 純 利 益	▲ 9	37	2023年度 87件
	2025年度 予想	前年比 増減額	2024年度
当 期 純 利 益	20	29	141件

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

	2024年度	前年比 増減額	保険相談成約件数
当 期 純 利 益	▲ 99	▲ 85	2024年度 924件
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当 期 純 利 益	12	111	

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

	2024年度	前年比 増減額	業務受託件数
当 期 純 利 益	▲ 21	—	2024年度 11件
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当 期 純 利 益	4	25	

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 Hub

	2024年度	前年比 増減額	契約件数
当 期 純 利 益	—	—	2025年9月末時点 16件
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当 期 純 利 益	12	—	

七十七キャピタル（2016年7月設立）

ハイバリュー・エクイティ・ソリューション・プロバイダー

	2024年度	前年比 増減額	投資実行累計額
当 期 純 利 益	8	▲ 2	2020年度 2,485百万円
	2025年度 予想	前年比 増減額	2024年度
当 期 純 利 益	6	▲ 1	4,870百万円

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

生産性倍増
戦略

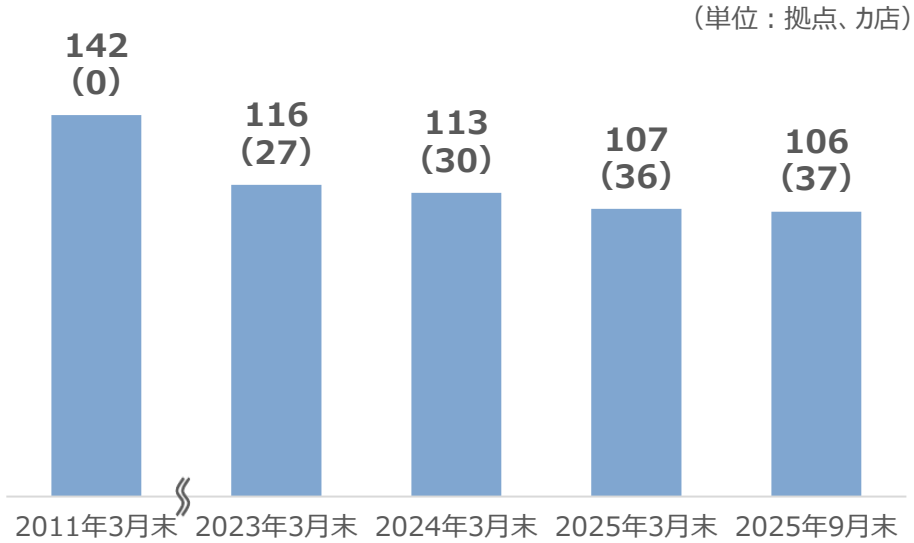
地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

店舗網の戦略的見直し、行員の再配置等を通じ、コンサルティング体制を強化

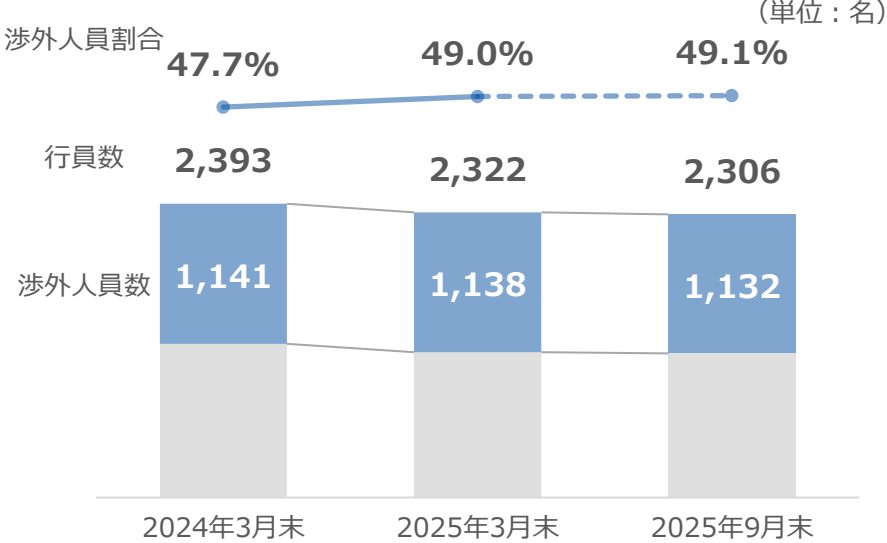
店舗内店舗化の実施状況

□ 拠点数の推移 () は店舗内店舗数

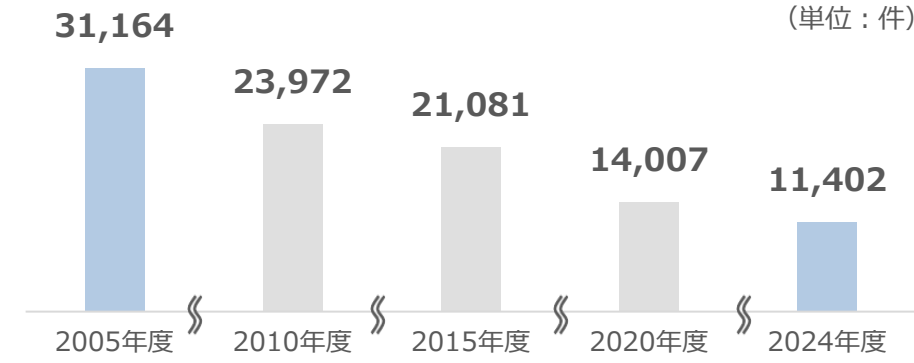


営業人員の創出

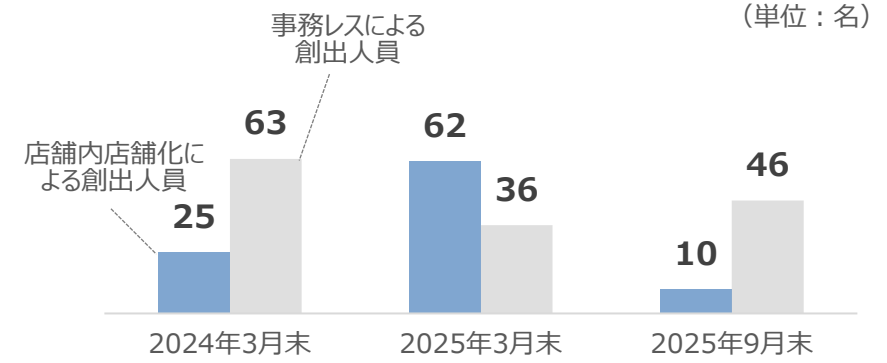
□ 渉外人員割合の推移



(参考) 窓口利用件数の推移 (宮城県内/1日平均)



(参考) 創出人員の推移 (店舗内店舗・事務レス)

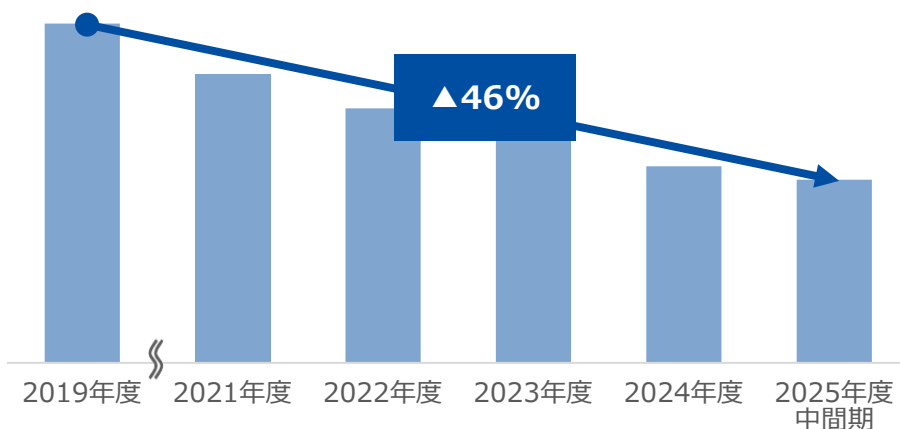


顧客満足度
ナンバーワン
戦略生産性倍増
戦略地域成長
戦略企業文化改革
戦略

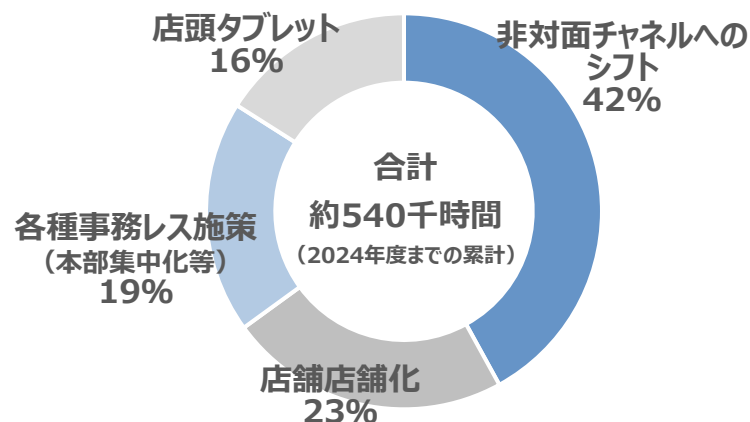
営業店事務・本部業務の削減・効率化を図り、生産性を向上

事務レスの取組み

□ 営業店事務量の削減（2019年度の事務量を100とした場合）



□ 営業店事務量削減内容の内訳



□ 本部業務の効率化

- デジタル化の進展や本部BPRを推進し、強固な業務運営体制を構築することを目的に、D3ワーキンググループを2025年2月に設置

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

主な実施内容

- ✓ 資料作成業務の生成AIへの代替
- ✓ 集計作業のデジタル化
- ✓ 一部業務のパートタイマーへの代替等

創出時間

2025年度上半期実績
34千時間
(進捗率：49.7%)本部業務の
廃止・代替・デジタル化件数2025年度上半期実績
72件
(進捗率：55.4%)

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

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

CHECK!

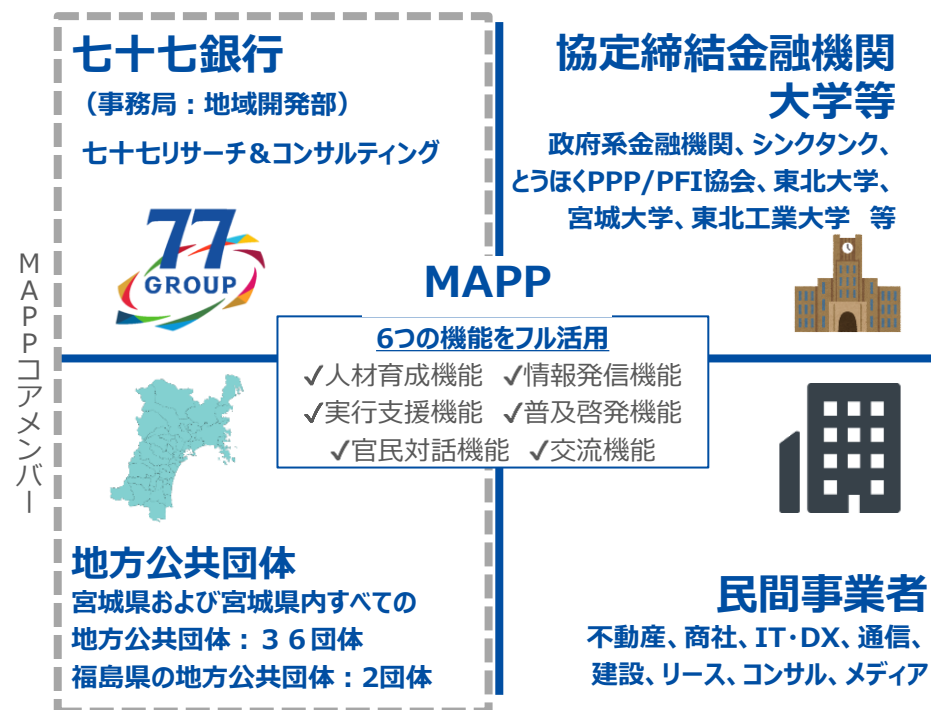
地方創生等にかかる詳細な取組内容は
「地域と創る。」(2025年版)に掲載

七十七銀行 | 2025年度中間

みやぎ広域PPPプラットフォーム（通称：MAPP^{マップ}）の形成

□ MAPPの取組内容

- 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



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

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

スタートアップ企業支援

□ 「スタートアップワールドカップ2025東北予選」への協賛

- 2025年8月、初めて仙台市で予選が開催され、当行は「特別プラチナスポンサー」として参画

スタートアップワールドカップとは？

- ▶ 革新的なスタートアップ企業を対象として世界100以上の国と地域で予選が実施される世界最大級のピッチコンテスト



＜当日挨拶の様子＞

□ 「DATERISE!2025」への共催

- 東北から海外で活躍するスタートアップ企業の創出を目的に、仙台市として初めて主催するスタートアップイベントに共催し、「七十七銀行賞」を提供



＜七十七銀行賞授与の様子＞

「七十七銀行賞」受賞先

企業名
ファイトケミカルプロダクツ株式会社
(東北大学発のスタートアップ企業)

事業内容
植物由来の機能性素材の製造・販売

産学・外部機関との連携支援

□ 大学との連携

- 宮城県内の大学と連携し、お取引先の研究開発に関する課題解決を支援
- 2025年4月より、東北大学産学連携機構の産学共創推進部へ行員を派遣中
＜連携している宮城県内の大学＞

東北大学

宮城大学

東北工業大学

東北学院大学



出典：東北大学、宮城大学、東北工業大学、東北学院大学

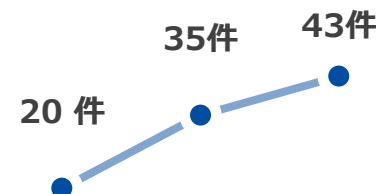
□ 外部機関との連携

- 様々な外部連携機関と連携し、地域産業の振興やお取引先の多様な経営課題等の解決を支援

(相談事例)

- ✓ 事業計画策定
- ✓ 資金調達
- ✓ 販路開拓支援
- ✓ 営業戦略
- ✓ 知的財産取得
- ✓ SNS活用 等

産学・外部機関連携支援相談件数



2022年度 2023年度 2024年度

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

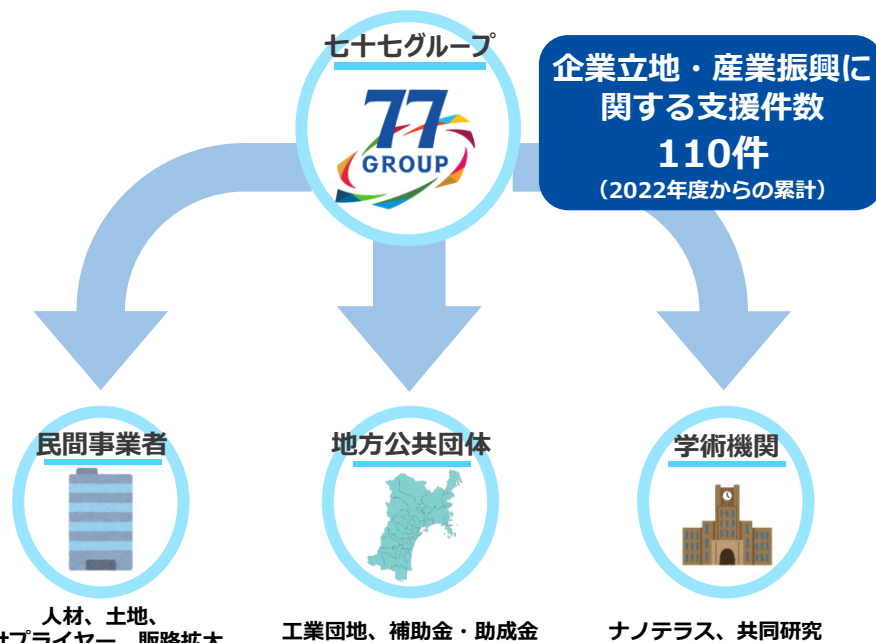
企業文化改革
戦略

企業誘致支援

□ 支援イメージ



各種ニーズに七十七銀行がお応えします！



ナノテラスの動向

□ 次世代放射光施設「ナノテラス」との連携状況

- 国・民間事業者・地域が一体となり一つの大型研究施設を整備・運用する「官民地域パートナーシップ」という枠組みで整備された世界最高水準の研究施設（2024年4月本格稼働開始）
- 日本の研究開発レベルを向上させる「ナノまで見える巨大な顕微鏡」として多くの企業が活用

当行の連携状況

- ① 一般財団法人光科学イノベーションセンターの監事として参画
- ② 融資、寄付金による資金支援の実施
- ③ 活用に向けた各種セミナー等の開催
参加企業（団体）：延べ160社 参加人数：延べ300名



＜上空からの様子＞

ナノテラス活用の意向を
表明している企業数

150社超

経済波及効果

※東北経済連合会推計

約1.9兆円
(稼働後10年間)

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

地域開発プロジェクトの動向

□ せんだい都心再構築プロジェクト

― 仙台市中心部の市街地環境改善等を

目的に仙台市より発表されたプロジェクト（現在8棟が本件プロジェクトを活用）

― 当行では、建設ニーズがある企業等との連携・情報提供を行うほか、資金供給やリーシング等の支援を実施

せんだい都心再構築プロジェクト施策活用案件

地域開発プロジェクト関与件数

約150件
(2025年9月末時点)

仙台第一生命
ビルディング

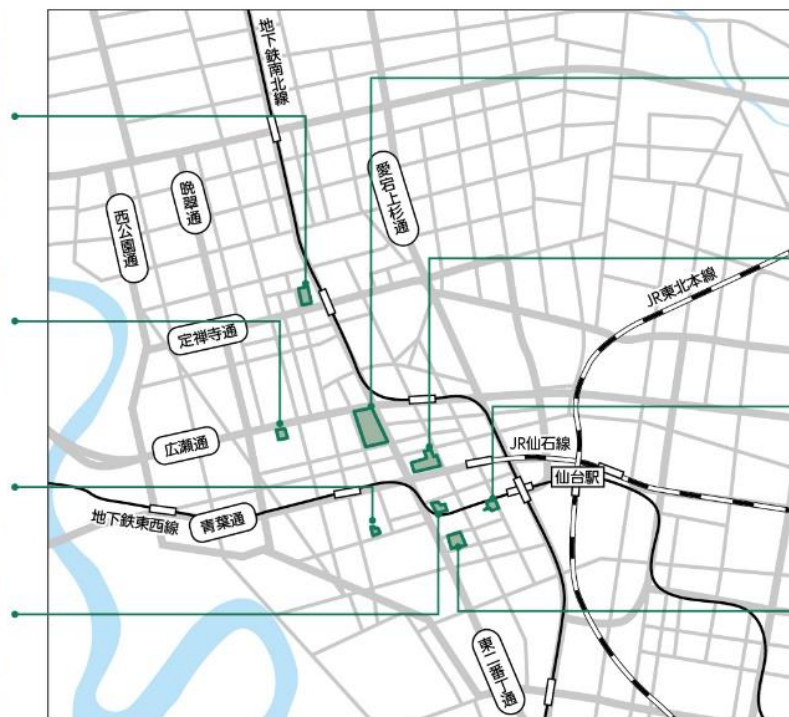


ウッドライズ仙台



(仮称)
仙台市青葉区一番町オフィスビル開発計画

NANT仙台南町



(仮称)
一番町三丁目七番
地区市街地開発事業



(仮称) 読売仙台ビル建替プロジェクト



T-PLUS仙台

アーバンネット
仙台中央ビル



出典：NTT都市開発、みずほ不動産投資顧問、東京建物、鹿島建設、
一番町三丁目七番地区市街地再開発準備組合、第一生命保険

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

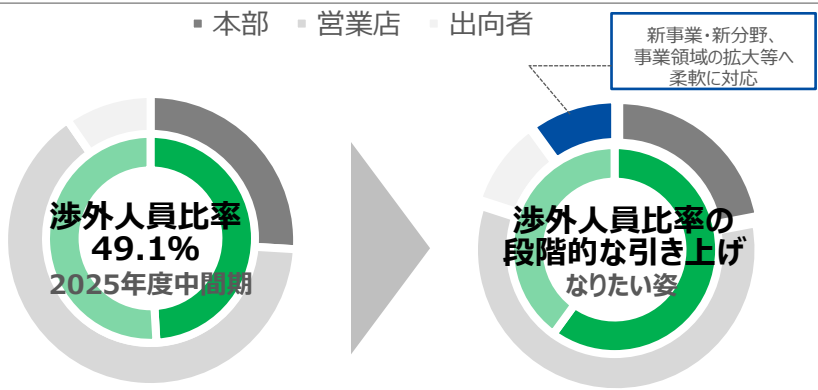
企業文化改革
戦略

経営戦略と連動した機動的な人材ポートフォリオを構築

人材ポートフォリオ戦略

経営戦略に基づく人材ポートフォリオの構築

- 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
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 中間期	2025年度 目標
スキル	法人渉外平均スキルレベル（最大5.0）	2.7	2.8	3.0
	個人渉外平均スキルレベル（最大5.0）	2.0	2.0	2.2
	上位資格（FP1級・CFP・中小企業診断士）保有者数	274名	283名	330名
	デジタル人材認定者数	1,612名	1,680名	1,800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	3.6以上
	ジョブトライアル参加者数	194名	154名	250名以上
	ジョブエントリー応募者数	7名	— (下半期募集予定)	21名以上
リターン	渉外人員比率	49.0%	49.1%	51.0%
	本業にかかる労働生産性	16百万円	9百万円	19百万円
	コンサルティング収益	84億円	44億円	90億円

※. 良好な状態の目安3.5以上（挑戦に関する項目を抽出）

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

生産性倍増
戦略

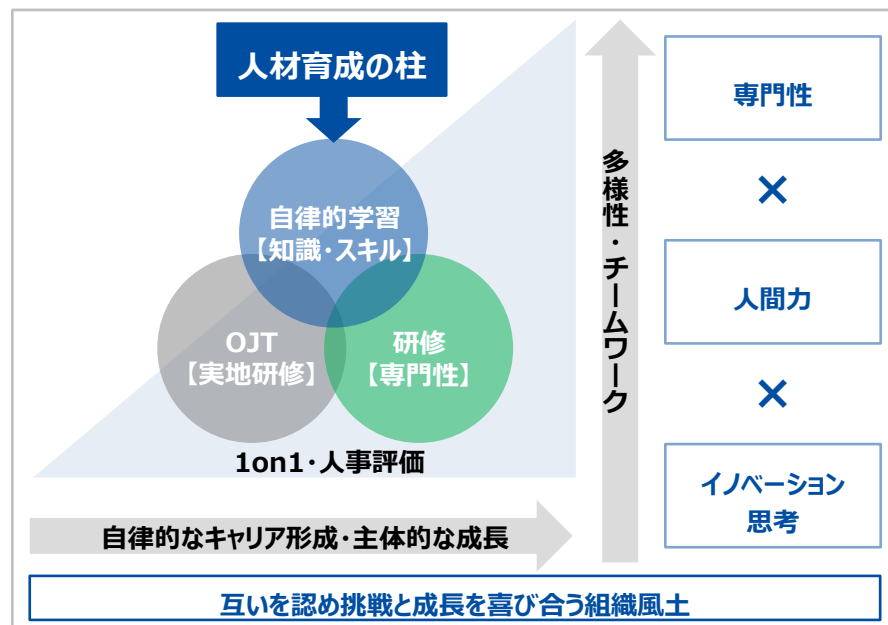
地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

キャリア形成支援を通じ、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

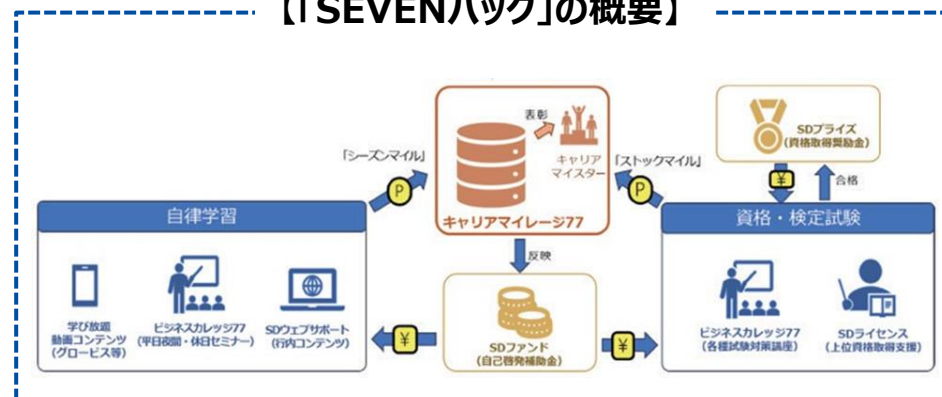
□ 人材育成のフレームワーク



□ 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

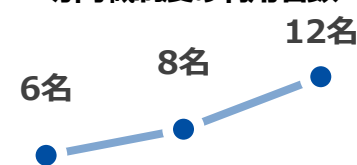
【「SEVENパック」の概要】



□ 専門職制度の導入

- 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

専門職制度の利用者数



2024年3月末 2025年3月末 2025年9月末

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

行員一人ひとりが働きやすい環境を提供することで、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

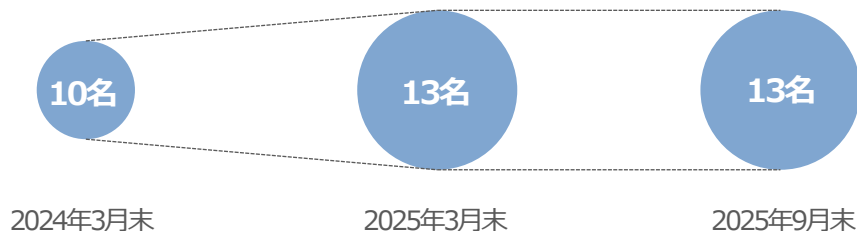
(女性役員および管理職候補者の育成)

- 女性役員および管理職候補者の育成に向けた取組みを実施

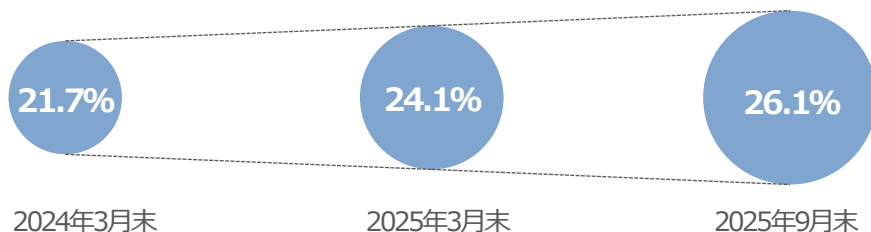
取組内容

- ✓ 社内外で活躍するロールモデルや経営層との交流機会の拡充
- ✓ 育児期の子を持つ行員等のキャリア意識醸成に向けたセミナー 等

女性の本部陪長・支店長・グループ会社社外取締役数



法人渉外・フロパー・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

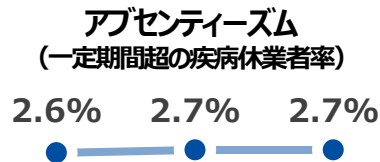
□ ウェルビーイング推進へのアプローチ

- 健康経営の推進や福利厚生の充実化等を通じ、従業員一人ひとりが持てる力を最大限に発揮できる環境を整備



□ 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



2022年度 2023年度 2024年度

2022年度 2023年度 2024年度

	2023年度実績	2024年度実績	2025年度 中間実績	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）	1.33倍	1.45倍	1.51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	－ 91,373先	－ 101,399先	－ 105,278先	－ 111,000先	35%以上 180,000先
宮城県内の当行ローン利用率	15.1%	15.3%	15.6%	17.0%	20.0%
グループ会社の当期純利益	17億円	15億円	10億円	17億円	30億円
本業にかかる労働生産性 ※2	14百万円	16百万円	9百万円	19百万円	24百万円
営業店事務量（2019年度比）	▲33%	▲42%	▲46%	▲50%	▲50%
非対面チャネル利用率	（法人） 32% （個人） 27%	（法人） 35% （個人） 32%	（法人） 36% （個人） 34%	（法人） 38% （個人） 36%	（法人） 50% （個人） 50%
創業期の事業者に対する成長支援件数	2,061件	2,264件	1,364件	2,500件	3,000件
CO2排出量 ※3	8,433t-CO2	6,803t-CO2	2,618t-CO2	5,700t-CO2	0t-CO2
管理職に占める女性割合	17.5%	19.4%	20.4%	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）
※ 3. 2025年度中間実績は、2024年度の排出係数を用い見込値として算出

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注意ください。

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/>