



平成 21 年 4 月 10 日

各 位

会 社 名 株式会社 七十七銀行
代 表 者 名 取締役 頭 取 鎌 田 宏
(コード番号 8341 東証第一部・札証)
問 合 せ 先 総合企画部長 小林 英文
(TEL 022-267-1111)

中期経営計画「^{トリプルエス}SSS 向上プラン～新たな時代の創造のために～」の策定について

七十七銀行（頭取 鎌田 宏）は、宮城県を中心とした東北地方への大手企業の進出による地域産業構造の変革などを見据え、新たな時代に能動的に対応し、地域金融機関としての役割を積極的に果たしていくため、平成 21 年度から平成 24 年度までの 3 ヶ年を計画期間とした中期経営計画「^{トリプルエス}SSS 向上プラン～新たな時代の創造のために～」を策定いたしましたのでお知らせします。中期経営計画の概要は、下記のとおりです。

記

1. 当行が目指す銀行像

「地域と共に新たな時代を創造する『^ベBest ^クreative ^ブank』」

2. 名 称

中期経営計画 「^{トリプルエス}SSS 向上プラン～新たな時代の創造のために～」

3. 基本方針

(1) 営業力の強化

顧客ニーズ・経営環境の変化に応じたビジネスモデルへの改革に取り組みます。

(2) 生産性の向上

経営資源 1 単位が生み出す成果・効果の増加を目指します。

(3) ステークホルダーに対する貢献

WIN-WIN の関係構築による企業価値の向上を図ります。

4. 期 間

3 年間（平成 21 年 4 月～平成 24 年 3 月）

5. その他

さらに詳しい内容は別紙をご覧ください

以 上

(別紙)

中期経営計画

トリプルエス
「SSS向上プラン～新たな時代の創造のために～」

77 BANK

七十七銀行

- . 経営環境・経営課題・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1
- . 中期経営計画
トリプルエス
「SSS向上プラン～新たな時代の創造のために～」の概要・・・・ 2
- . 基本目標・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
- . 重点施策・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 4

経営環境・経営課題

当行を取り巻く外部環境

- ・国内景気が急降下、経済のマイナス成長
- ・少子高齢化・人口減少時代の到来
- ・仙台圏一極集中による競争の激化
- ・大手製造業の宮城県進出に伴う産業構造の変化
- ・顧客ニーズの多様化・高度化、決済業務の他業態流出
- ・CSRに対する要請の高まり
(地域・顧客、株主、従業員)

内部環境における課題

- ・「来店や相談を待つ」営業スタイル
- ・営業面への経営資源の配分不足
- ・高コスト傾向の体質
- ・攻める・挑戦する文化が未成熟

着眼点

- ・誰のニーズに応え、何で利益を得るか(ビジネスモデルの明確化)
- ・どのようにして地域・顧客、株主から選ばれるか(差別化の徹底)
- ・行員が生み出す価値を如何にして最大化するか(生産性の向上)

経営課題

- ・戦後最悪とも言われる経済危機のなかで、腰を据えてビジネスモデルの改革に取り組みます。

改革の方向性

- ・営業人員の増強・営業スキルの向上による「自ら提案し、お客さまのニーズや問題解決に積極的に取り組む『収益機会創造型』営業モデル」への転換を図ります。
- ・無駄や非効率な「仕事」、「経費」を徹底的に削減し、限られた経営資源(人・物・金・時間)を有効活用のうえ生産性の向上を図ります。

トリプルエス

・中期経営計画「SSS向上プラン～新たな時代の創造のために～」の概要

当行が目指す銀行像

「地域と共に新たな時代を創造する『Best creative bank』」

前中計の目指す銀行像における「地域と共に」という理念を継承しつつ、宮城県を中心とした東北地方への大手企業の進出による地域産業構造の変革などを見据え、新しい時代へ能動的に対応し、地域金融機関としての役割を積極的に果たしていきます。

名 称

中期経営計画 「SSS向上プラン～新たな時代の創造のために～」

トリプルエス

営業力 生産性 貢献
SSSとは、基本方針に掲げる「Sales」、**S**peed up、**S**erviceの頭文字で、また、

七十七銀行は 誠実に サポートします
お客さまへの「77 (Seventy seven) bank」**S**incerely「**S**upports」という行動指針でもあります。

基本方針

- 1．営業力の強化（顧客ニーズ・経営環境の変化に応じたビジネスモデルへの改革）
- 2．生産性の向上（経営資源〔人・物・金・時間〕1単位が生み出す成果・効果の増加）
- 3．ステークホルダーに対する貢献（WIN - WINの関係構築による企業価値の向上）

期 間

3年間【平成21年4月1日～平成24年3月31日】

基本目標

- | | |
|----------------------------|----------|
| ・ 預・貸・預り資産合計（平成23年度末） | 10兆円以上 |
| ・ 中小企業向け貸出残高（平成23年度末） | 1兆2千億円以上 |
| ・ 投信・個人年金保険期間中販売額 | 2千億円以上 |
| ・ コアOHR（コア業務粗利益経費率、平成23年度） | 65%以下 |

重点施策

1．営業力の強化（顧客ニーズ・経営環境の変化に応じたビジネスモデルへの改革）

渉外人員を150人増員するなど営業体制を強化していくほか、目利き能力の向上や取引チャネルの整備、商品・サービスの利便性を高め、中小企業・進出企業や個人取引先など顧客基盤の拡充を進めていきます。

また、収益の新たな柱として、保障性保険商品や事業承継・相続ニーズなどの取り込みに向けた体制を整備していきます。

2．生産性の向上（経営資源〔人・物・金・時間〕1単位が生み出す成果・効果の増加）

システム関連経費や本部経費の削減など、コストの抜本的な見直しと抑制を図るほか、営業店事務の本部集中化や融資業務の見直しなどにより事務の削減と効率化を進め、生産性の向上を図ります。

また、新しい人事制度の早期定着やコンプライアンス管理態勢の強化を通じて、人材の活性化、育成を図っていくほか、各種リスク管理の高度化や、収益管理の高度化に向けた取組みにより、リスク・コストの最適化を進めていきます。

3．ステークホルダーに対する貢献（WIN-WINの関係構築による企業価値の向上）

地域経済発展への貢献として、地域産業構造変換への対応や、地元企業の育成・事業再生の支援等、地域密着型金融を具現化していくほか、環境問題や金融教育などにも積極的に取り組んでいきます。

また、取引先の満足度向上、企業価値の向上と株主還元への取組み、就業環境の向上など、当行と関わりのあるすべてのステークホルダーに対する貢献を進めていきます。

「ステークホルダー」とは、地域、取引先、株主、従業員を含め、当行と関わりのあるすべての関係者を指しています。

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下さい。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社七十七銀行 総合企画部

022-267-1111

企画課（内線 3010・3011）

広報・関連事業課（内線 3020・3021）

インターネット・ホームページ・アドレス

<http://www.77bank.co.jp/>

七十七銀行