

Ⅱ. 中期経営計画の施策

産業構造の変化

- 「ものづくり産業」の進出による雇用創出・周辺産業の発展（トヨタ自動車東日本、東京エレクトロン宮城 等）
- トヨタ自動車東日本の小型自動車の生産集約
- アルプスアルパインの国内主力新工場稼働

[製造品出荷額等]

2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
3.42兆円	3.73兆円	3.97兆円	4.02兆円	4.11兆円	4.45兆円

出典：東北経済産業局

[事業所数]

2012年	2016年	増加率
98,190 所	102,026 所	+3.9 %

出典：総務省統計局

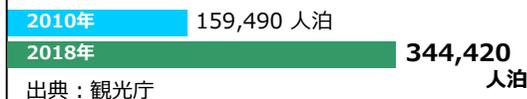
震災以降
6年連続
プラス

前回調査
(2012年)
からの増加率
全国 第1位

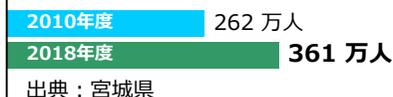
交流人口の拡大

- 観光プラットフォームの整備
- 仙台・松島DMO設立（2018年 3月）
- 宮城オルレ オープン（2018年10月）
- 仙台空港民営化
- 国内・国際線の新規就航・増便

[外国人延べ宿泊者数]

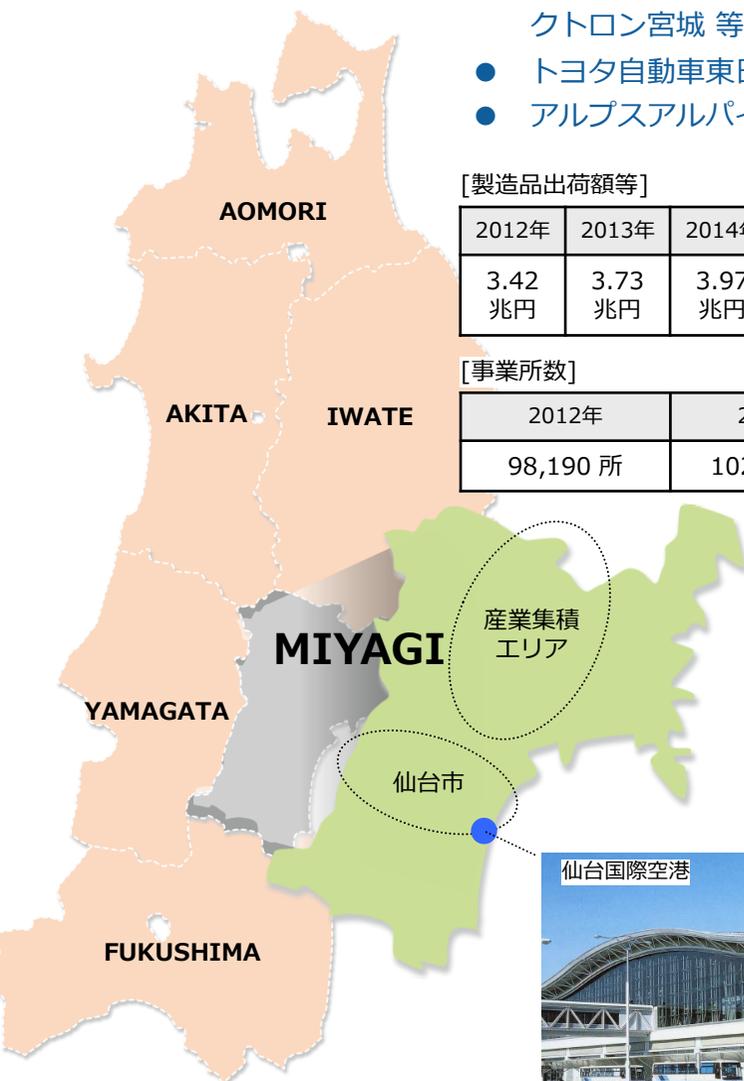


[仙台空港乗降客数]



地域開発プロジェクトの進展

- 再開発の進展
 - ・東北大学農学部跡地
 - ・あすと長町副都心
 - ・富沢駅西土地地区画整理事業
- 地域開発プロジェクト
 - ・東北学院大学新キャンパス設置
 - ・次世代放射光施設整備事業
 - ・広域防災拠点整備事業（JR貨物ターミナル移転）



ビジネスモデル

お客さまのニーズ・課題を把握し、最適なソリューションを提供する「コンサルティング」により、お客さまの満足度および当行に対する信頼度をより一層高めてまいります。また、これらの取組みを通じて、収益力の向上ならびに従業員の満足度の向上を実現してまいります。

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～

3年間【2018年4月1日～2021年3月31日】



重点戦略
1

成長戦略

～収益力の強化～

重点戦略
2

地域経済活性化戦略

～地域価値の向上～

重点戦略
3

生産性向上戦略

～経営資源の効果的・効率的な配分～

重点戦略
4

ガバナンス戦略

～持続的な成長に向けたガバナンスの強化～

七十七の競争優位性

地域での高いシェア

取引先との信頼関係

震災復興支援の実績

七十七の経営資源

豊富な人材

情報ネットワーク

グループ総合力

地域社会・お客さまの成長・発展

目指す銀行像

お客さまのニーズに最適なソリューションでお応えする「ベスト・コンサルティングバンク」

外部環境に左右されにくい強固な経営基盤の確立

- ステークホルダーそれぞれの満足度向上
- 収益基盤の強化を通じた持続的な成長
- コンサルティング営業を通じた地域社会・お客さまへの貢献

重点戦略1 成長戦略 ～収益力の強化～

「高コスト・低収益体質」が最大の課題であると認識のうえ、グループ体となったコンサルティング営業により、当行に対するお客さまの満足度の向上と収益向上を実現する。

また、お客さまとの接点の拡充に向けて、チャンネル戦略を強化する。

- (1) コンサルティング力の強化に向けた更なる体制整備
 - ・ 営業店支援体制の強化に向けた本部組織の見直し
 - ・ コンサルティング能力向上に向けた人材育成
- (2) グループ体となったコンサルティング営業力の強化・発揮
 - ・ **法人営業力の強化**
 - ・ 事業性評価への取組みを通じた法人営業の強化
 - ・ 貸出資産のリバランスへの継続的な取組み
 - ・ 法人関連手数料を中心とした非金利収入の増強
 - ・ 海外ビジネス支援の強化
 - ・ 情報活用による案件の掘り起こし
 - ・ **個人営業力の強化**
 - ・ 消費者ローンの推進強化
 - ・ 預り資産販売力の強化
 - ・ マス顧客・若年層・資産形成層の取引囲い込みによる預り資産・消費者ローンの増強
- (3) **デジタルテクノロジーを活用したチャンネル戦略の強化**
 - ・ デジタルテクノロジーを活用した取引チャネルの拡充
 - ・ M E J A R 参加行との連携強化
- (4) 有価証券運用の高度化

重点戦略2 地域経済活性化戦略 ～地域価値の向上～

- (1) 震災復興支援への継続的な取組み
- (2) **地方創生への貢献**
- (3) 地公体とのリレーション強化
- (4) 事業再生支援および経営改善支援の強化

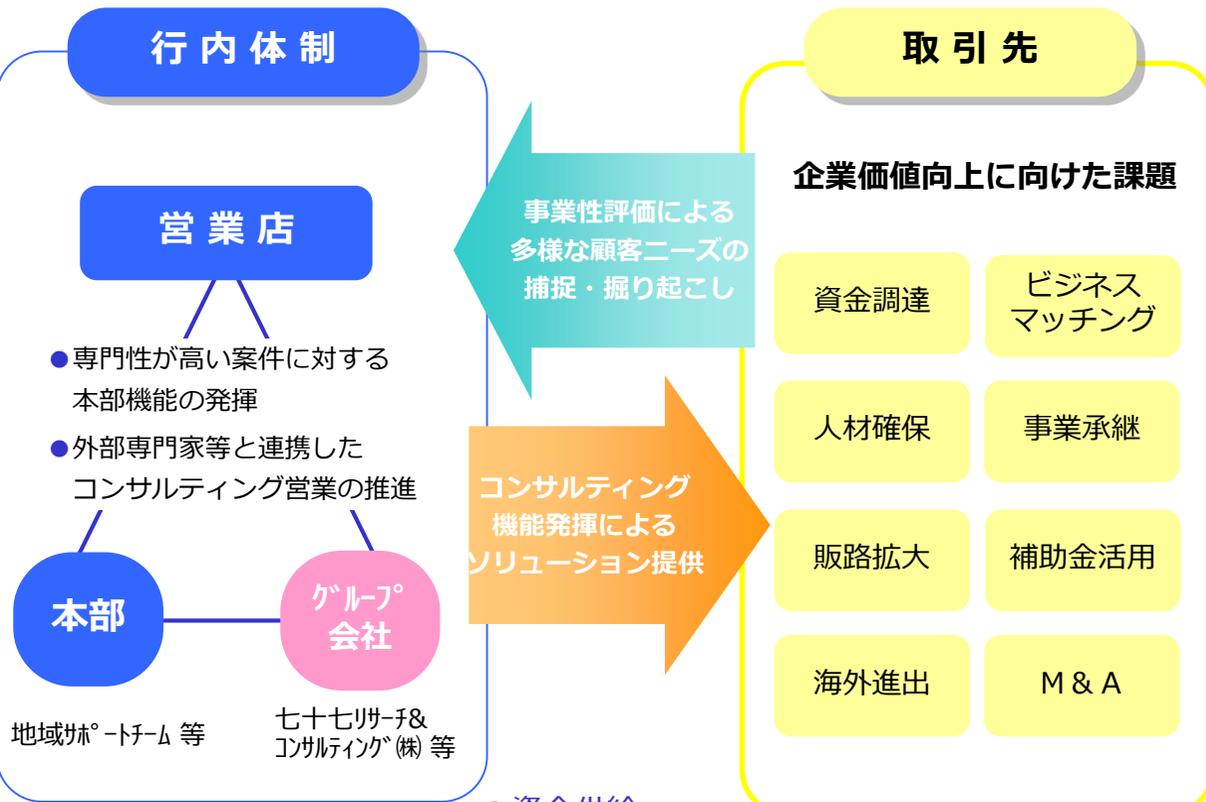
**重点戦略3 生産性向上戦略
～経営資源の効果的・効率的な配分～**

- (1) コストマネジメント体制の強化を通じた戦略的な経営資源の配分
- (2) **デジタルテクノロジーを活用した業務の効率化および高度化**
- (3) 働き方改革の推進
- (4) 人材の適正配置および戦略的な活用

**重点戦略4 ガバナンス戦略
～持続的な成長に向けたガバナンスの強化～**

- (1) ガバナンスの充実・強化
 - ・ **「ESG」にかかる課題への積極的な対応**
- (2) ブランド戦略の確立
- (3) **株主価値の向上**

事業性評価への取組みを通じた法人営業の強化



専門的知見に基づくアドバイス

外部専門機関

- 資金供給
- 創業支援、ビジネスマッチング
- 事業承継、M & A相談
- ファンド活用、デリバティブ提案
- 産学官連携、補助金提案
- 販路拡大支援（商談会の開催）
- 海外ビジネス支援
- 事業再生、経営改善支援
- 取引先、業務提携先の紹介等

(事業性評価の取組状況)

	'17年3月末	'18年3月末	'19年3月末
評価先数	1,776先	3,255先	4,978先
課題解決策共有件数	6,239件	16,394件	25,543件
課題解決策成約件数	577件	2,473件	5,175件
課題解決策成約先数	355先	1,469先	2,713先
評価先の貸出金残高	4,011億円	5,436億円	7,155億円

(2019年3月末の課題解決策の共有・成約件数)

課題解決策の項目	共有件数	成約件数
融資実行	5,624件	2,896件
営業情報斡旋	2,033件	433件
有料ビジネスマッチング*	4,598件	415件
商談会	1,190件	145件
事業再生・経営改善支援	267件	114件
事業承継・相続等	2,121件	84件
経営者保険	650件	82件
海外ネットワークの活用	134件	47件
M & A	705件	16件
その他	8,221件	943件
合計	25,543件	5,175件

<食材王国みやぎビジネス商談会>

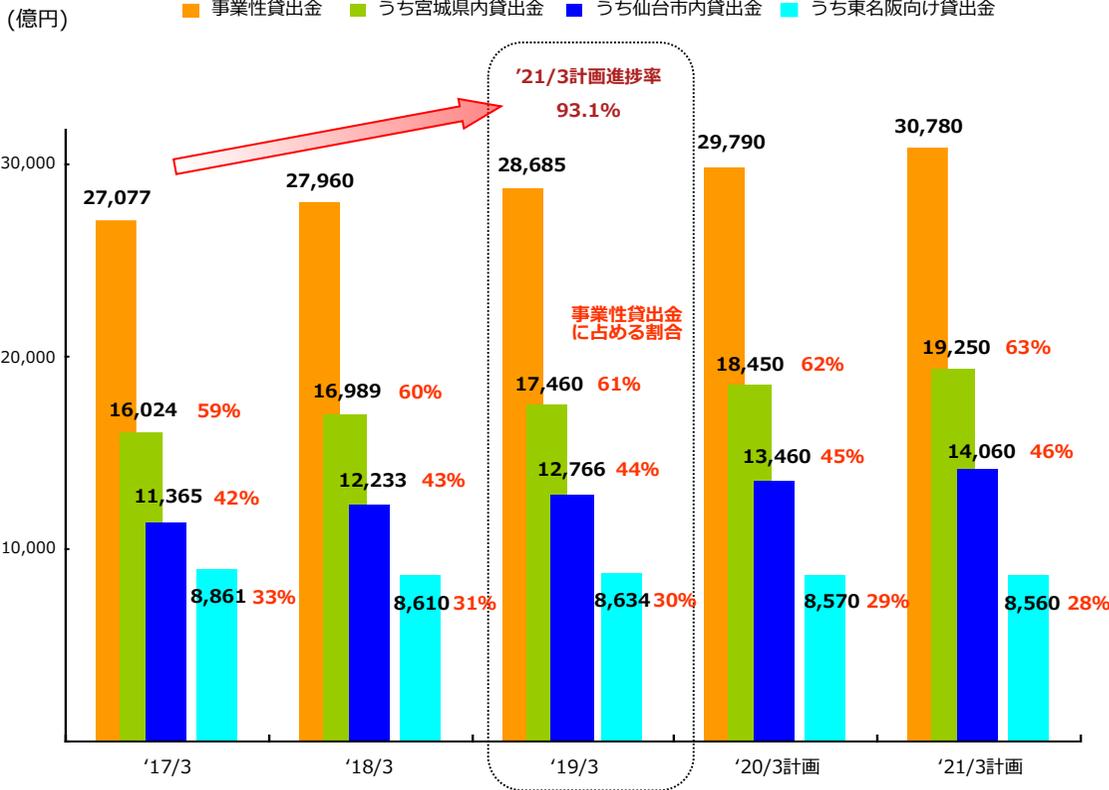


<東南アジア最大の日本食品総合見本市>

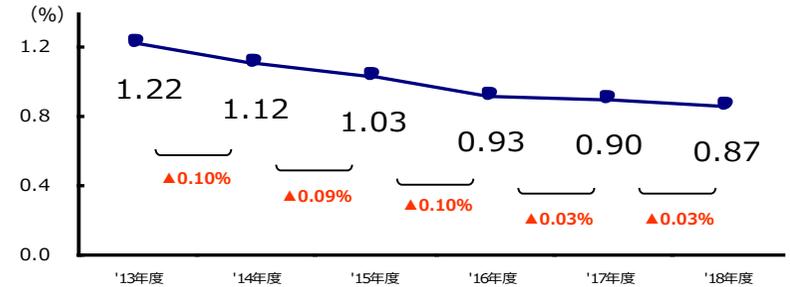


貸出資産のリバランスへの継続的な取組み

● 事業性貸出金残高（円貨、未残）



○ 円貨貸出金利回り推移



(%)	'13年度	'14年度	'15年度	'16年度	'17年度	'18年度
貸出金利回	1.21	1.11	1.02	0.94	0.92	0.90
うち円貨	1.22	1.12	1.03	0.93	0.90	0.87
うち外貨	0.70	0.71	0.87	1.45	2.05	3.24

○ 貸出金利息の推移

(億円)	'13年度	'14年度	'15年度	'16年度	'17年度	'18年度
貸出金利息	467	454	439	412	414	420
前年比	▲26	▲13	▲15	▲27	+2	+6
円貨	466	452	434	401	399	400
前年比	▲27	▲14	▲18	▲33	▲2	1
外貨	1	2	5	11	15	20
前年比	1	1	3	6	4	5

○ 貸出先のリバランス

- ・ 収益性の高い中小企業向け貸出を強化
- ・ 事業性評価の推進や目利き力の発揮による、積極的なリスクテイクの実践

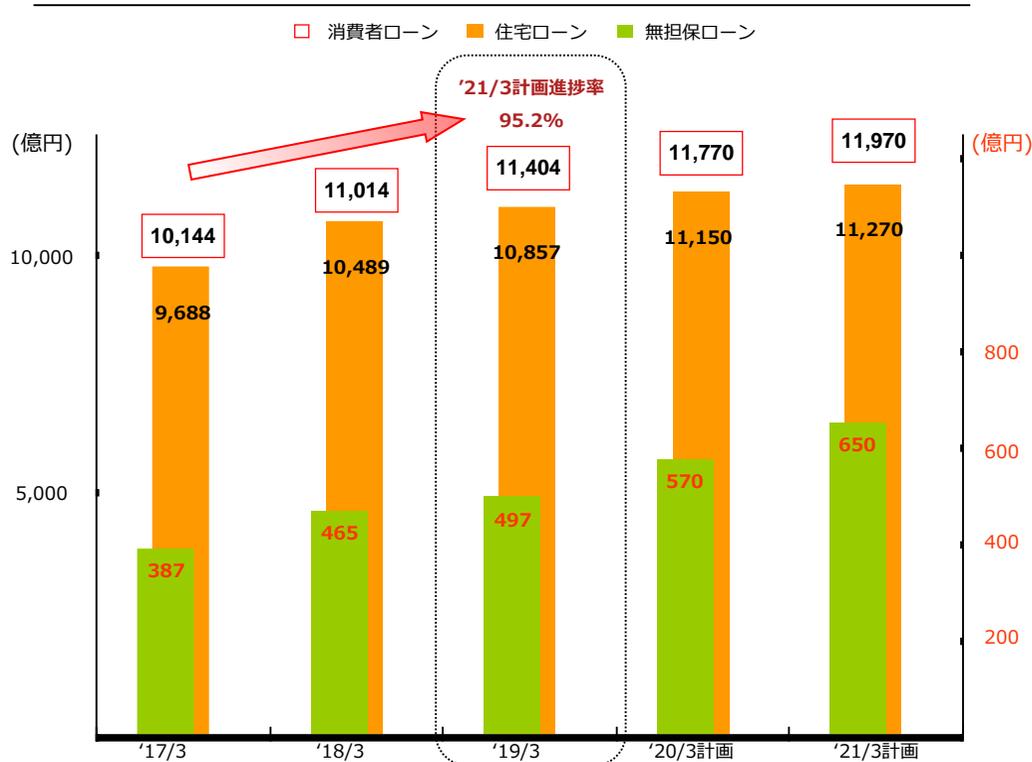
	'17年3月末	'18年3月末	'19年3月末
事業性評価先数	1,776先	3,255先	4,978先

○ 地域のリバランス

- ・ 東名阪から地元（東北全域）へ貸出金をシフト
- ・ 広域的な営業ネットワークや情報を活用した東北地域全体における貸出金推進

貸出資産のリバランスへの継続的な取組み

● 消費者ローン残高（末残）



○ 住宅ローン

- ・住宅業者との良好なリレーション強化による案件持込推進
- ・本部渉外・ローンセンターおよび営業店との協働による新築マンション案件の取込み

○ 無担保ローン

- ・アウトバウンド業務の強化
人工知能を用いたビッグデータ分析の活用
- ・勤労者ニーズの取込み
休日「ローン相談会」の開催
職域推進による勤労者との接点創出
WEB完結型無担保ローン申込スキームの導入（'19年6月予定）
- ・住宅ローン利用者に対するライフイベントに応じたクロスセルの実施
- ・EBM情報を利用した提案営業

○ 消費者ローン推進体制の強化

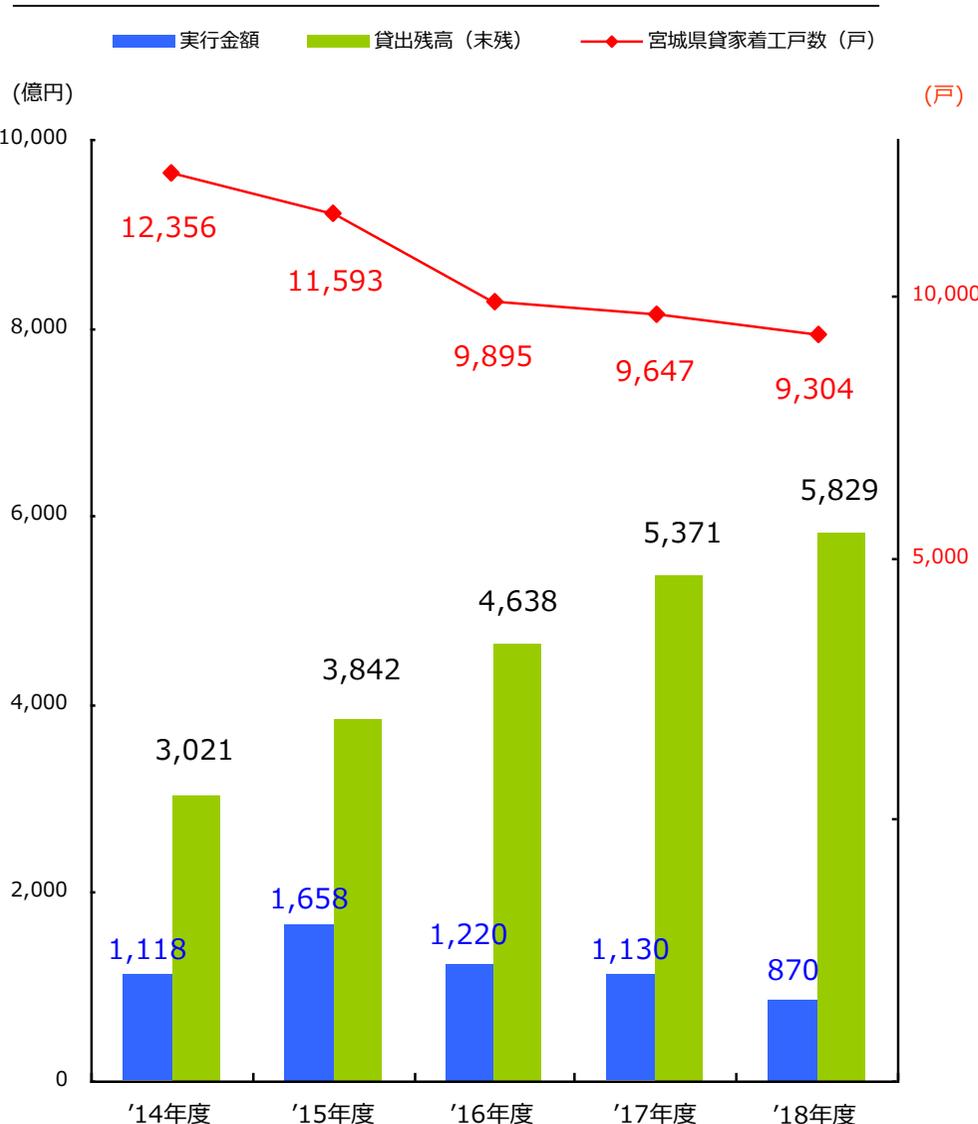
住宅取得のみならず、マイカー購入や教育資金等、個人のお客さまのライフプランに応じた様々な資金ニーズへの対応を強化するため、個人ダイレクト推進部の住宅融資課を「ローン推進課」へ改組。（'19年4月）

<宮城県住宅着工戸数（暦年）> ピークアウトするも高水準で推移



アパートローンへの取組状況

● アパートローン実行金額・貸出残高（未残）



○ 宮城県の不動産マーケット概況

・ 震災復興を背景とした実需に基づく貸家着工

<宮城県貸家着工戸数>

2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
4,592戸	4,574戸	3,965戸	7,527戸	12,516戸
2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
12,356戸	11,593戸	9,895戸	9,647戸	9,304戸

(出所：宮城県)

・ 不動産取引の活況を背景とした地価動向

公示地価は、商業地が6年連続、住宅地が7年連続のプラス
 商業地：前年比+5.9% 住宅地：前年比+3.5%

○ アパートローンへの対応状況

・ 適切な入口審査の実施

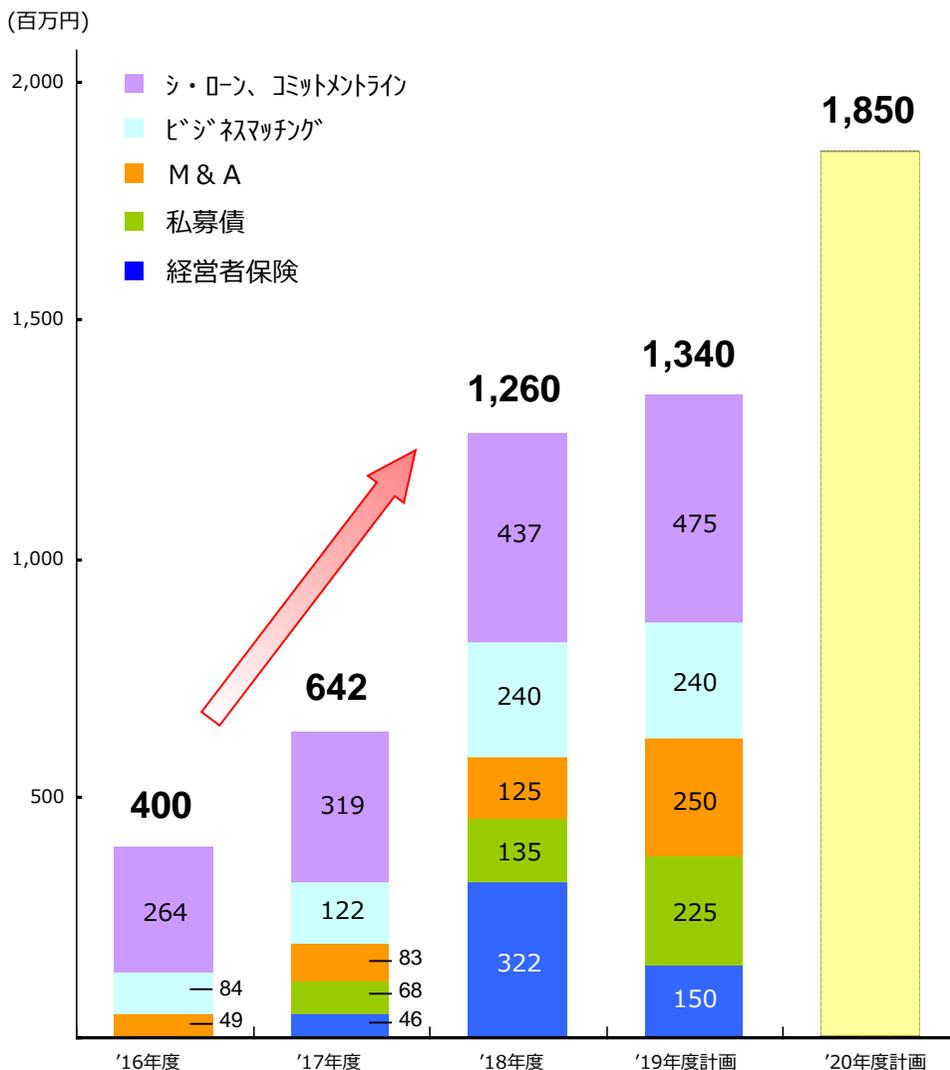
投資目的および収支算定の妥当性の検証
 (資産背景、投資経験、立地条件、自己資金等)
 ストレスを設定した個別案件毎の適切な審査
 (家賃変動率の下落、入居率の低下、貸出金利の上昇等)

・ リスク管理強化に向けた取組み

稼働状況等にかかる中間管理の徹底
 中間管理結果の集約・データ化によるリスク管理の強化

非金利収入の増強

● 法人関連手数料



○ 営業推進部門の体制強化

- ・コンサルティング力の強化に向け、コンサルティング営業部の営業人員を2020年3月末までに約80名まで拡大予定。

現中計開始前	'19年3月末	'20年3月末 (予定)
42名	68名	約80名

シ・ローン、コミットメントライン

- ・専担者の増員 (5名) により営業体制を確立。ストラクチャード・ファイナンスへの取組みについても強化。
- ・'18年度シ・ローン組成件数・金額: 9件・759百万円 (前年度比+4件・+480百万円)
- ・「77ストラテジック・インベストメントファンド」の組成 ('19年3月)

ビジネスマッチング

- ・事業性評価を通じた顧客ニーズの把握、有料ビジネスマッチング提携先の拡大等により、案件を積上げ。
- ・'18年度有料ビジネスマッチング提携先数: 109先 (前年度比+27先)

M & A

- ・専担者の増員 (4名)、外部専門機関との連携等により、業容拡大および事業承継ニーズを確実に捕捉。
- ・'18年度M&Aアドバイザー契約締結先数: 23先 (前年度比+8先)

私募債

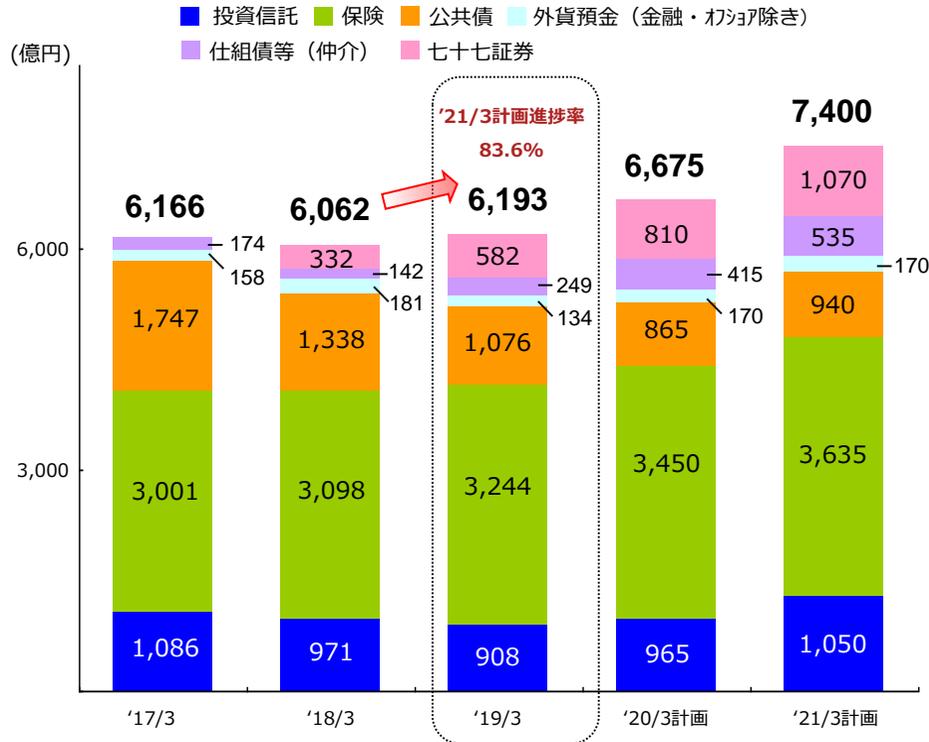
- ・専担者の増員 (2名)、商品内容の改正等により寄付型私募債を中心に案件を積上げ。
- ・'18年度私募債引受件数・金額: 123件・103億円 (前年度比+72件・+54億円)
- ・「77地元プロスポーツ応援私募債 (寄付型)」および、「77ESG私募債」の取扱開始 ('19年4月)

経営者保険

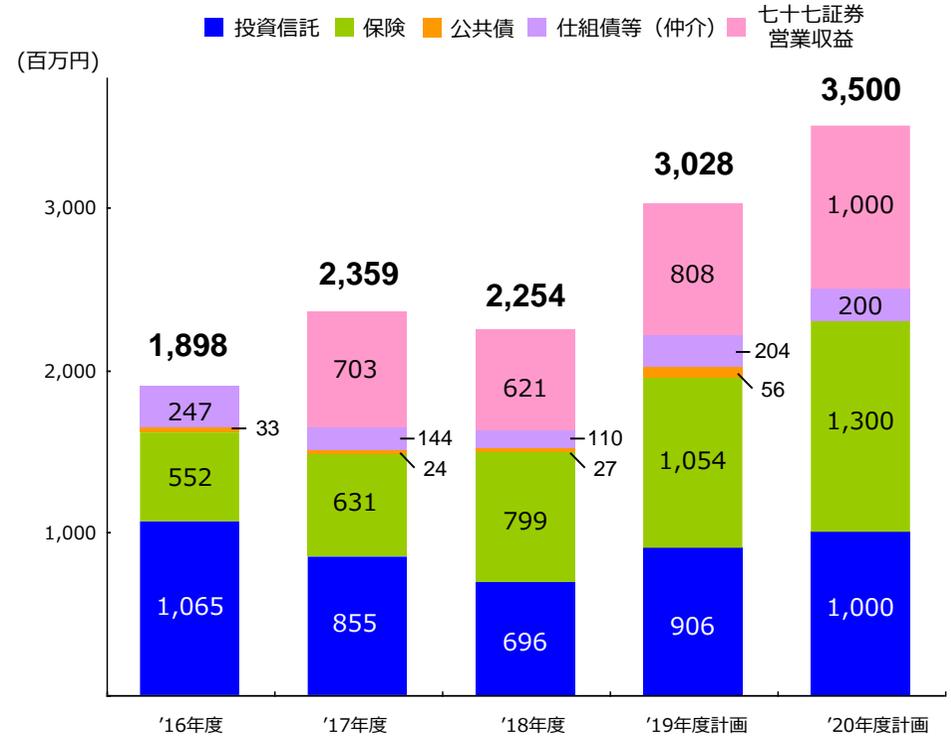
- ・専担者の配置 (6名) により実績を積上げ。

預り資産販売力の強化

● グループ預り資産残高



● 預り資産関連手数料等



○ 七十七証券

- ・ 銀証連携を通じた預り資産販売体制の強化
<口座開設数の推移>

	'17年度①	'18年度②	増減(②-①)
口座開設数	4,682	7,920	+3,238
仲介口座	2,017	4,041	+2,024
紹介口座	2,665	3,879	+1,214

- ・ 「オンラインサービス」の導入 ('19年10月予定)

○ 投資信託

- ・ 資産形成層への推進強化
<つみたてNISA口座数、稼働率および利用残高の推移>

項目	2018/3①	2019/3②	増減(②-①)
口座数③	2,297	5,346	+3,049
稼働済口座数④	1,334	3,738	+2,404
稼働率 (④/③)	58.1%	69.9%	+11.8%
利用残高 (百万円)	12	367	+355

海外ビジネス支援の強化

アジアビジネス支援室 (2011年3月設置)

中国・香港
上海駐在員事務所
(2005年7月開設)

現地情報提供
部材調達

海外進出支援
資金調達

販路拡大
貿易取引

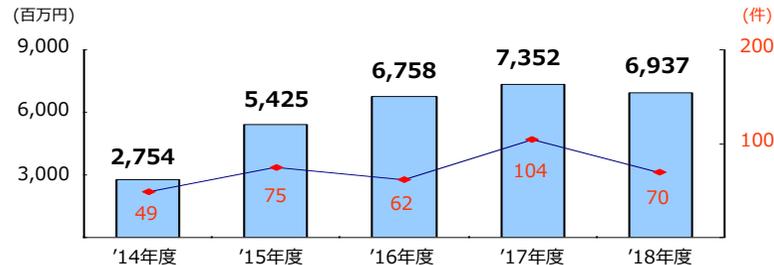
アセアン諸国
シンガポール駐在員事務所
(2016年5月開設)

<当行の海外ネットワーク>

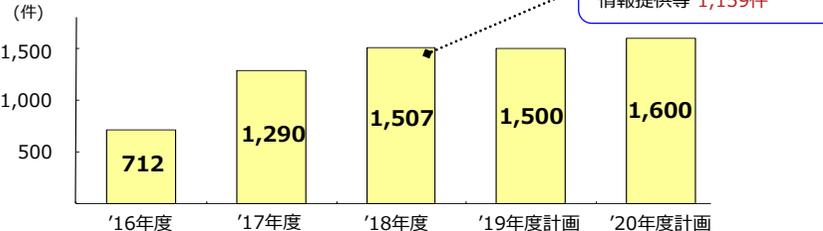


海外派遣行員 : 13名 海外提携金融機関 : 11機関 その他国内外提携機関 : 23機関

● 海外ビジネス関連融資実績



● 海外ビジネス支援件数



○ 海外ビジネス支援の主な取組み ('18年度)

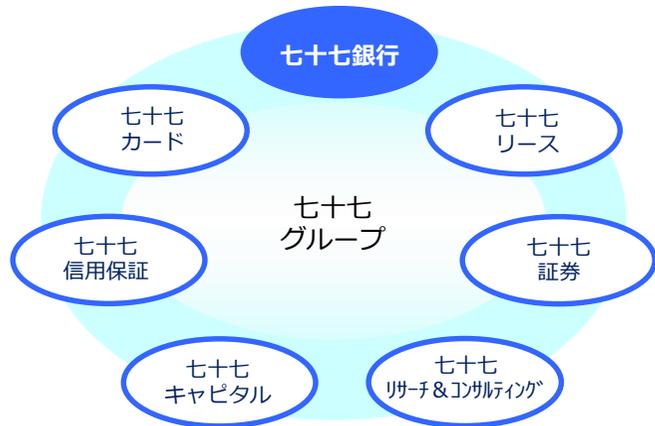
- ・ 仙台市、東洋ビジネスサービス、豊田通商タイランドとの海外ビジネス支援にかかる4者協定締結
- ・ 上海・シンガポール・バンコク等において商談会・交流会を9回開催。延べ58社に対し約700件の商談機会を提供。
- ・ 外国人技能実習生関連機関の活用提案 (42件)

グループ総合力の強化

グループ一体となった
総合金融サービスの提供

取引先
(個人・法人・地公体)

お客さま満足度・グループ収益力の向上



<これまでの取組み>

2016年 7月 七十七証券(株)設立 (2017年4月営業開始)

2016年 7月 七十七キャピタル(株)設立

2016年11月 グループ会社100%子会社化

- ・経営の迅速化・効率化・ガバナンス強化
- ・連結利益の底上げ、機動的な配当による効果的な還元

2018年 3月 事務系子会社2社解散

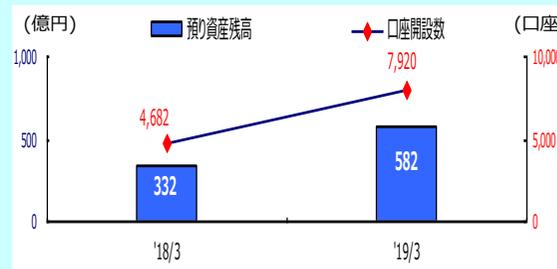
2018年 7月 七十七リサーチ&コンサルティング(株)設立

2018年 9月 システム系子会社1社解散

<事業領域拡大に向けた取組み>

・七十七証券

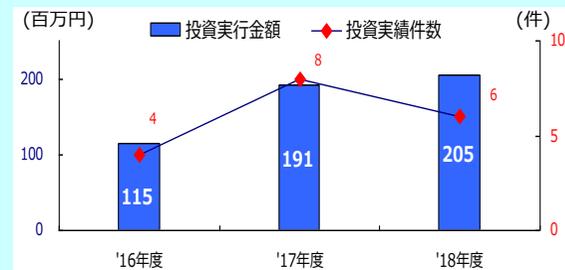
多様化する資産運用ニーズをグループ一体となって取り込み、お客さまの資産形成をサポート



※ 七十七証券の預り資産残高は、当行の仕組債・外債(仲介)を除く

・七十七キャピタル

様々なライフステージにある企業に対し成長マネーを供給



(投資先の内容)

投資分野	先数(社)	投資金額(百万円)
製造	8	171
エネルギー	2	85
創業	2	80
サービス	2	40
病院	1	50
介護	1	49.5
建設	1	20
水産加工	1	15
合計	18	510.5

・七十七リサーチ&コンサルティング

専門性の高い調査研究や、取引先企業の課題解決に向けた実効性のあるコンサルティングサービスを提供

<'19年3月末(実働8カ月間)の成果>

- ・獲得会員数：1,317会員 (計画比+317会員)
- ・受託調査案件数：5件 (計画比+2件)
(国土交通省、復興庁、仙台市、東北大学等より受託)
- ・コンサルティング案件数：18件 (計画比+15件)
(資産承継サポート9件、M&A支援業務4件、人事関連等5件)

デジタルテクノロジーの活用



新商品・新サービス	決済・送金	スマホ決済	Yahoo!ウォレット・楽天Edy・LINE Pay・PayPay・pring・メルペイ・ドコモ口座 電子マネーへの即時チャージ機能の提供
		デビット決済	77JCBデビット 即時決済サービスの提供、Google Payへの対応
		納付金支払	七十七銀行PayB スマートフォンでの即時支払サービスの提供
	家計・財務管理	スマホアプリ	七十七銀行口座開設アプリ 七十七銀行アプリ（家計簿サービス等）
	データ分析	AI・ビッグデータ	ビッグデータ分析による投資信託推進先等の抽出
	財務情報	データ提供	モニタリング情報サービス（'19年7月導入予定） ㈱TKC会員企業の財務情報をデータとして受領
業務効率化	RPA	反復的な定型業務等を対象に効率化・自動化を実現 年間削減時間:4,977時間（110業務）※'19年3月末現在	
その他銀行業務の高度化	オムニチャネル	チャネル間の情報連携によるサービス提案（'19年10月本格稼働予定）	
	ブロックチェーン	SBIグループのユーザー会に参加し、新たな送金・決済サービスを研究	
	外部連携	Japan Digital Design(株)へ行員を派遣し、銀行業務の高度化、利用者の利便性向上を調査・研究 MEJAR行と連携し、業務見直しやオペレーション改革を通じた効率的かつ生産性の高い新しいビジネスモデルの構築を目指す	

○ 組織改正の実施

・デジタルテクノロジーを活用した銀行業務の効率化と、お客さまの利便性向上に取り組むため、総合企画部IT戦略室とシステム部を統合し「デジタル戦略部」を新設。

○ スマホ決済の更なる拡充

- ・J-Coin Pay（'19年6月導入予定）
- ・Bank Pay（'19年10月導入予定）

○ 「MEJAR Digital Innovation Hub」の発足

・横浜・北陸・北海道銀行（MEJAR行）と、デジタル技術を活用した業務プロセス改革やチャネル・サービス改革などの各施策を協働で推進するデジタル推進プロジェクトを発足（'18年12月）。

七十七銀行PayB

スマートフォンと払込取扱票があれば、ATMやコンビニに行かなくても、いつでもどこでも支払いが可能となるアプリ



七十七銀行アプリ

個人のお客さまが、窓口に来店せずに好きな時間に、残高照会や、車購入・旅行などの目的を設定して楽しく貯蓄するなどのサービスを利用できるアプリ

地方創生への貢献

創業・新規事業支援

- ・七十七キャピタルとの連携によるファンドの活用

第1号ファンド「77ニュービジネスファンド」
 ファンド総額：10億円（'16年8月組成）
 投資実績：18件／511百万円（'19年3月末現在）

- ・「<七十七>創業応援パッケージ」の取扱開始

法人・個人事業者向けインターネットバンキング、クラウド会計サービスなど、会計・決済等の業務効率化に役立つ商品・サービスをパッケージ化し、創業支援ツールとして展開（'19年4月）

まちづくり事業の促進

- ・包括連携協定締結による地公体との連携強化

柴田町、利府町、川崎町との協定締結により連携協定先は22団体に拡大（'19年3月末現在）

- ・地域開発プロジェクトへの参画

- ・次世代放射光施設整備
- ・宮城県上工下水一体官民連携運営事業

観光振興支援・雇用創出

- ・クラウドファンディングの活用による「阿武隈急行沿線活性化」支援

阿武隈急行の沿線地域活性化を目的に、クラウドファンディングを活用し「はちみつビール」を製造する資金調達プロジェクトに参加。



「はちみつビール」誕生!!

地域中核企業支援・育成

- ・医療・介護福祉および環境・エネルギー分野への取組強化

- ・77医療・福祉ローンの実績：172件/141億円
- ・再生可能エネルギー関連融資の実績：43件/260億円
- ※ 上記実績は2018年度分

- ・トヨタ自動車東日本(株)の東北への小型車生産拠点集約等に伴うものづくり産業への支援

- ・2020年12月までに約1,100名の従業員が東北の工場に移転予定。

- ・「仙台未来創造企業創出プログラム」への協力

- ・仙台市と連携し株式上場に向けた企業支援を開始（'19年5月）

- ・事業性評価を通じた地元海運業者への支援

株式会社共勝丸（宮城県石巻市）

東京と小笠原諸島の父島・母島を結ぶ貨物船を所有・運航



新造船建設・運航事業の維持に向け事業性評価を実施

- 東日本大震災からの復興状況確認
- 小笠原村の現状・総合戦略を検討
- 運賃・修繕費等の変動を加味した収支検証・アドバイスの実施

経営資源の効果的・効率的な配分

○ 効率的な営業体制の確立に向けた取組み

・ 次世代型店舗機能の導入

- ・ ITインフラ（77スマートカウンター、タブレット型端末、遠隔相談システム等）を活用した蛇田支店のぞみ野出張所を新設（'18年6月）
- ・ 「タブレット型端末」「遠隔相談システム」の導入店舗拡大（'19年1月）



77スマートカウンター

最新鋭の機器を活用し、当行職員がサポートのうえ、セルフサービスによりお取扱いいただける窓口
導入店舗：2カ店



タブレット型端末

口座開設のお申込み等が、タブレット型端末への電子サインで行えるため、伝票等への記入の負担を軽減
導入店舗：10カ店（1カ店から10カ店に拡大）



遠隔相談システム

完全個室型の相談ブース内に本部専門スタッフとの双方向コミュニケーションが可能なシステムを設置
導入店舗：4カ店（1カ店から4カ店に拡大）

・ 効率的な営業体制の構築

- 鮎川支店の営業時間を見直し（11:30～12:30休業）（'18年4月）
- 店舗網の見直し（「店舗内店舗」の形態で営業）
芭蕉の辻支店を本店営業部内へ移転（'18年7月）
仙台駅前支店を名掛丁支店内へ移転予定（'19年9月）

○ 業務効率化に向けた取組み

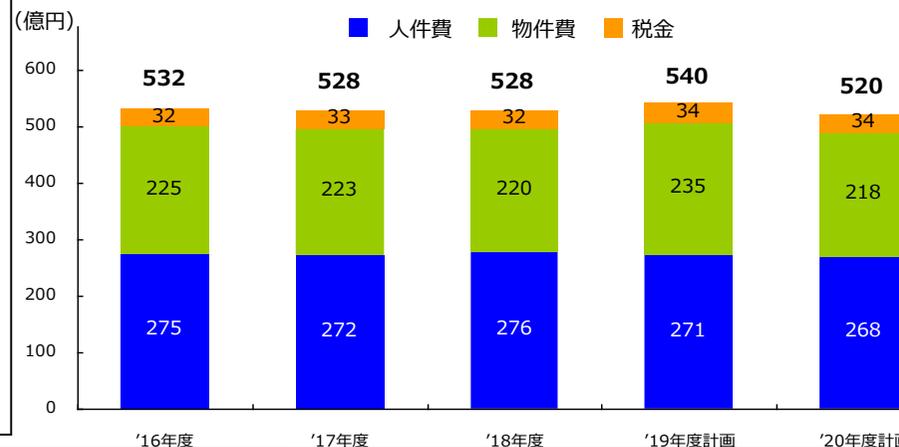
<2018年度の業務効率化による年間削減時間>

システム対応	47,893
うち 消費者ローン集中審査システム更改	42,450
うち アパートローン管理システム導入	3,271
うち 契約書自動作成システム機能の拡充	1,626
事務の見直し等	24,145
うち 預金関連	12,090
うち 融資関連	5,845
本部集中化	7,465
うち 郵便物発送事務	3,228
うち 担保評価関連資料取得	2,685
RPA（本部業務67業務）	2,562
合計	82,065

<今後予定している業務効率化>

- ・ 融資実行伝票の自動作成（'19年6月）
- ・ 為替管理システム導入による後方事務効率化（'19年10月）
- ・ 保険販売の申込受付事務の電子化（'19年11月）
- ・ 事務ナビゲーション導入による店頭事務効率化（'20年2月）

● 経費



「ESG」にかかる課題への積極的な対応

E 環境 (Environment)

○ 「ESG投資」の実施

金融商品・サービスを通じて、環境保全をはじめ、社会貢献活動に積極的に取り組む企業や個人のお客さまを支援するため、「グリーンボンド」や、「ソーシャルボンド」などの「ESG投資」を積極的に実施。

(中計期間中の実績)

グリーンボンド2件、ソーシャルボンド2件

○ 「ESG」関連の投資信託の取扱開始

(‘18年7月)

<商品の特徴>

- ・ ESGの問題解決に取り組む国内企業に投資
- ・ 信託報酬の一部を「公益社団法人宮城県緑化推進委員会」に寄付



S 社会 (Social)

○ 働き方改革に向けた取組み

・ ワークライフバランスの実現

2019年3月、企業主導型保育事業として、宮城県内保育施設との利用提携を実施。

提携保育事業者：11社

利用可能保育施設：20施設



・ 「健康経営宣言」の実施

2018年12月、「健康経営宣言」を策定し、当行敷地内を全面禁煙とするなどの取組みを実施。

・ 男性の育児休業取得

性別にかかわらず家庭参画意識を醸成し、2014年度以降取得率100%を継続。

○ 当行の取組みにかかる外部評価



2018~2019 宮城県認証企業
ゴールド認証企業



「ゴールド認証企業」

「えるぼし(3段階目)」



「プラチナくるみん」



2018 Constituent
MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

女性活躍推進に優れた企業を認定する「MSCI日本株女性活躍指数」の構成銘柄に採用 (2018年12月現在)

S 社会（Social）（140周年記念事業）

一店舗一貢献運動

全店舗で地域との交流を続けています



地域の祭りに参加するとともに、翌日、清掃活動を実施



児童に和太鼓、すずめ踊りを披露

「X-Tech Innovation 2018」の開催
業界・業種を超えたビジネスコンテスト



児童を受入れ金融教育を支援



77キッズ・チャレンジ

当行運動部3部（硬式野球部・陸上競技部・バドミントン部）合同の運動教室を開催



「金融資料館」のリニューアル

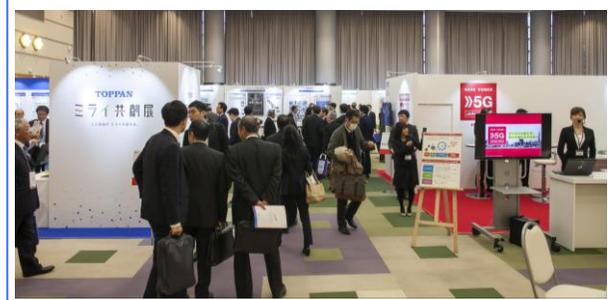


「子ども向け金融教育サイト」の新設
（当行ホームページ）



「77ビジネスフォーラム
～For The Future～」
の開催

海岸防災林の植樹



G 企業統治（Governance）

○ カバナンス充実・強化へのあゆみ

- 2014年 4月 「執行役員制度」 導入
- 2015年11月 「コーポレートガバナンスに関する基本方針」 制定
「コーポレートガバナンス委員会」 設置
- 2017年 6月 「監査等委員会設置会社」 への移行
「役員報酬制度」 の見直し（業績連動報酬の導入）
- 2018年 6月 「執行役員制度」 の改正（上席執行役員の設置）
「女性役員」 の登用

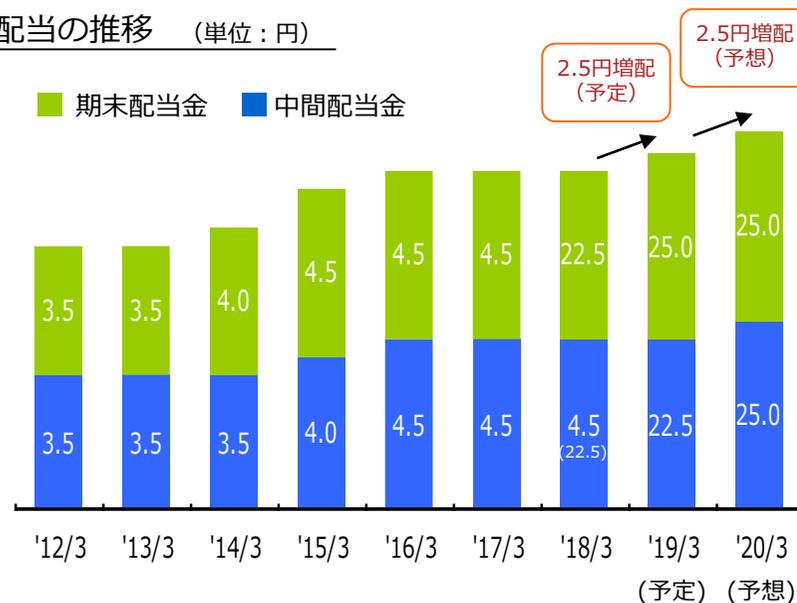
監査等委員である取締役の増員

監査等委員である取締役の員数の上限を1名増員し5名から6名に変更のうえ、社外取締役として女性を登用予定

- ① 監査等委員会による経営監視機能を強化し、より実行性の高いコーポレートガバナンス体制を構築
- ② 社外取締役比率の向上 **37.5% ⇒ 41.1%**
(社外7人/取締役総数17人)
- ③ 女性役員比率の向上 **6.2% ⇒ 11.7%**
(女性役員2人/取締役総数17人)

株主価値の向上

● 配当の推移 (単位：円)



配当金総額 (百万円)	2,616	2,617	2,805	3,180	3,368	3,353	3,364	3,550	3,737
当期純利益 (億円)	106	121	147	169	157	166	167	179	170
配当性向	24.6%	21.5%	19.0%	18.8%	21.5%	20.2%	19.9%	19.6%	21.7%

<参考> 自己株式取得実績 (一部予定)

時期	取得株式数	取得価額総額
'02年10月~'03年 1月	1,770千株 (併合前)	777百万円
'03年 8月	1,000千株 (併合前)	490百万円
'11年 2月~'11年 4月	5,563千株 (併合前)	2,535百万円
'16年11月~'17年 1月	5,346千株 (併合前)	3,000百万円
'19年 5月16日~'19年6月21日	500千株 (併合後)	800百万円

※2017年10月1日株式併合実施 (5株を1株の割合で併合)

○基本目標

	項目	2017年度実績	2018年度実績	2020年度目標
収益力の強化	・当期純利益（連結）	183億円	176億円	190億円以上
	・貸出金利息	414億円	420億円	450億円以上
	・役務取引等利益	93億円	96億円	115億円以上
効率性の追求	・コアOHR（コア業務粗利益経費率）	69.5%	73.3%	70%以下
	・ROE（連結）	3.8%	3.6%	3.7%以上
健全性の追求	・自己資本比率（連結）	10.4%	10.4%	10%以上
法人営業力の強化	・事業性貸出金残高（末残）（注1）	2兆7,960億円	2兆8,685億円	3兆円以上
	うち宮城県内	1兆6,989億円	1兆7,460億円	1兆9,000億円以上
	うち仙台市内	1兆2,233億円	1兆2,766億円	1兆3,700億円以上
個人営業力の強化	・グループ預り資産残高（末残）（注2）	6,062億円	6,193億円	7,400億円以上
	・消費者ローン残高（末残）	1兆1,014億円	1兆1,404億円	1兆2,000億円以上

注1. 円貨のみ

注2. 当行預り資産残高と七十七証券預り資産残高の合計（外貨預金は、金融預金およびオフショア勘定を除く）

○コンサルティング力の強化に向けたK P I（Key Performance Indicator【重要業績評価指標】）

	項目	2017年度実績	2018年度実績	2020年度目標
コンサルティング能力の向上	・FP1級・CFP・中小企業診断士 資格取得者数（最終年度）	111名	118名	700名以上
法人に対する コンサルティング力の強化	・法人貸出先数（最終年度）	12,290先	12,204先	13,000先以上
	・事業性評価に基づく課題解決策成約先数（3年間累計）（注2）	(1,114先)	1,244先	2,000先以上
	・法人関連手数料（最終年度）（注1）	6億円	13億円	18億円以上
個人に対する コンサルティング力の強化	・事業承継・相続・資産承継支援件数（3年間累計）（注2）	(677件)	904件	3,300件以上
	・積立性預り資産契約増加件数〔2017年度末対比〕（注2）	(10,856件)	13,633件	40,000件以上
	・顧客向けセミナー開催回数（3年間累計）（注2）	(80回)	430回	1,100回以上

注1. シ・ロフ、コミットメント手数料、ビジネスマッチング手数料、M&A手数料、私募債手数料および経営者保険手数料等

注2. 2017年度は単年度実績