Ⅲ．中期経営計画の状況

七十七グループは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています。

現中期経営計画の成果と課題①

【 2020年9月期 】

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～ 」の成果（2018.4.1～2021.3.31）

成長戦略

- コンサルティング営業部の拡充（80名体制）
- 地域サポートチームによる営業店支援
- 子会社再編(設立: 1 社、清算: 3 社)
- 表彰制度、人事評価制度の改正
- デジタル・非対面チャネルの強化（組織改正）

地域経済活性化戦略

- 東日本大震災・台風被害等からの復興支援
- 地方創生に向けた包括連携協定（16先→36先※）
- 「みやぎ広域PPPプラットフォーム」設立

※2020年11月末現在

生産性向上戦略

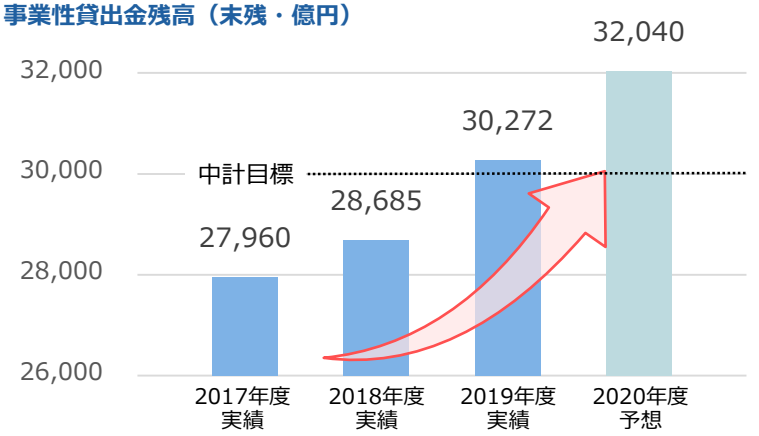
- 業務改革・事務レスによる営業人員の創出（100名超）
- 店舗網の見直し（店舗内店舗化の促進）
- デジタル機能の活用（RPA、業務電子化等）

ガバナンス戦略

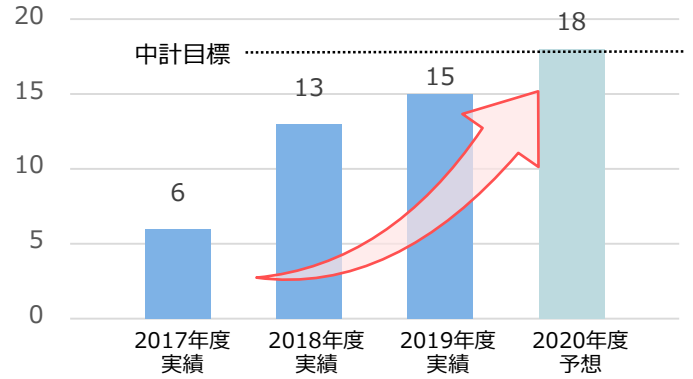
- 取締役会の多様性向上・ガバナンス強化
- 株主還元の充実（増配、自己株式取得）
- リスク管理体制の強化（マネロン等への対応）

貸出金（ボリューム）や法人関連手数料の伸長など、コンサルティング力の向上が実績面に表れてきている

事業性貸出金残高（末残・億円）



法人関連手数料（億円）



◇ 解決に至らなかった課題

当行最大の課題としてあげていた「高コスト・低収益体質」の克服には至らなかった

中計目標 ➡ 収益目標の多くが未達見込み

（単位：億円、%）

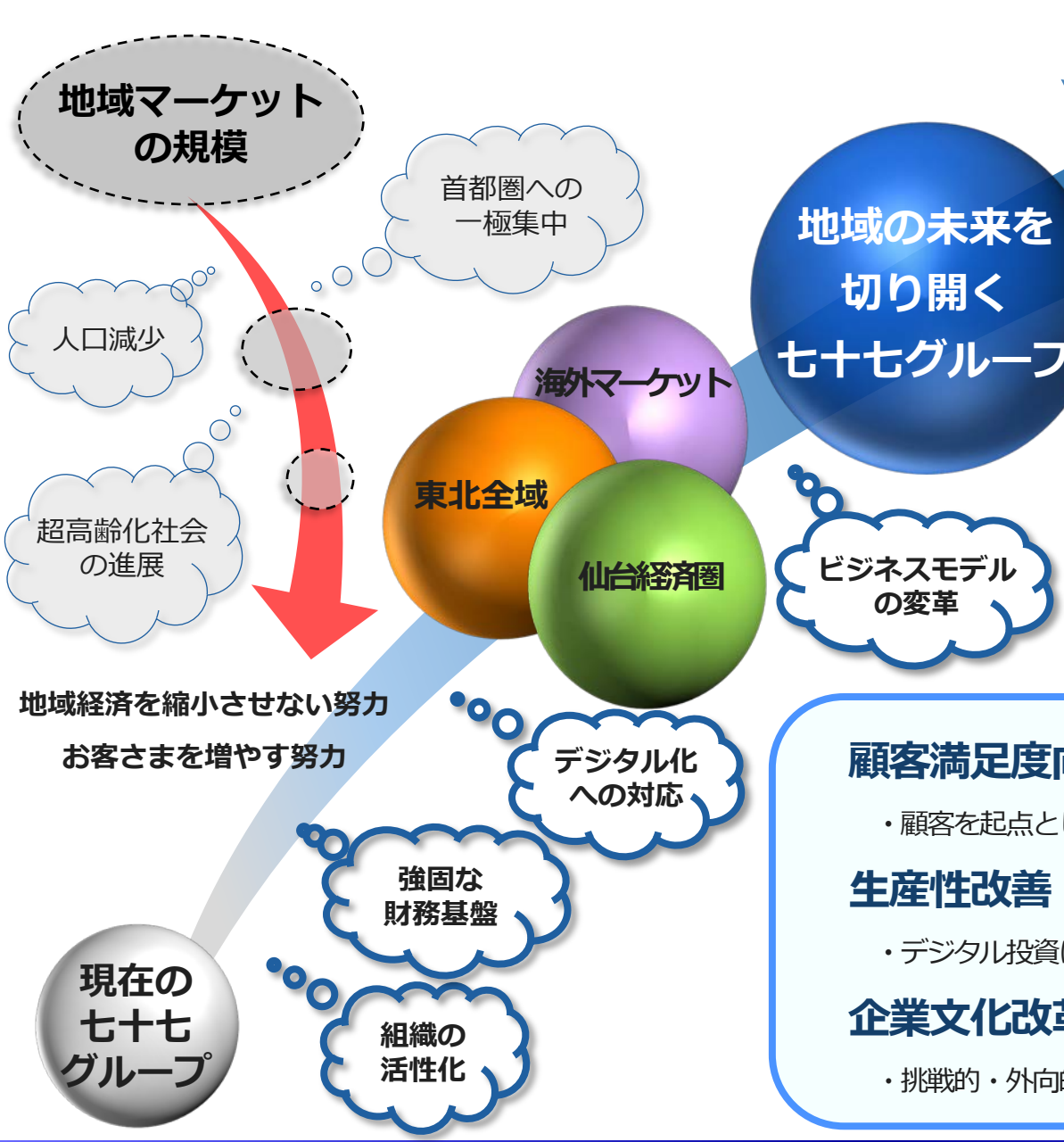
項目	2020年度 予想	2020年度 中計目標	差異	差異要因
当期純利益（連結）	145	190	▲ 45	与信関係費用の増加
貸出金利息	417	450	▲ 33	マイナス金利政策の継続による利回りの低迷
役務取引等利益	100	115	▲ 15	預り資産関連手数料の不振
ROE（連結）	3.2	3.7	▲ 0.5	当期純利益の低迷

外的要因： マイナス金利政策の継続（中計策定時、最終年度で解除を想定）、新型コロナウイルス感染症の影響拡大

内的要因： **顧客からの絶対的な満足度・信頼度の獲得に至らなかった（コンサルティング営業力の強化が道半ば）**
「七十七ブランド」（競合先との差別化）の確立に至らなかった

◇ 計画遂行における課題

事業環境が大きく変化する中、中計期間（3年）を超過する長期的視点での抜本的なビジネスモデルの変革には至らなかった



１０年戦略による経営理念の実現

ステークホルダーに対して将来にわたって果たしていく役割

⇒ 豊かな地域の創造（地域）
⇒ 企業価値の向上（法人）
⇒ 幸福度の向上（個人）
⇒ 多様な働き方の提供（従業員）
⇒ リターンの提供（株主）

顧客満足度向上

・顧客を起点としたビジネスモデルの確立　・新たな事業領域の拡大

生産性改善

・デジタル投資による業務量の削減　・店舗網・人員体制の最適化

企業文化改革

・挑戦的・外向的な企業文化への変革