

03

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



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

顧客・地域のニーズを喚起する
活躍のフィールドを広げる

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！



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

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

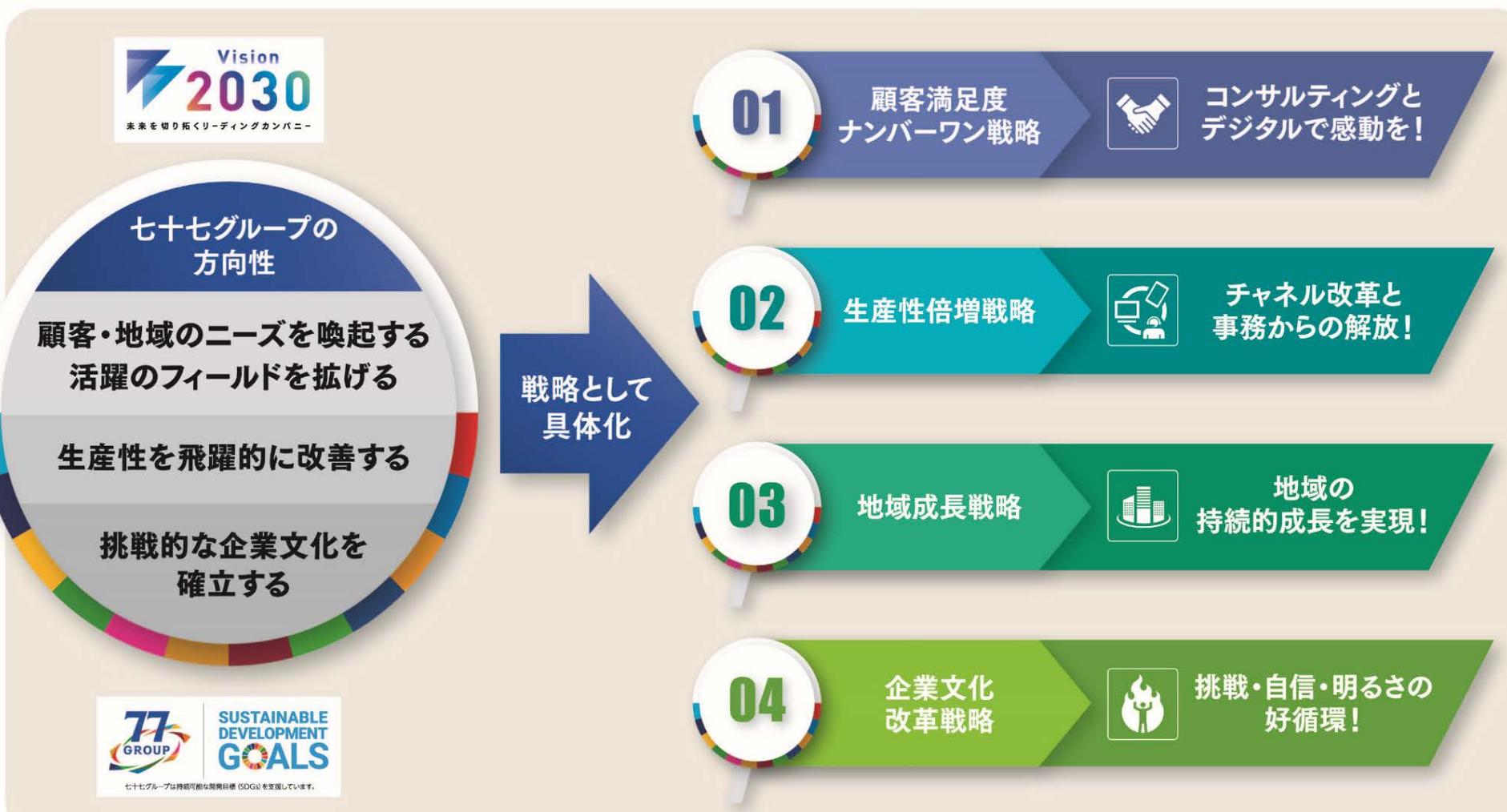
確立する！



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)

「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



I 顧客満足度ナンバーワン戦略

コンサルティングとデジタルで感動を！

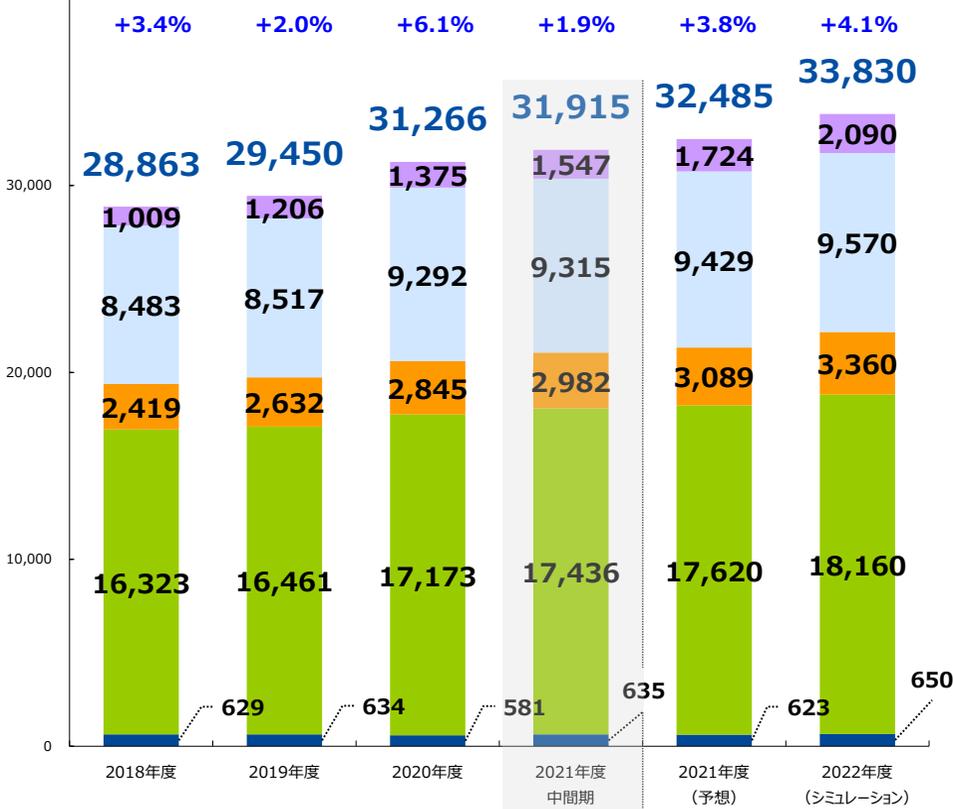
◆顧客ニーズを起点としたコンサルティング営業の実践

事業性貸出（平残）

- 外貨
- 宮城県内
- 東北地域等
- 東名阪
- ストラクチャード・ファイナンス

単位：億円

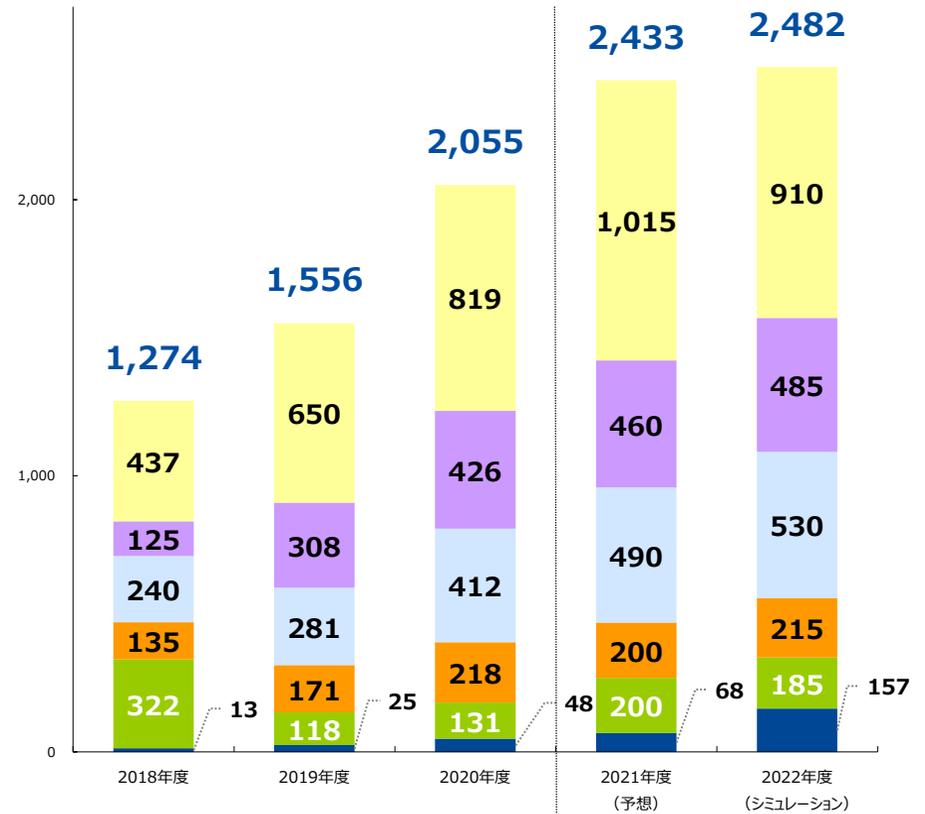
※対前年比事業性貸出増減率(2021年度中間期は2020年度比)



法人関連手数料

- シ・ローン、CL
- M&A
- ビジスマッチング
- 私募債
- 経営者保険
- その他

単位：百万円



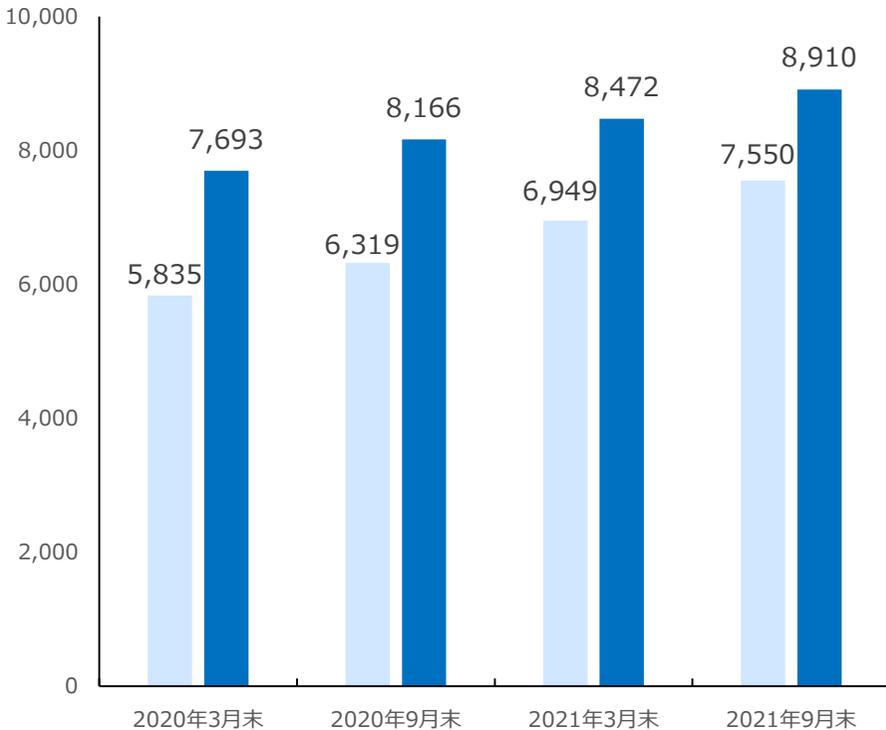
I 顧客満足度ナンバーワン戦略

コンサルティングとデジタルで感動を！

事業性評価への取組状況

■ 評価先数（累計） ■ 貸出金残高（累計）

単位：先、億円



本部専担者等を中心とした事業性評価実施先数

2021.4~2021.9末（実績）	2021.4~2022.3末（目標）
143先	250先

■ 事業性評価の継続実施

- ・「質の向上」による顧客ニーズの捕捉、喚起
- ・本部専担者等を中心としたコンサルティング提案の実施

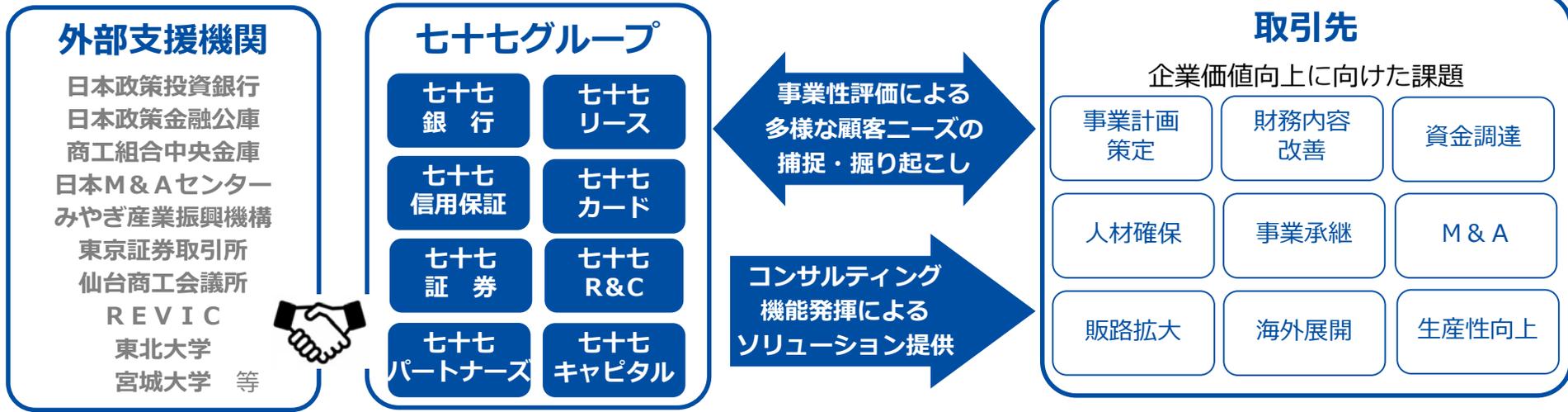
事業性評価による課題解決策の共有・成約件数 ※2016年10月からの累計

課題解決策の項目	共有件数	成約件数
融資実行	12,085	8,673
有料ビジネスマッチング	7,793	1,219
営業情報斡旋	4,353	1,034
事業承継・相続等	2,872	184
外部支援機関	2,008	198
商談会	1,468	166
経営者保険	1,327	254
M&A	958	46
投資信託、仕組債等	930	162
その他	9,827	2,056
合計	43,621	13,992
（先数ベース）	7,550	5,188

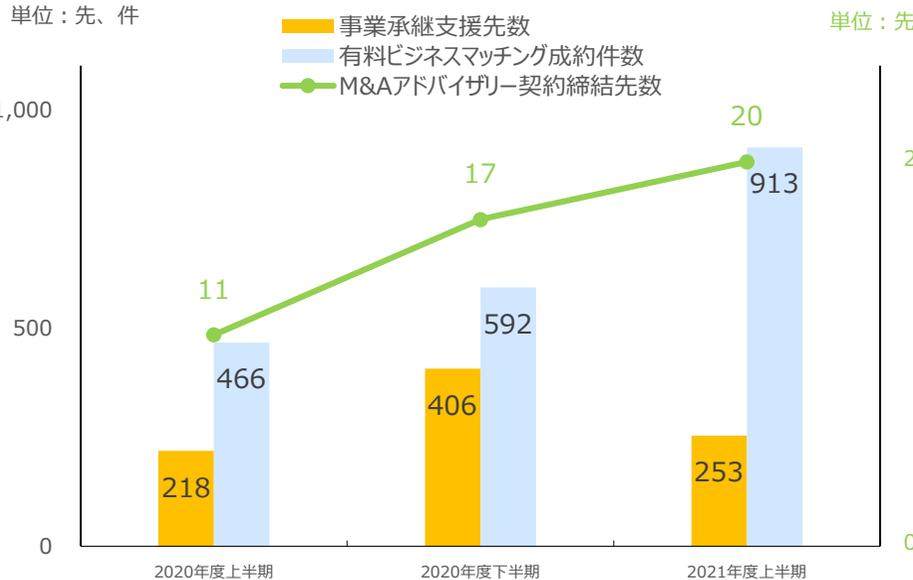
※1先に対し複数件の課題解決策を共有・成約した場合は、その項目毎に記載

I 顧客満足度ナンバーワン戦略

コンサルティングとデジタルで感動を！



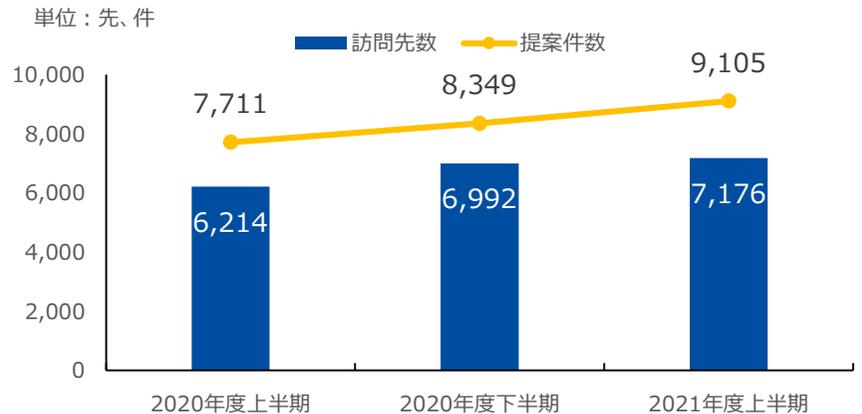
コンサルティング関連成約実績



■ 本部・グループ会社によるソリューションの提供

- ・本部、グループ会社、外部専門機関を活用した多様な提案
- ・的確な顧客ニーズの把握

地域サポートチームによる取組み



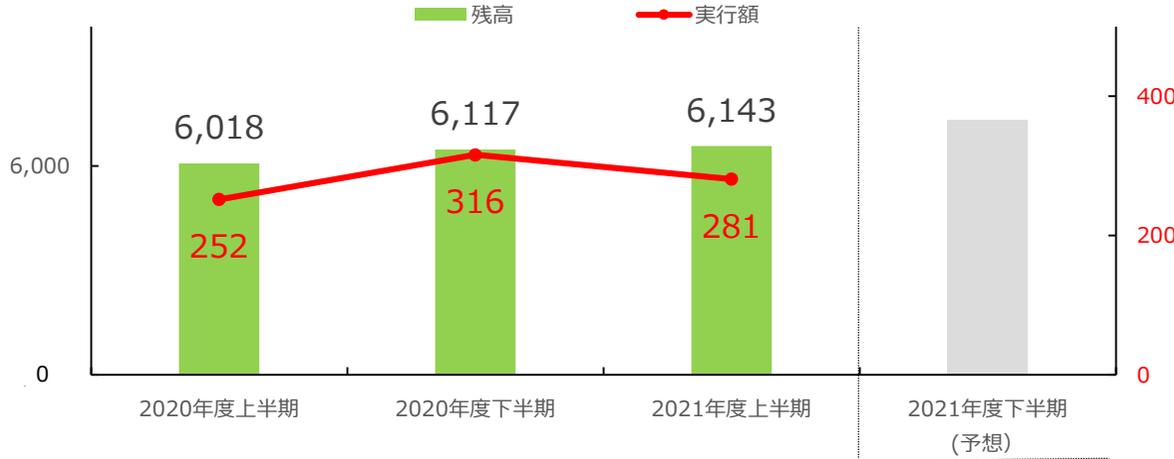
I 顧客満足度ナンバーワン戦略

コンサルティングとデジタルで感動を！

単位：億円

アパートローン残高および実行額

単位：億円



■ アパートローンの推進強化

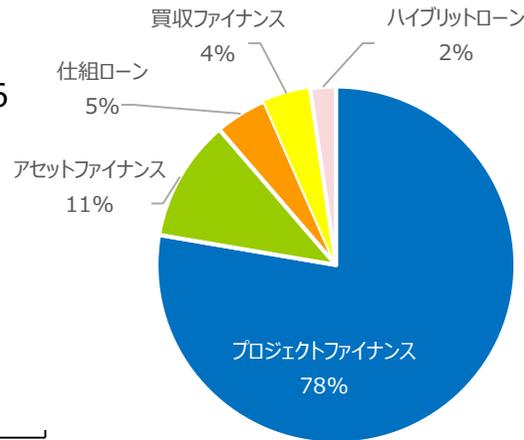
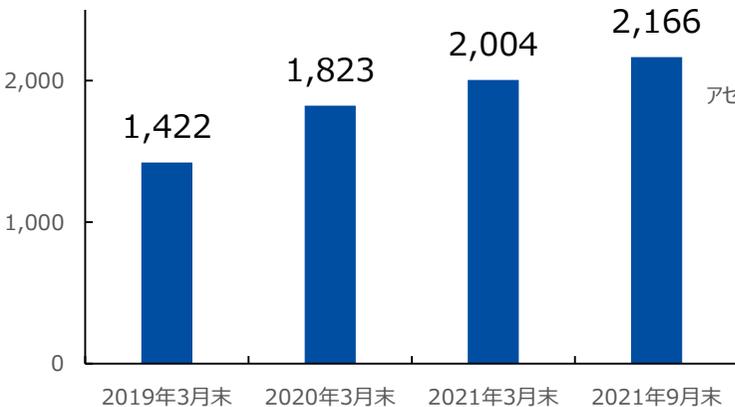
- ・商品設計および審査基準等の見直し
- ・不動産活用ニーズの確実な捕捉

ストラクチャード・ファイナンス融資残高

※融資残高は未使用残高を含む

(参考) 2021年9月末残高割合

単位：億円



■ ストラクチャード・ファイナンスの強化

- ・ストラクチャード・ファイナンス課新設 (2021年6月)
- ・アセットファイナンスの案件機会の捕捉

I 顧客満足度ナンバーワン戦略

コンサルティングとデジタルで感動を！

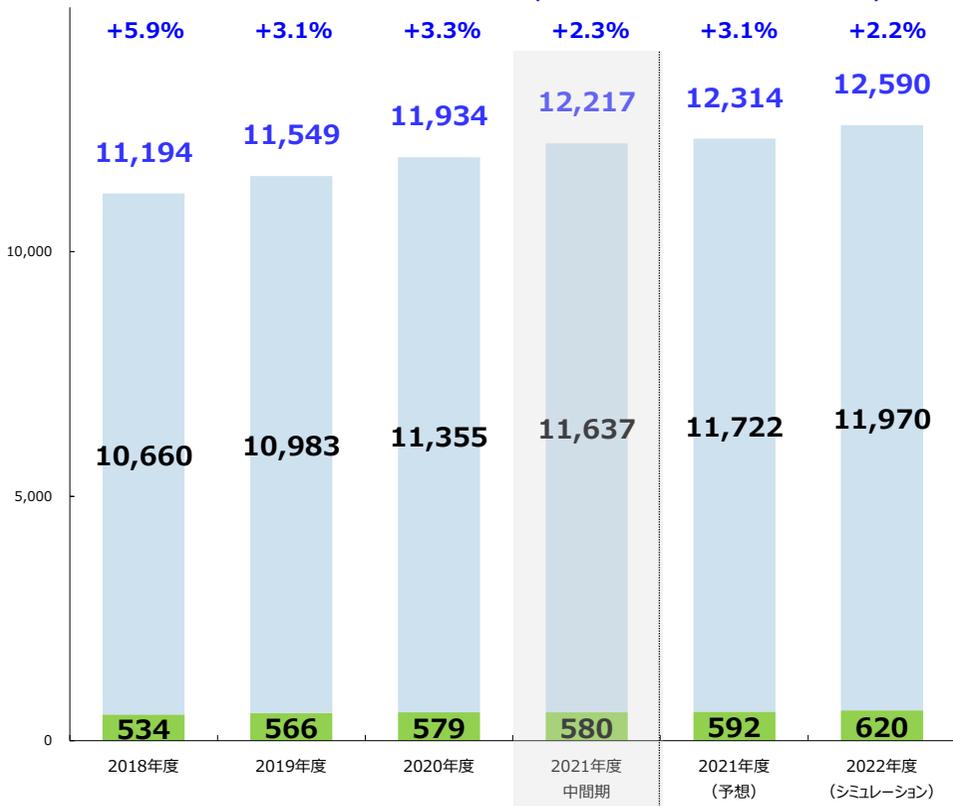
◆顧客のライフスタイルに合わせた提案の実践

消費者ローン（平残）

■住宅ローン ■無担保ローン等

※対前年比消費者ローン増減率(2021年度中間期は2020年度比)

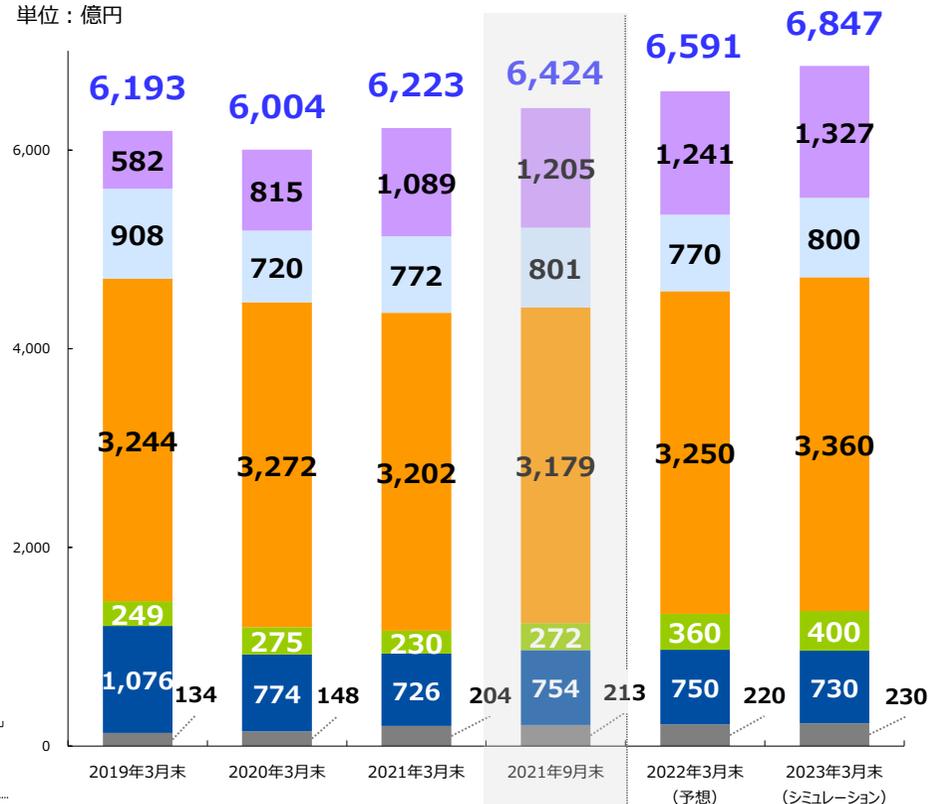
単位：億円



預り資産残高

■七十七証券(当行の仲介額控除後) ■投資信託 ■保険 ■仕組債等(仲介) ■公共債 ■外貨預金

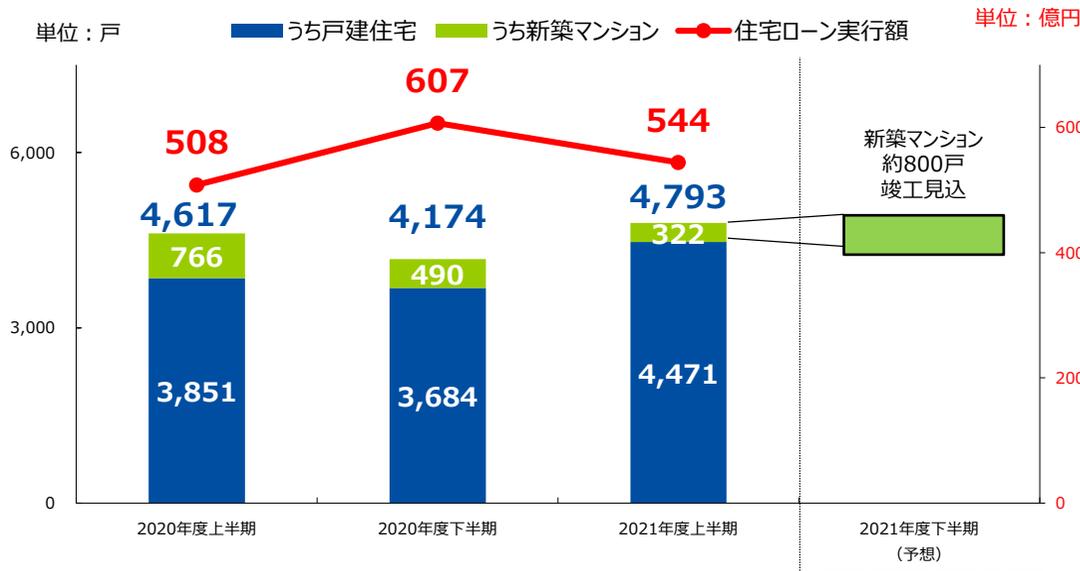
単位：億円



I 顧客満足度ナンバーワン戦略

コンサルティングとデジタルで感動を！

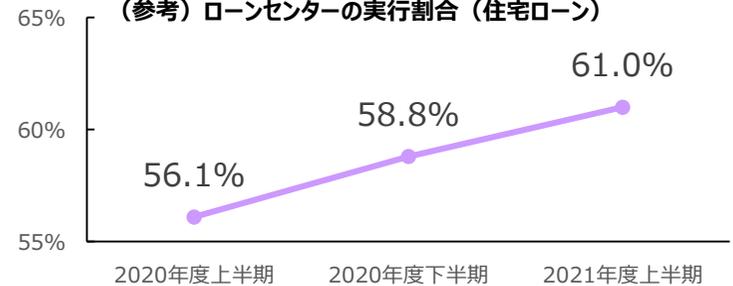
宮城県住宅着工戸数（持家・分譲）および住宅ローン実行額



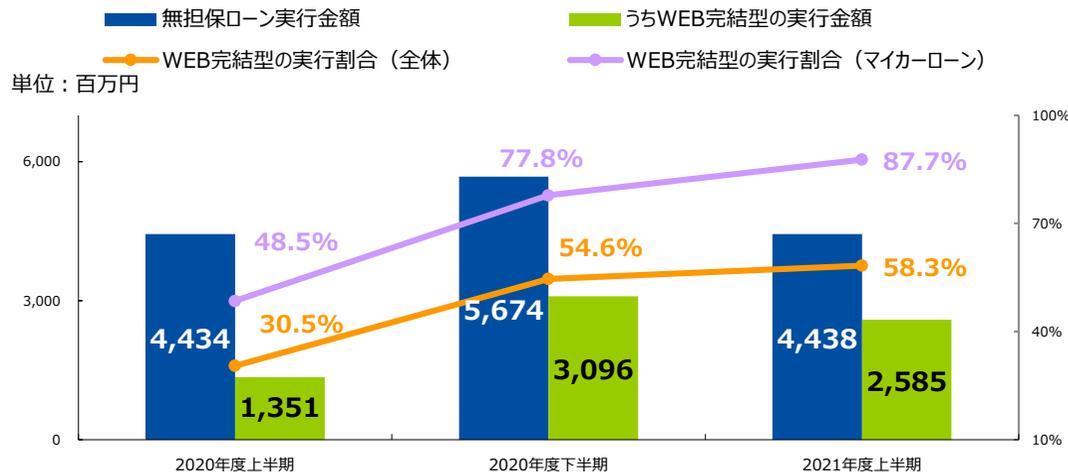
■住宅取得ニーズの着実な捕捉

- ・住宅業者とのリレーション強化
- ・リテール相談拠点を中心とした推進強化
- ・ローンセンター7拠点（2021年10月時点）

（参考）ローンセンターの実行割合（住宅ローン）



WEB完結型ローンの実績



■非対面チャネル拡充による

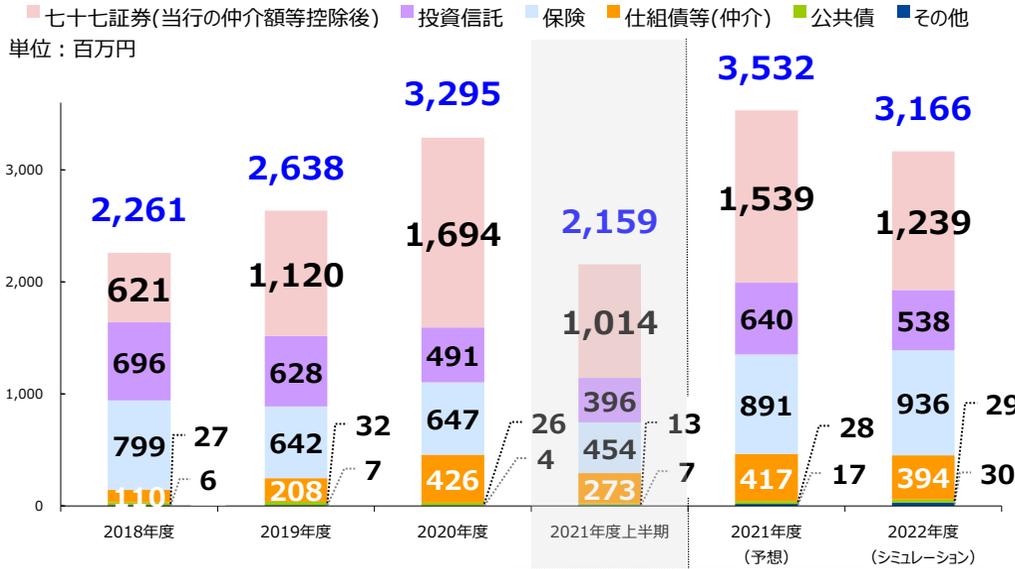
無担保ローンの取組強化

- ・顧客の属性（年代および性別等）や取引状況に応じた非対面セールスの実施
- ・77WEBリレーションによるキャンペーン案内の実施

I 顧客満足度ナンバーワン戦略

コンサルティングとデジタルで感動を！

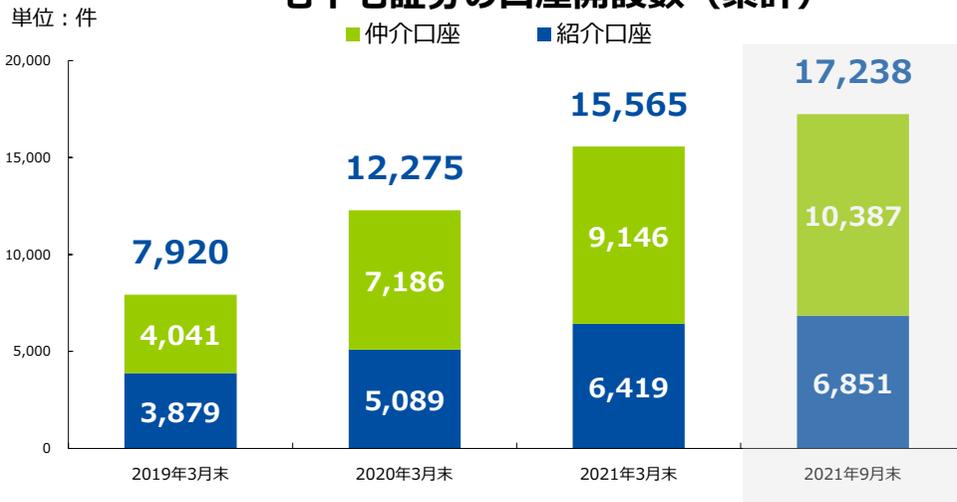
預り資産関連手数料



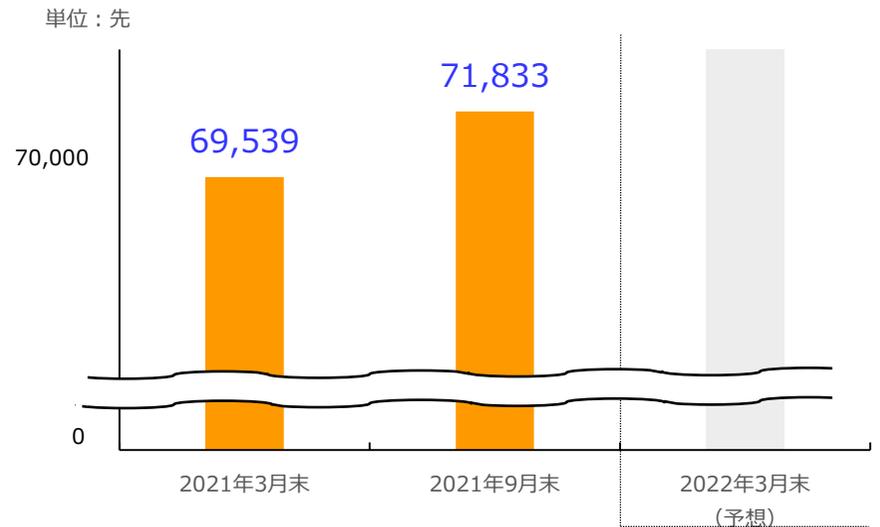
■ **ライフイベント毎のニーズに応じた商品提案**

- ・本部、七十七証券と連携した提案型営業の実践
- ・ウェルスマネジメント室新設（2021年6月～）
- ・保険専用窓口等におけるワンストップでの営業の実施
- ・提案力向上に向けた人材育成の強化
- ・タブレット型端末を活用した預り資産販売体制の整備

七十七証券の口座開設数（累計）



預り資産保有先数



II 生産性倍増戦略

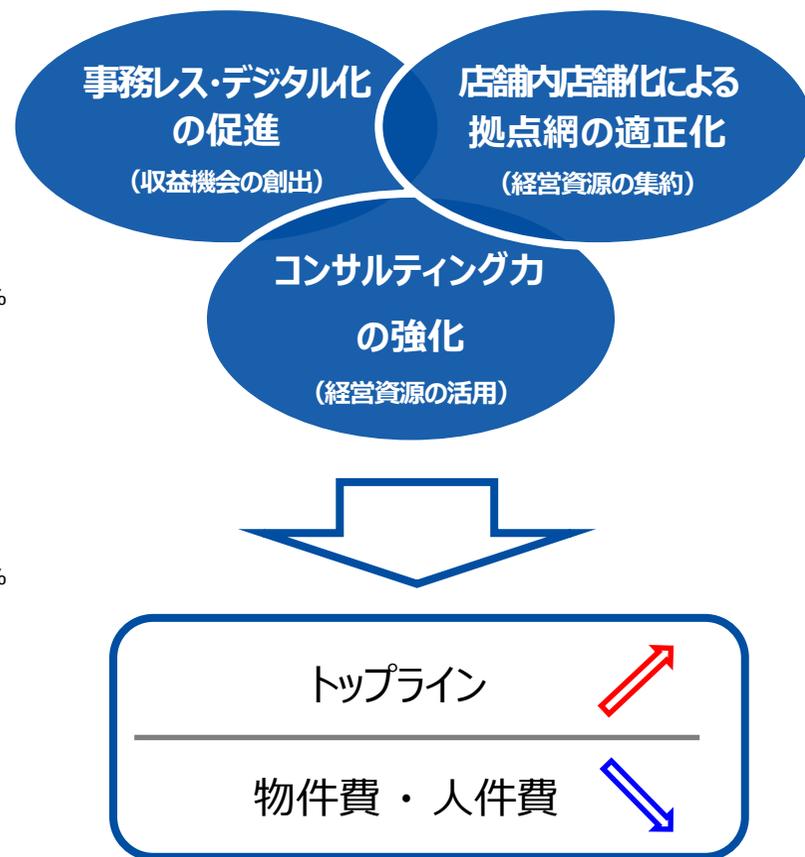
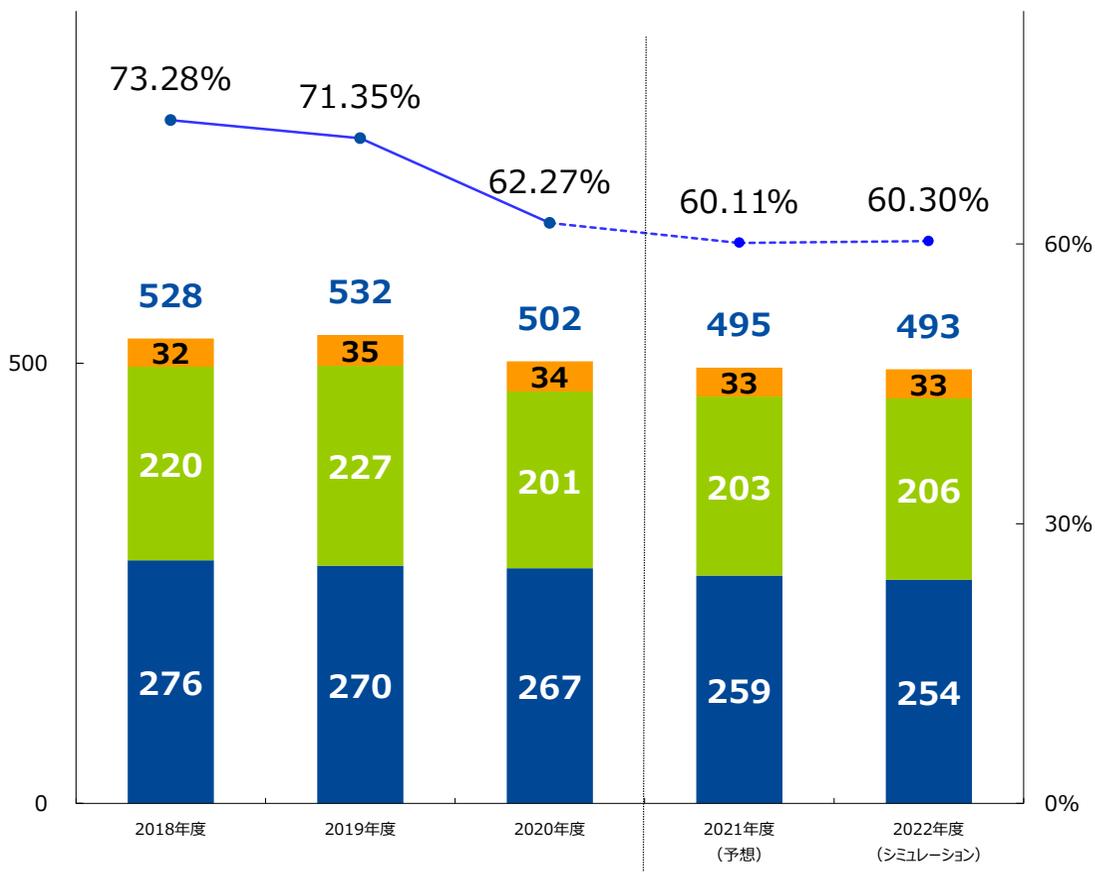
チャンネル改革と事務からの解放！

◆事務レス・デジタル化および経営資源のリバランスを通じた生産性の改善

経費およびコアOHRの推移

単位：億円

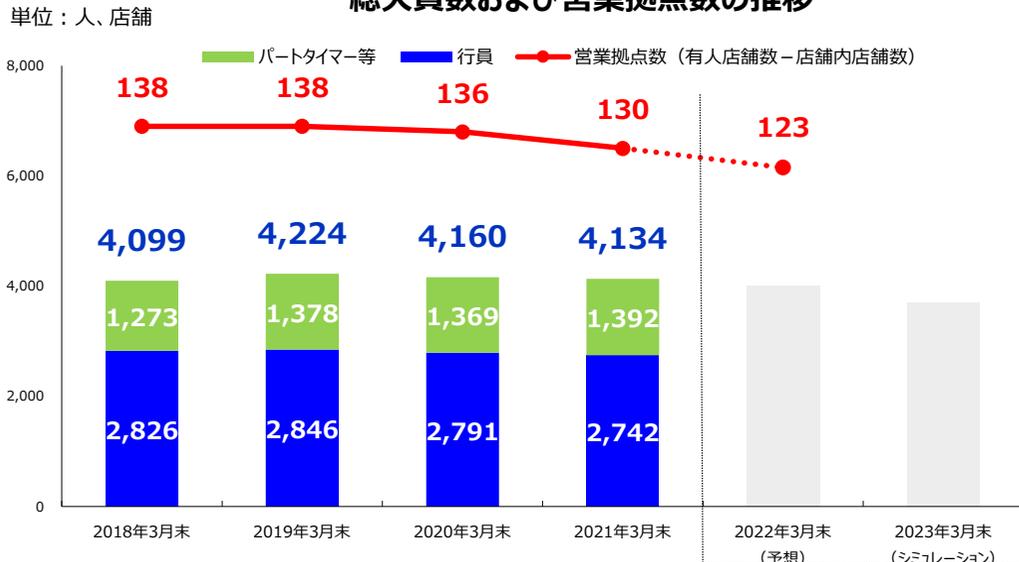
■ 人件費 ■ 物件費 ■ 税金 ● コアOHR



II 生産性倍増戦略

チャンネル改革と事務からの解放！

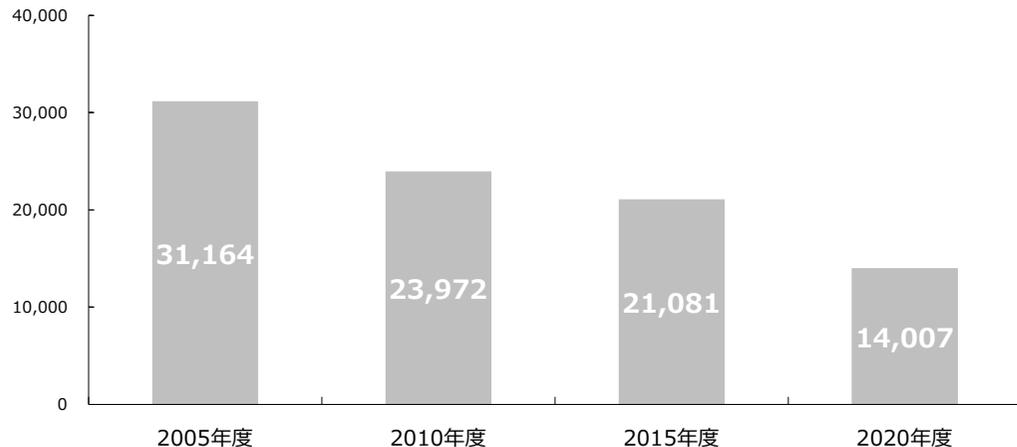
総人員数および営業拠点数の推移



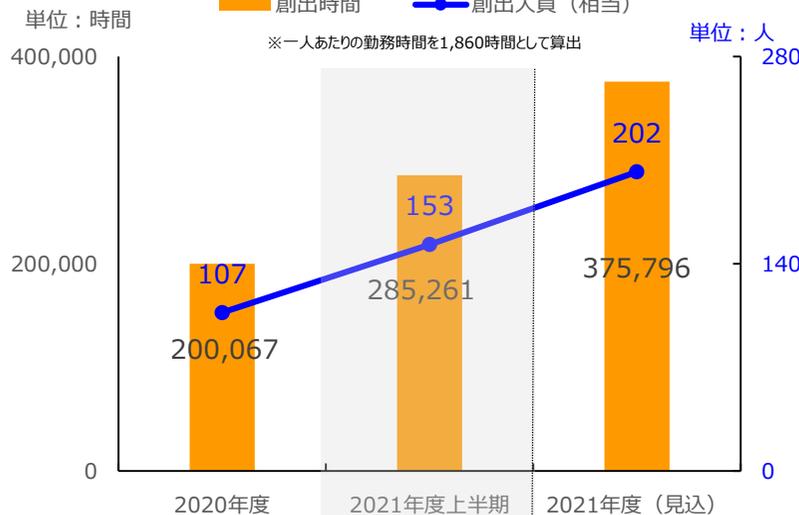
■ 事務レス促進等への取組み

- ・拠点網の適正化による適切な人員配置
- ・本部集中事務の拡大
 - ・サポートオフィス対象店舗拡大：22拠点/26カ店
 - ・融資業務の本部集中拡大
 - ・外国送金事務の本部集中拡大
- ・集金取次票の電子化（2021年8月～）
- ・仕向外国送金事前受付機能「SurFIN」の導入（2021年11月～）

宮城県内窓口利用件数（一日平均）



(参考)事務レス促進による創出効果（累計）



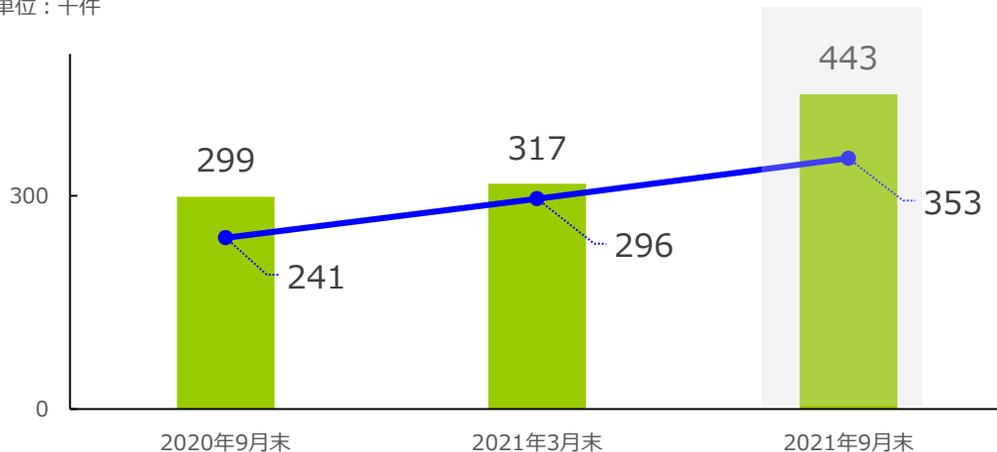
II 生産性倍増戦略

チャンネル改革と事務からの解放！

個人IB契約先数・アプリDL数

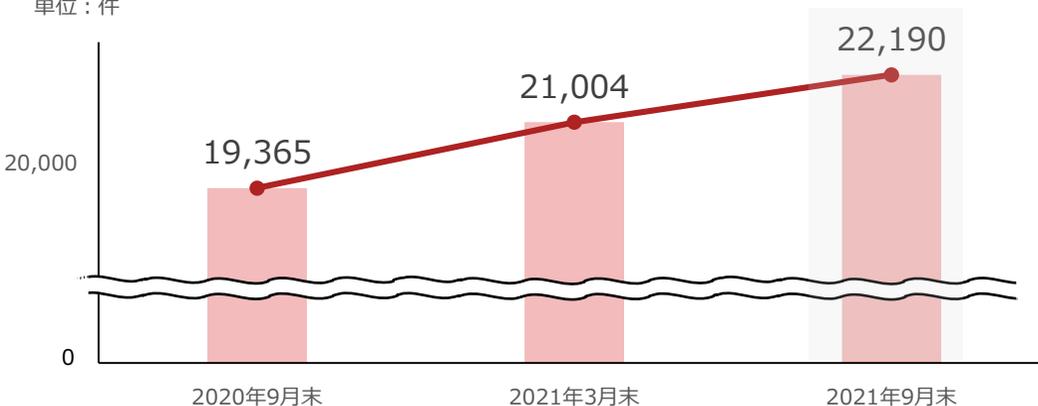
■ 個人IB契約件数 ■ アプリダウンロード数

単位：千件



法人IB契約先数

単位：件

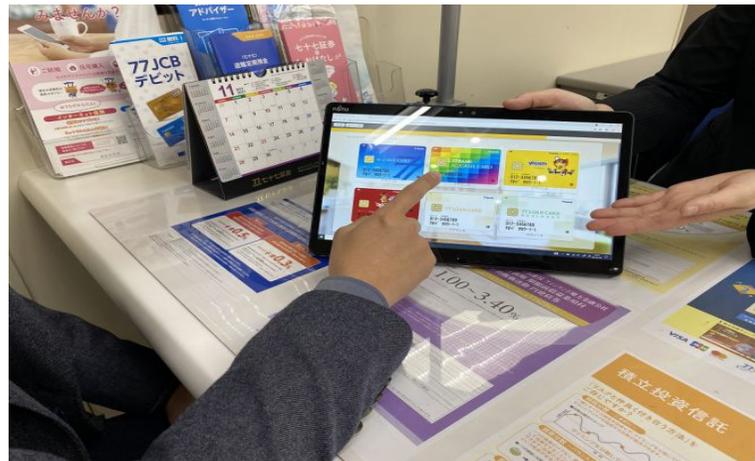


■ 非対面チャンネルの拡充および

デジタル改革に向けた取組強化

- ・七十七銀行アプリのリニューアル（2021年8月）
- ・77WEBリレーションの利用推進
- ・「77 Big Advance」導入（2021年5月）
- ・営業店窓口相談における店頭タブレット導入
(2023年1月より順次)
- ・ITリテラシーへの取組強化
 - ・マネジメント層に対する行内セミナー開催
 - ・「ITパスポート」の取得奨励

(参考) 店頭タブレットの利用イメージ



Ⅲ 地域成長戦略

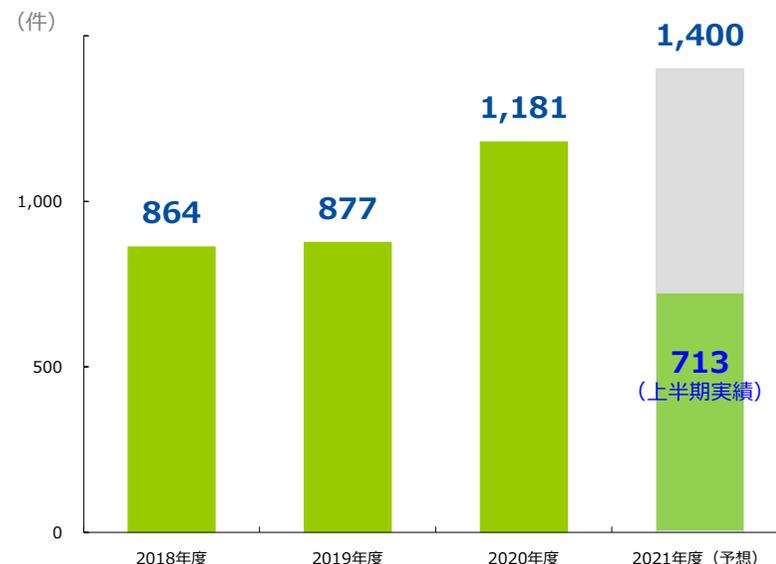
地域の持続的成長を実現！

◆ 魅力ある地域を創造し、輝く企業の成長を支援

〈七十七〉スタートアップ・サポートデスクの設置（下記は支援内容等）

主な支援メニュー	具体的な支援内容
ご融資に関するご相談	創業関連制度融資のご案内や事業計画策定のサポート
「創業応援パッケージ」のご活用	設立2年以内の法人のお客さまを対象に、事業に役立つサービスをパッケージで提供
ビジネスマッチングに関するご相談	各種経営課題解決、販路開拓に向けたビジネスマッチングのコーディネート
公的支援制度に関するご相談	各種補助金・助成金、公的支援機関の支援メニュー活用サポート
クラウドファンディングに関するご相談	当行提携先クラウドファンディングサービス運業者のご紹介、情報発信のサポート
日本政策金融公庫との協調融資に関するご相談	協調融資スキームを活用した円滑な資金調達のサポート

創業期の事業者に対する成長支援件数



当行および七十七キャピタルとの提携によるファンド実績

名称	ファンド総額
77ニュービジネスファンド	10億円
77ストラテジック・インベストメントファンド	20億円
七十七キャピタル第2号ファンド	20億円

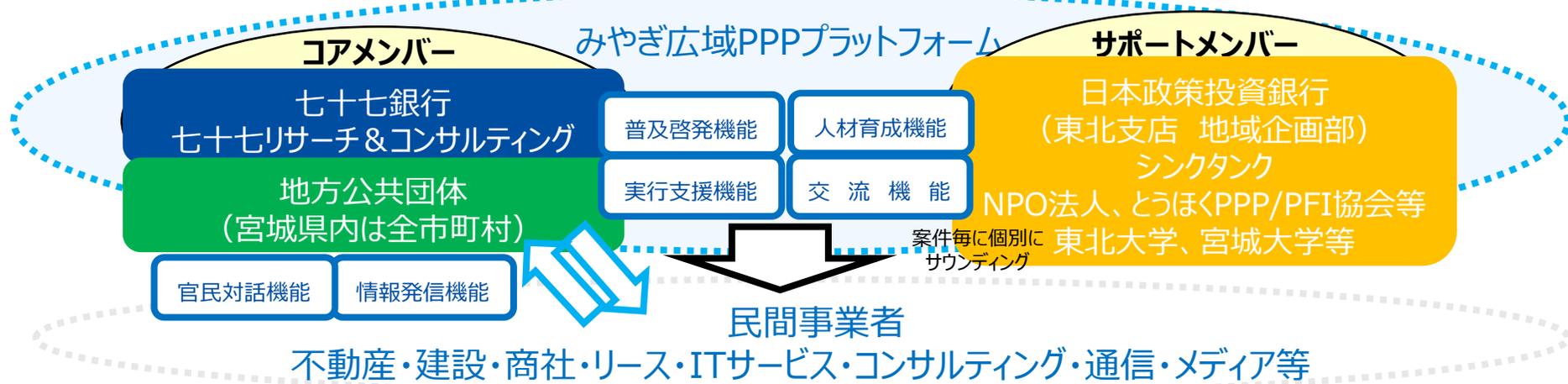
■ スタートアップ企業等に対する支援体制の拡充

- ・〈七十七〉スタートアップ・サポートデスクの新設（2021年9月）
- ・「〈七十七〉TOKYO PRO Market 上場支援セミナー」の開催
- ・ベンチャーファンドなどを通じた資金供給支援の実施

Ⅲ 地域成長戦略

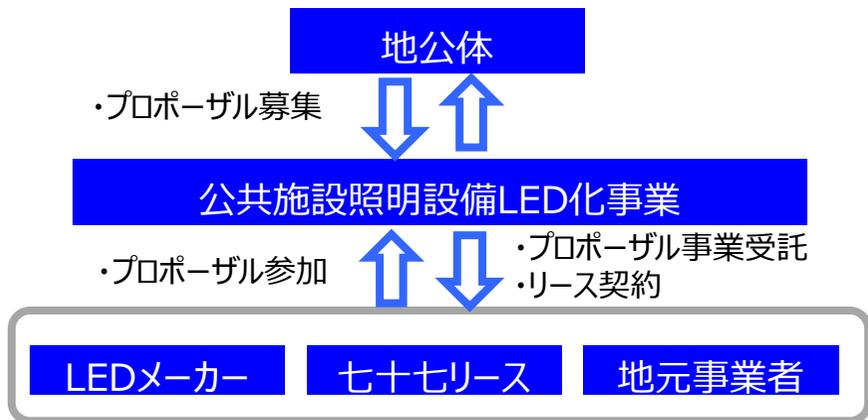
地域の持続的成長を実現！

「みやぎ広域PPPプラットフォーム（通称：MAPP）」の形成（2020年1月設立） ～官民連携の促進～



取組事例：公共施設のLED化支援（登米市、亶理町）

取組事例：ガバメントクラウドファンディングを活用した資金調達（大河原町）



（画像出典：大河原町HP）

Ⅳ 企業文化改革戦略

挑戦・自信・明るさの好循環！

◆多様性の進展とチャレンジ精神の醸成

専門人材の育成に向けた行外派遣等の状況（2021年9月末時点）

分野	派遣者数	主な派遣先
デジタル	2名	Japan Digital Design(株) MEJAR Digital Innovation Hub
ソリューション	12名	日系金融機関国内拠点、地元民間企業、 国内大学院、地域経済活性化支援機構 等
国際・ネットワーク	7名	日系金融機関海外拠点、日本貿易振興機構、 宮城県大連事務所、海外金融機関 等
地方創生	2名	宮城県、東北観光推進機構
その他	101名	グループ会社等
合計	124名	

■専門性を有する人材の育成

「顧客・地域に役立つ『専門性を有する人材』を増加させる」ため、行外派遣等を実施しています。引き続き、各分野における専門人材の育成に注力し、取引先のニーズに対応していきます。

■女性のさらなる活躍推進

「女性の活躍なくして当行の発展なし」という考えのもと、女性のキャリア開発支援や仕事と出産・育児の両立支援制度の拡充等に積極的に取り組むことで更なる企業価値の向上に努めていきます。

単位：%

管理職に占める女性の割合



(取組事例) 女性キャリアアッププログラムの開催



Ⅳ 企業文化改革戦略

挑戦・自信・明るさの好循環！

経営陣による「Vision 2030」の説明会を実施 実施回数：164回（頭取および担当役員）（2021年10月末時点）

今年度よりスタートした新経営計画「Vision 2030」の理解を進め、企業文化の改革を図るため、頭取および担当役員（専務取締役、常務取締役）による説明会を開催し、活発な意見交換を実施しています。

〈説明会に参加した行員からのアンケート内容〉

※アンケートは無記名で実施

- ・頭取が直接行員に向けてメッセージを伝えたことにより営業店の士気が高まった。
- ・若手行員として、様々なことにチャレンジし、「守る」姿勢ではなく、常に「攻め」の姿勢で業務に取り組み、日々成長していきたい。
- ・女性管理職の増加に向け、女性一人ひとりの意識改革を行う必要があると感じた。

**行内ビジネスコンテストの開催**

チャレンジ意欲および変革意識の醸成を図るため、ビジネスコンテストを開催しました。若手行員からも多数の応募があり、企業文化改革への理解が深まっています。

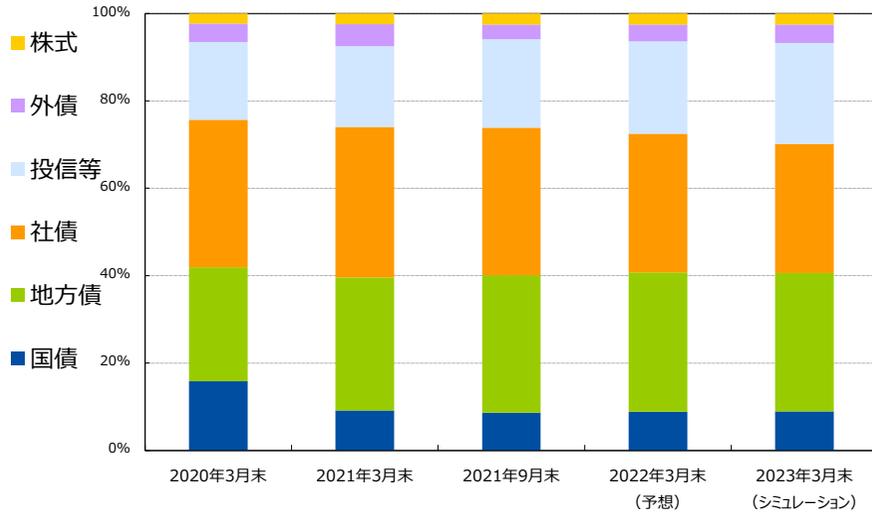


(参考)

ビジネスコンテスト応募総数	170件
ビジネスコンテスト入賞数	7件

※応募総数に占める入行5年目までの応募割合：約20%

種類別構成割合の推移（償却原価ベース）



	2020年3月末	2021年3月末	2021年9月末	2022年3月末 (予想)	2023年3月末 (シミュレーション)
国債	15.9%	9.2%	8.6%	8.9%	9.0%
地方債	26.1%	30.4%	31.5%	31.9%	31.6%
社債	33.8%	34.4%	33.7%	31.7%	29.6%
投信等	17.8%	18.5%	20.3%	21.1%	23.1%
外債	4.2%	5.0%	3.4%	3.9%	4.2%
株式	2.3%	2.4%	2.5%	2.5%	2.6%

10年後のポートフォリオイメージ

◆ 有価証券ポートフォリオ：3兆円

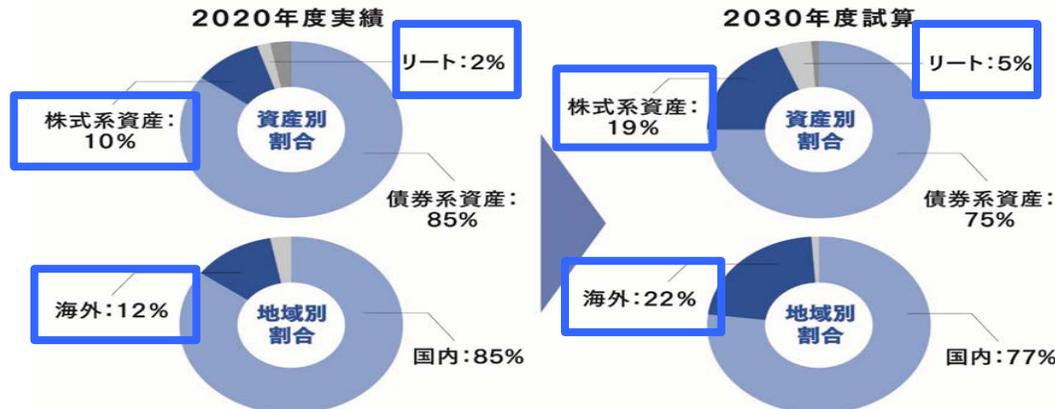
◆ 有価証券全体利回り※：1.00%

※利息配当金、投資信託解約益、国債等債券損益、株式等関係損益および金銭の信託運用損益を合算した損益ベースの利回り

◆ 株式・リート、海外資産のポートフォリオ構成比率：2020年度比で2倍程度

■ 有価証券運用体制の強化

- ・分散投資を通じた収益機会の拡大
および成長分野・ESG投資への取組み
推進とリスク管理の強化
- ・国内外の外部機関への行外派遣を
通じた人材育成
- ・証券アナリスト資格取得の推進
資格保有者数：11名



新会社の設立

2021年12月、投資専門子会社「七十七パートナーズ株式会社」を設立します。これまで培ってきた「強み」を活かすとともに、銀行業を核としながら収益源の多様化に向けた取組みに注力していきます。

会社名：**七十七パートナーズ株式会社**
 住所：仙台市青葉区中央三丁目3番20号
 （当行本店5階）
 資本金：100百万円
 出資比率：当行100%
 設立予定日：2021年12月9日

設立の目的

多様化する地域企業の課題解決に向け、当行グループとして、経営権取得を伴うマジョリティ投資により、従来以上に踏み込んだコンサルティング機能を発揮するとともに、地域の持続的な発展を「地域のヒト・モノ・カネ」で支えるプラットフォームを構築します。

七十七リース

リース債権・割賦債権残高
270億円
(2021年3月末)

七十七 キャピタル

投資実行累計額
2,485百万円
(2021年3月末)

七十七銀行

七十七 信用保証

住宅ローン保証残高
8,687億円
(2021年3月末)

七十七 カード

ショッピング取扱高
866億円
(2020年度)

七十七 証券

預り資産残高
(当行の仲介額控除後)
1,089億円
(2021年3月末)

七十七 R&C

コンサル・受託調査案件数
94件
(2020年度)

1. 財務基盤の強化（キーファクター）

	2020年度 実績	2021年9月 実績	2021年度 見込	2025年度 中間目標	2030年度 なりたい姿
当期純利益（連結）	165億円	122億円	200億円	210億円	280億円
自己資本比率（連結）	10.39%	10.38%	10.10%	10%以上	10%以上
コアOHR	62.27%	55.80%	60.11%	50%台後半	50%台

2. K P I

	2020年度 実績	2021年9月 実績	2021年度 目標	2025年度 中間目標	2030年度 なりたい姿
宮城県内のメインバンク比率 （メインバンク動向調査）※①	- (56%)	- -	- -	+5% (59%)	+10% (62%)
宮城県外の法人貸出先数	-	1.02倍	1.03倍	1.20倍	1.50倍
宮城県内の預り資産保有世帯割合	14%	-	-	17%	21%以上
宮城県内の当行ローン利用率	12.6%	12.6%	-	17.0%	20.0%
グループ全体の当期純利益	^(2019年度) 16億円	9億円	16億円	20億円	30億円
本業にかかる労働生産性※②	^(2019年度) 8百万円	-	-	13百万円	16百万円
営業店事務量	-	-	▲20%	▲50%	▲50%
非対面チャネル利用率	(法人) 11% (個人) 11%	(法人) 12% (個人) 13%	(法人) 12% (個人) 13%	(法人) 20% (個人) 20%	(法人) 30% (個人) 30%
創業期の事業者に対する成長支援件数	1,181件	713件	1,400件	2,000件	3,000件
CO2排出量	12,197 t	5,402 t	11,500 t	10,000 t	9,069 t
管理職に占める女性割合	13.4%	13.6%	14.0%	18.0%	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） □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(株)帝国データバンク調

※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）