

04 | 事業戦略

行是に記した経営理念(使命)を実現していくために、未来の七十七グループの姿を描き、グループ役職員が一丸となって前進する羅針盤となるもの、それが「Vision 2030」です



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

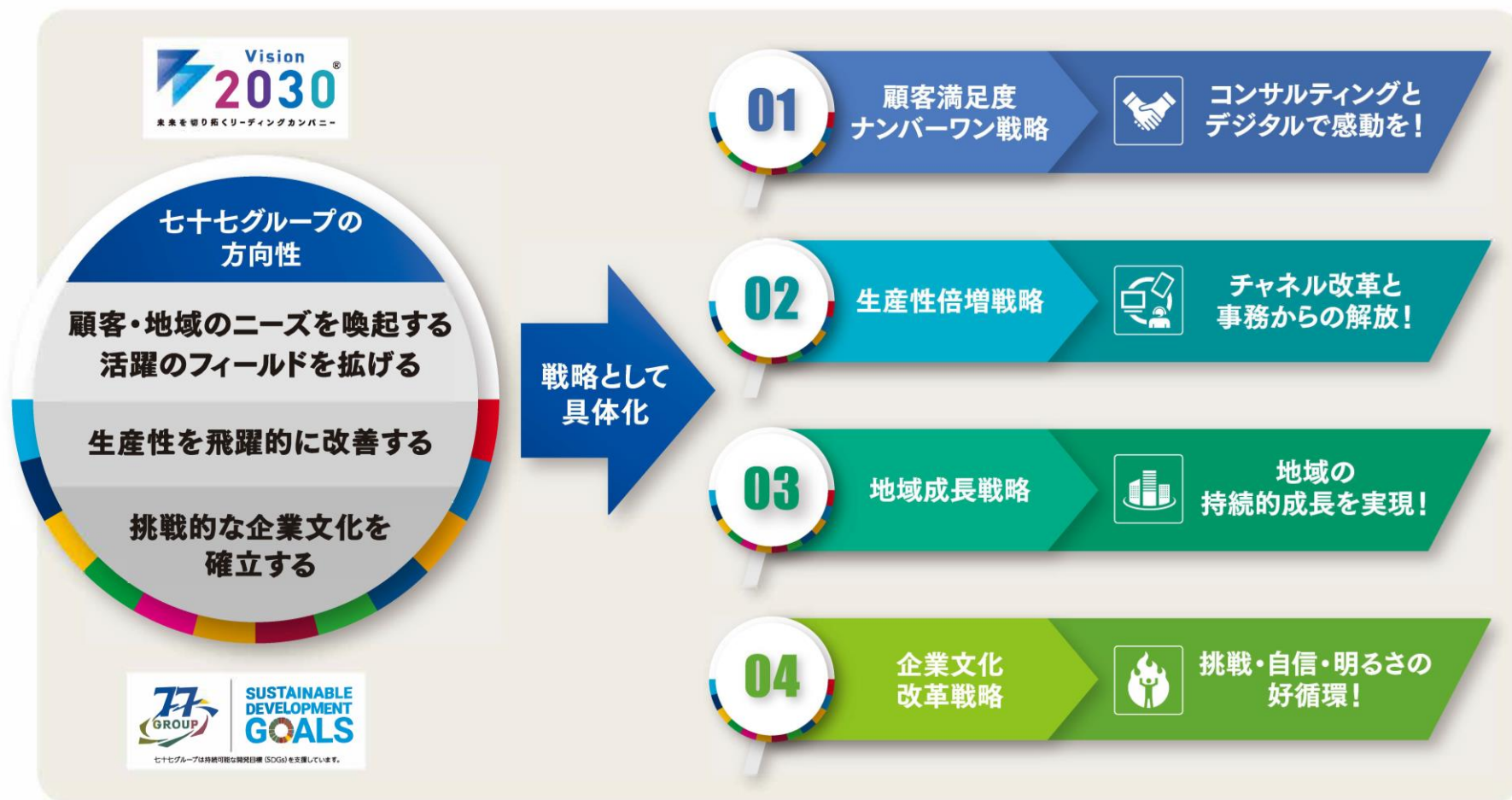
デジタルトランス
フォーメーション

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



支店長会議で2024年度の重点施策を共有

〈3年間の振り返り〉

- ✓コンサルティング営業力の向上
- ✓生産性の大幅な改善
- ✓新事業・新分野10件立上げ
- ✓前向きな取組姿勢への変化



未来を切り拓くリーディングカンパニー

〈今後の先行き〉

- ✓インフレ経済への転換
- ✓金利上昇という新たなフェーズ
- ✓社会や技術の変化・多様化

「Vision 2030」の原点の再確認

課題を先送りせず1年1年着実に改革を実施

2024年度重点施策

～「金融」×「コンサルティング」のビジネスモデルを磨き上げ、組織力を更に強化させる～

顧客満足度ナンバーワン戦略

- 顧客に役立つ、期待値を上回るサービスの提供
- 「金利・サービス対価の適正性」を意識し個社別採算性を改善
- 将来の顧客基盤となる若年層・資産形成層との接点を拡大

生産性倍增戦略

- 労働生産性の向上、コアOHR改善に向けた分母・分子へのアプローチ
- 社会変化に応じたデジタル化・DXへのシフト
- 生産性を向上させるための最大の資本「人」の行動・意識改革

地域成長戦略

- 各種地域開発プロジェクトへの関与と課題の解決
- JSMC進出など地域経済の成長に向けたビジネスチャンスの捕捉
- 地域・顧客のサステナビリティおよび脱炭素化に向けた支援

企業文化改革戦略

- 「チャレンジ」「多様性」「コミュニケーション」をより一層強化
- 一人ひとりの発想を豊かにし、挑戦する組織風土への変革

グループ事業戦略 ●グループ内の連携強化と新事業・新分野の開拓を定着化させ、グループ事業の収益を第3の柱として確立を目指す

役職員1人ひとりが仕事のクオリティを上げてリーディングカンパニーを目指す！

考える力のレベルアップ
(戦略性・独自性を磨く)

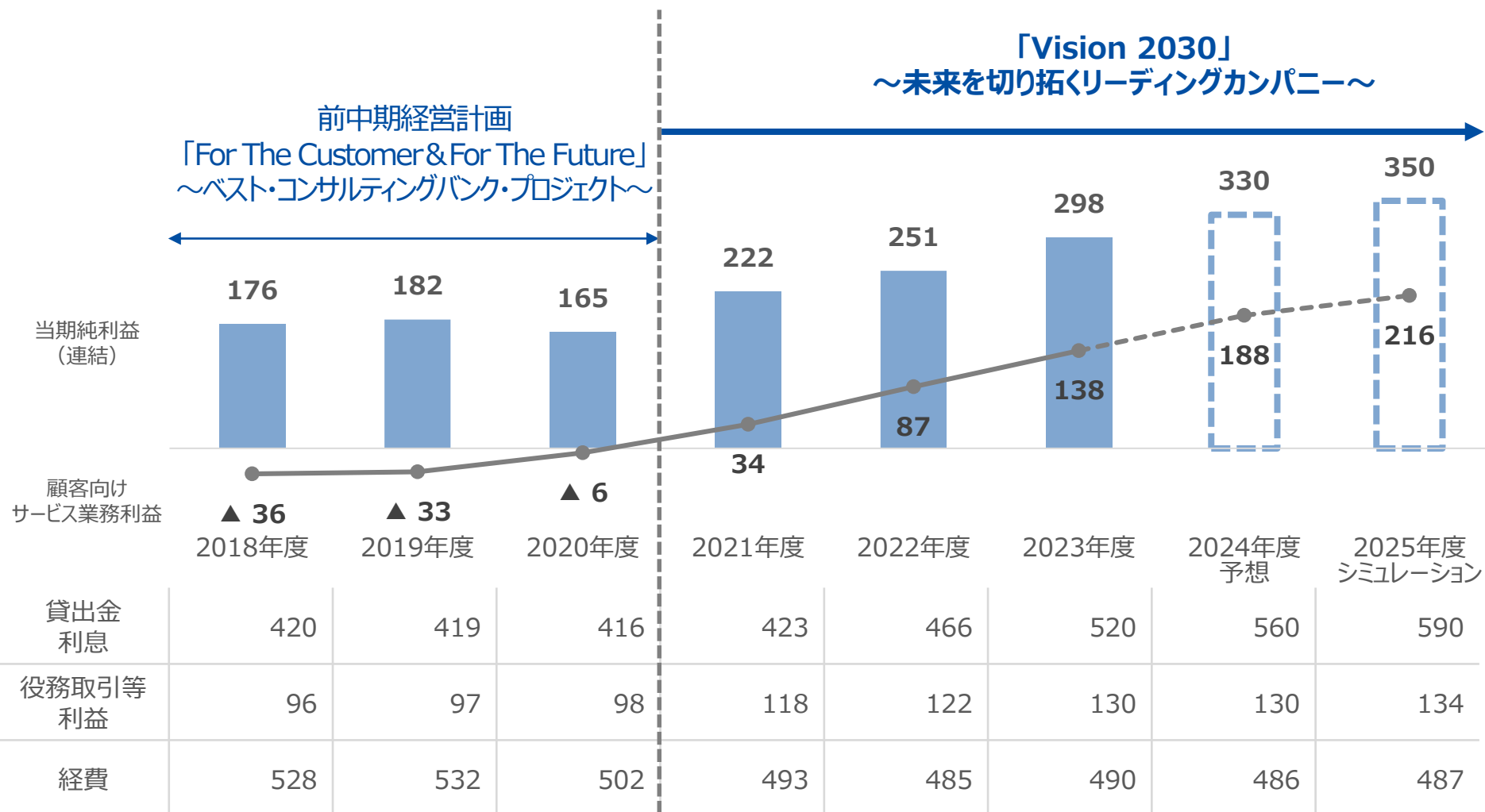
チャレンジの継続
(リスクマネジメントの強化)
(勇気・忍耐・努力)

目的を見失わない
(本来の目的を実現)

コンサルティング営業の実践によりトップラインが伸長したほか経費の削減により、収益は改善

業績の推移

(単位：億円)



注. 顧客向けサービス業務利益 = (貸出金平残×預貸金利回り差) + 役務取引等利益 - 経費(退職給付費用含む)

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

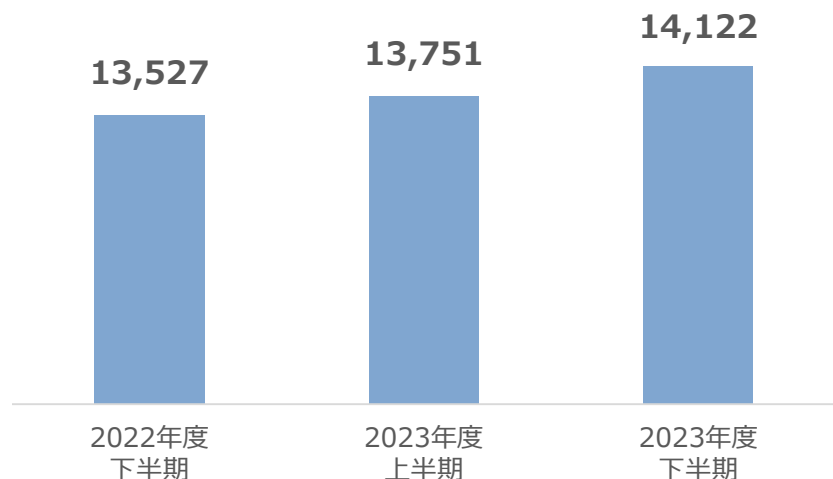
本部・営業店一体での「金融」×「コンサルティング」の実践に向けて基盤を構築

コンサルティング営業体制

営業店 顧客の課題・ ニーズの収集	本部 コンサルティング 体制の充実	
資金調達の多様化	地域サポートチーム	36名
事業承継	事業承継・M&Aチーム	13名
サステナビリティ	サステナビリティ推進チーム	2名
成長支援	ビジネスコンサルチーム	6名
医療・介護	ヘルスケアチーム	5名
経営改善	経営改善アドバイザー	4名
半導体	半導体関連PT	3名
ビジネスマッチング	情報開発課	4名
海外支援	アジアビジネス支援室（海外駐在含む）	18名
地方創生	地方創生推進デスク	5名
創業支援	スタートアップサポートデスク	1名
資産形成・資産承継	ウェルスマネジメント室	29名

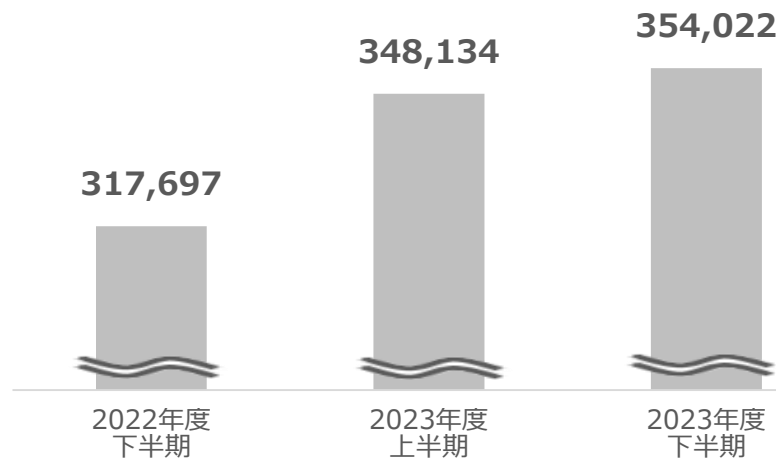
法人貸出先数の推移

（単位：先）



コンタクト件数の推移

（単位：件）



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

コンサルティング営業の浸透により、様々な案件を捕捉

各種実績の推移

➤ ストラクチャード・ファイナンス取組件数

2021年度	2022年度	2023年度
40件	39件	27件

➤ シンジケートローン組成件数

2021年度	2022年度	2023年度
12件	10件	16件

➤ 有料ビジネスマッチング成約件数

2021年度	2022年度	2023年度
1,674件	1,739件	2,016件

➤ M&A成約件数

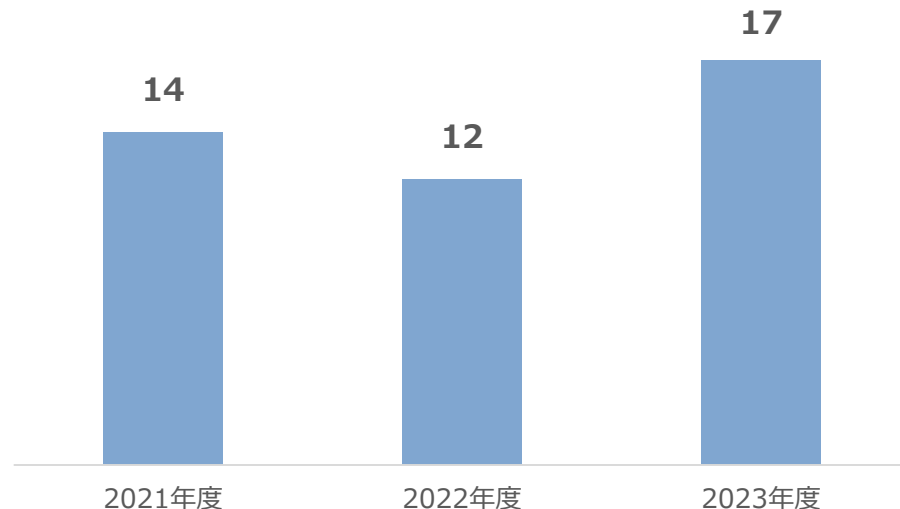
2021年度	2022年度	2023年度
11件	17件	11件

➤ 事業承継支援先数

2021年度	2022年度	2023年度
731件	804件	927件

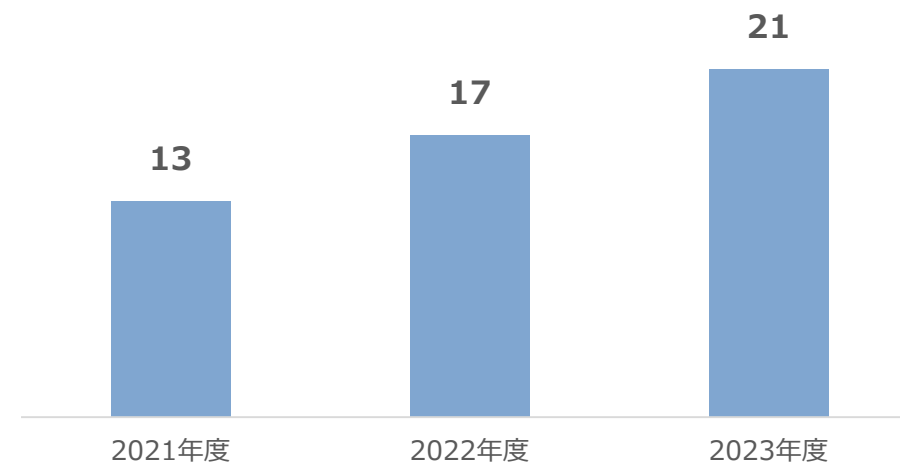
与信関連手数料の推移

(単位：億円)



事業支援手数料の推移

(単位：億円)



顧客満足度
ナンバーワン
戦略

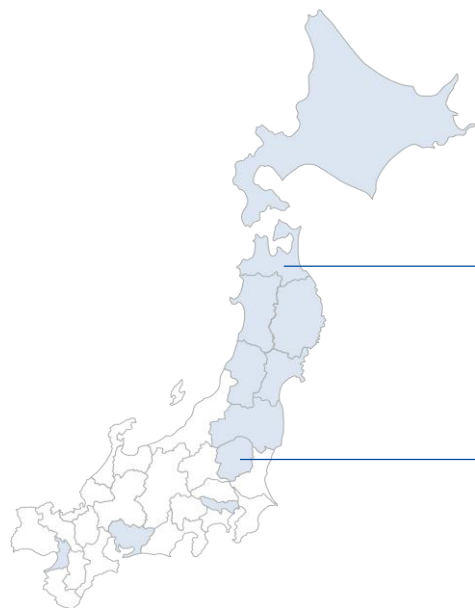
生産性倍増
戦略

地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

店舗・海外ネットワークや地域における情報網などを積極的に活用し活躍のフィールドを拡大

店舗等ネットワーク



2022年9月開設

青森支店

2023年8月開設

宇都宮法人営業所

➤ 東北地域等（宮城県除）事業性貸出（円貨/平残）

（単位：億円）

3,052 (+7.2%) 3,404 (+11.5%) 3,826 (+12.3%) 4,210 (+10.0%) 4,630 (+9.9%)

2021年度 2022年度 2023年度 2024年度 予想 2025年度 シミュレーション

※（）は前年比増減率

七十七銀行 | 2023年度

海外ネットワーク



➤ 海外ビジネス支援件数の累計（2011年度～）（単位：件）

11,042

2021年度

13,081

2022年度

14,797

2023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

グループ事業を第三の収益の柱として確立するため各社が新たな「Vision 2030」を策定

グループ会社の「Vision 2030」概要

会社名		2030年度に目指すなりたい姿	当期純利益（単位：百万円）		
			‘23年度	‘25年度	‘30年度
金融	七十七リース	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を目指す	369	300	800
金融	七十七信用保証	地域のチカラになる「SSS（Share up・Streamline・ Social responsibility）」の実現を目指して	991	778	820
金融	七十七カード	地域キャッシュレス・プロモーションカンパニー	182	200	320
金融	七十七証券	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	85	350	1,010
非金融	七十七 リサーチ&コンサルティング	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	60	98	210
金融	七十七 パートナーズ	地域No.1のバイアウトファンド	4	32	40
非金融	七十七 ヒューマンデザイン	地域の未来を描く人材戦略パートナー	34	15	235
非金融	七十七 デジタルソリューションズ	地域のデジタル・リーディングカンパニー	▲46	30	140
金融	七十七 ほけんサービス	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	▲14	▲11	150
金融	七十七キャピタル	ハイバリュー・エクイティ・ソリューション・プロバイダー	10	3	5
合計			1,677	1,795	3,730

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

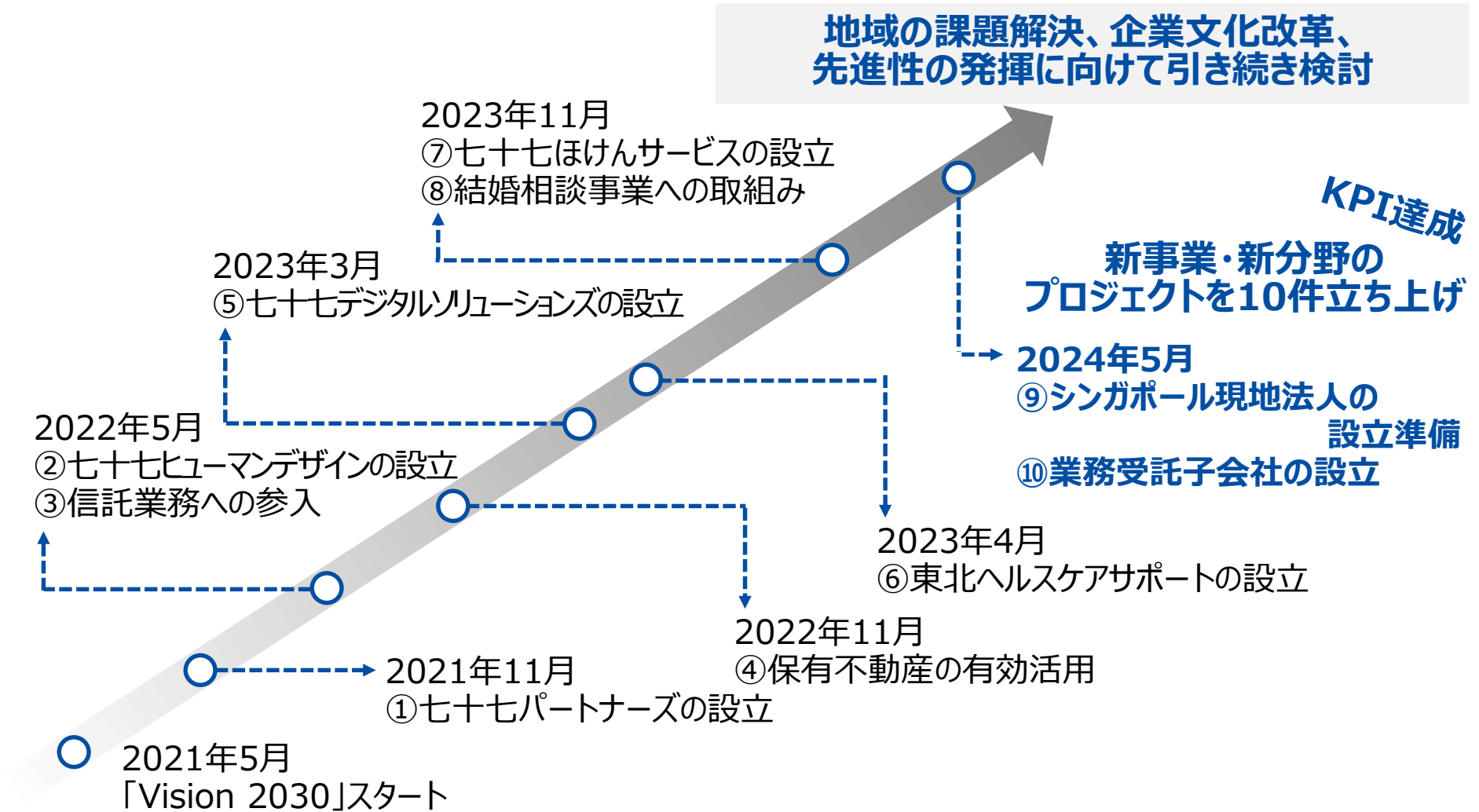
生産性倍増
戦略

地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

地域・顧客が抱える課題の解決に向け、新事業・新分野のプロジェクトを10件立ち上げ

新事業・新分野のプロジェクト一覧（公表順）



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

① 七十七パートナーズ（2021年12月設立）

経営権取得を伴う投資（マジョリティ投資）を通じ、一層のコンサルティング機能を発揮するため設立。（投資実績：2先）



シチパトくん

② 七十七ヒューマンデザイン（2022年8月設立）

複雑化・多様化する地域企業の課題解決・持続的成長を支援し、「人」にかかわる高度かつ専門的なソリューションを提供するため設立。
（紹介件数：717件、成約件数：240件）



シチネコちゃん

③ 保有不動産の有効活用（2025年夏頃竣工予定）

建替え時期が到来した荒町支店兼八木山支店を地下1階地上10階と高層化のうえ、銀行店舗を2階（ATMは1階）に設置。
銀行店舗としての使用フロア以外は賃貸予定。



④ 信託業務への参入（2023年4月参入）

お客さまの資産を「守る」「そなえる」「次世代へつなぐ」ことに関するニーズや課題に対してサポートを強化するため、信託業務の取扱いを開始。
（信託商品・サービスの取扱件数：156件）

⑤ 東北ヘルスケアサポート（2023年4月設立）

東北地域の医療・介護事業者を対象とする地域特化型ヘルスケアファンドを組成するため、芙蓉総合リース株式会社および株式会社ブルーラインパートナーズ（日本経営グループ100%出資）と共同で設立。（投資実績：1先）

⑥ 七十七デジタルソリューションズ（2023年5月設立）

地域企業や自治体のデジタル化・DXに向けた支援を本格展開するため設立。

（相談受付件数：345件、成約実績：87件）



シチケロくん

⑦ 七十七ほけんサービス（2024年3月設立、2024年7月開業予定）

個人のお客さまへのライフプランコンサルティング、法人のお客さまへのリスクコンサルティングを実践し保険を通じて「安心」と「安全」を提供するため設立。



シチラビちゃん

⑧ 結婚相談事業への取組み（2024年4月開所）

人口の定着や女性が働き続けられる環境の創出など、社会・経済の面から地域の持続的成長を支援するため、七十七ヒューマンデザイン株式会社において「人と人とのマッチング」である結婚相談所「77結び（ななむすび）」を開所。

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

⑨シンガポール現地法人の設立準備

(2025年1月設立予定、2025年4月開業予定)

人口減少や国内マーケットの縮小が顕在化し、地域経済の持続的な発展に向けて、海外の成長を取り込むことの重要性が増すなか、成長著しいASEAN等において、ネットワークの更なる拡充を図り、より高度かつ専門的なソリューションを提供するため、シンガポール現地法人の設立準備に着手。

現地法人の概要および今後のスケジュール等については、詳細が決定次第、改めて公表。

⑩業務受託子会社の設立

(2024年10月設立・開業予定)

銀行業務を通じて培った事務にかかる知見に加え、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング) サービスにかかるノウハウを習得し、当行グループが持つ地域企業に対する支援機能の拡充を図るため、業務受託子会社を設立。

当該子会社では、シニア層や障がいがある方々の活躍機会を創出し、当行グループにおけるダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進にも貢献。

グループ事業戦略委員会 (2024年4月設置)

- 当行グループ一体でのガバナンス強化を図る観点から、グループ事業戦略委員会を設置

(構成メンバー)

委員長：頭取

副委員長：専務取締役

委員：常務取締役、総合企画部長、デジタル戦略部長、コンプライアンス統轄部長、リスク統轄部長、営業統轄部長、人事部長、監査部長

(主な検討事項)

- ・グループ会社の経営計画・予算の立案に関する事項
- ・グループ会社のコンプライアンスおよびリスク管理の高度化にかかる施策の立案のうち重要な事項

【グループ事業戦略委員会の開催内容】

- グループ事業戦略委員会設置後、2024年4月に初回の委員会を開催。以下の内容について報告があり、構成メンバーのほか、グループ会社社長が参加。
✓業況報告 ✓グループ会社の「Vision 2030」

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

顧客の資産形成支援を通じストック収益を増強

各種実績の推移

積立投信契約件数

2021年度	2022年度	2023年度
61,034件	65,037件	82,868件

NISA口座数

2021年度	2022年度	2023年度
36,601先	40,554先	53,649先

NISA口座稼働数

2021年度	2022年度	2023年度
24,058先	27,956先	38,453先

ファンドラップ契約件数（2023年1月取扱開始）

2021年度	2022年度	2023年度
—	160件	2,486件

信託商品・サービスの取扱件数（2023年4月取扱開始）

2021年度	2022年度	2023年度
—	—	156件

顧客資産形成推進委員会（2023年4月設置）

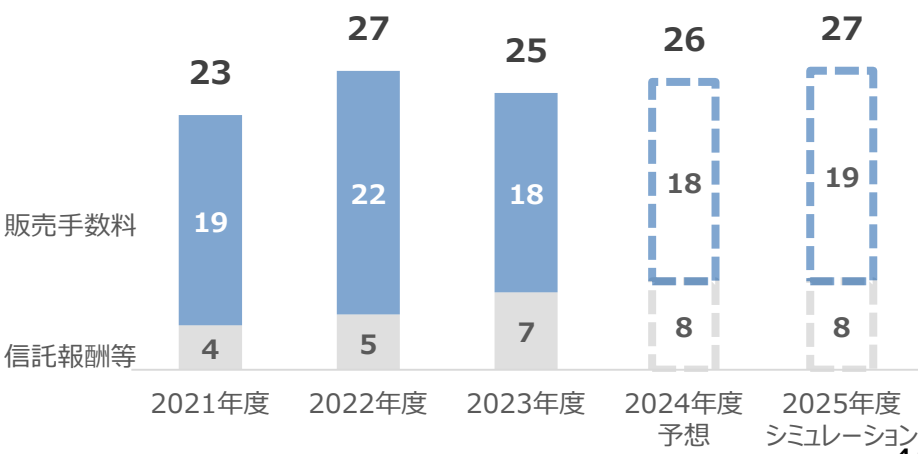
- お客さまの資産形成および地域の金融リテラシーの向上をより一層推進していくため「顧客資産形成推進委員会」を設置

【顧客資産形成推進委員会の開催内容】

- ・NISA制度改正を踏まえた推進施策
- ・「NISA推進チーム」の試行設置
- ・投信商品ラインナップの見直し等
- ・預り資産推進・管理体制にかかる今後の方向性（顧客本位の営業推進、プロダクトガバナンス体制等）

預り資産関連手数料の推移

（単位：億円）



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

生産性の飛躍的な改善を図り、筋肉質な企業グループへの転換を目指す

生産性向上に向けた取組み

本業にかかる労働生産性向上

トップラインの伸長

従業員数の適正化

経費の削減

コンサルティング人員創出・営業時間創出

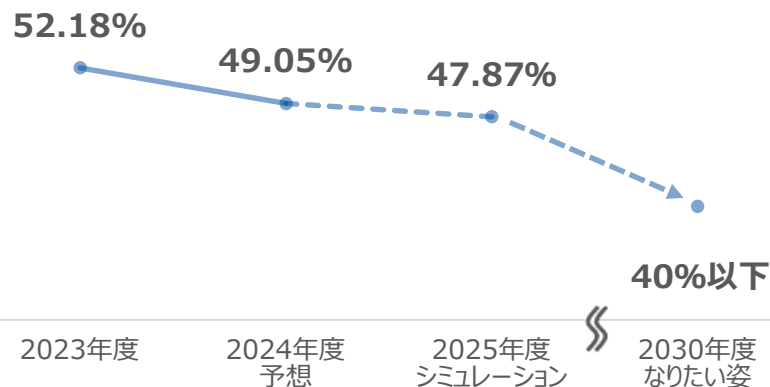
事務レスの促進

拠点集約、最適な人員配置

DX投資・人的資本投資

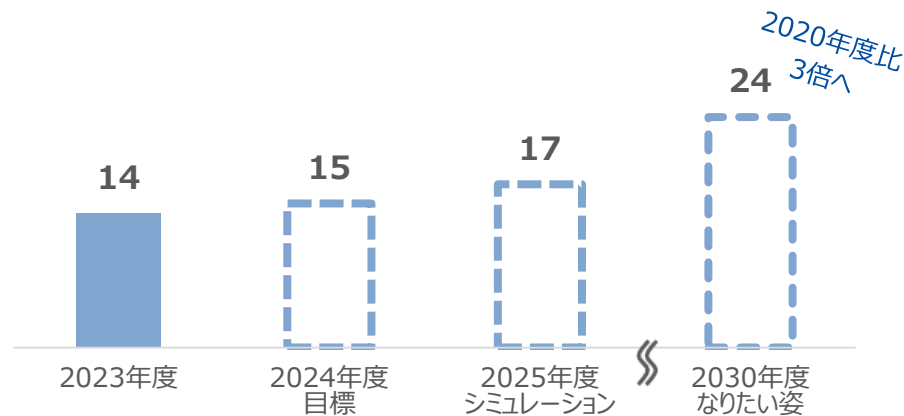
※本業にかかる労働生産性 = (貸出金利息 + 役務取引等利益 - 預金等利息 - 経費 + 人件費 + 減価償却費) / 従業員数 (パートタイマーは0.4人換算)

コアOHR



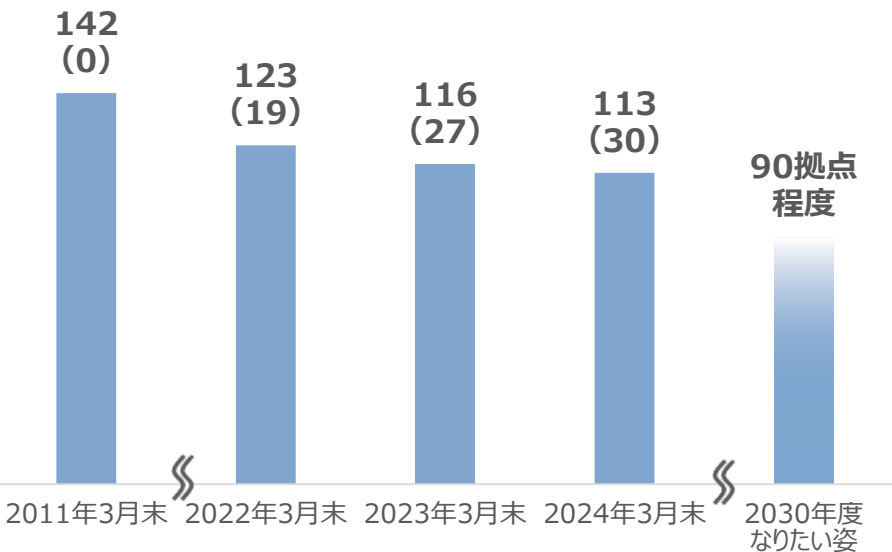
本業にかかる労働生産性

(単位: 百万円)

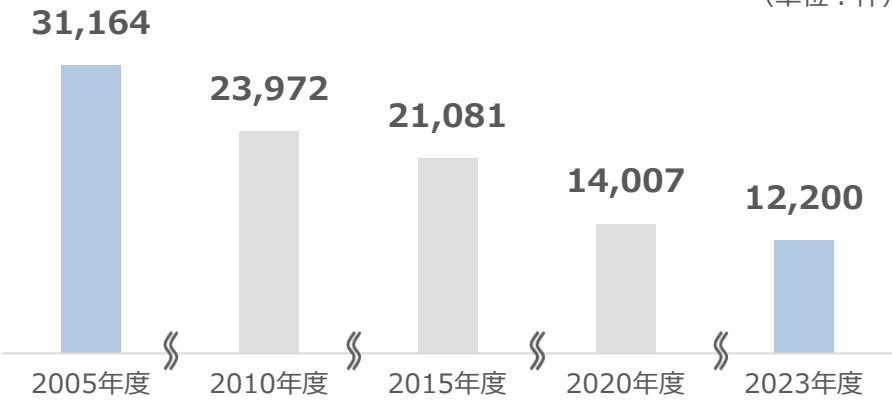


マーケット特性や来店客数等を含めた地域の実情を考慮しながら、店舗内店舗化を実施

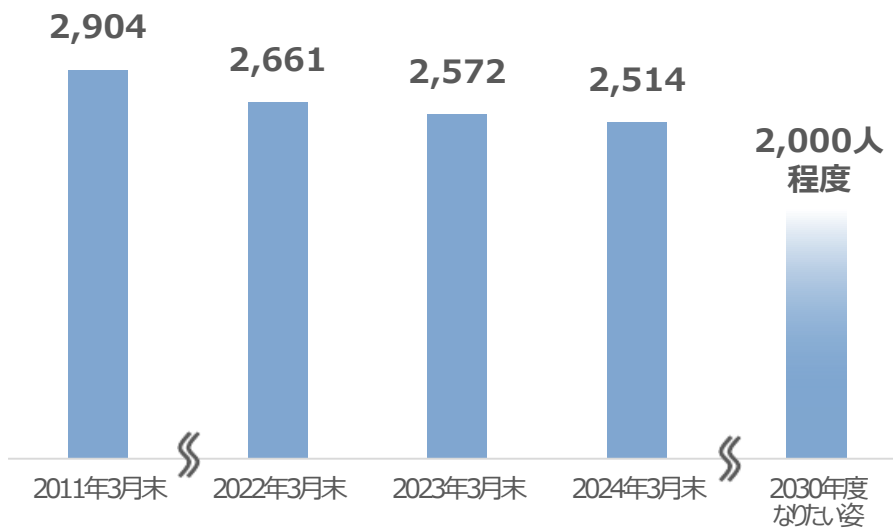
拠点数等の推移 () は店舗内店舗数 (単位：拠点、カ店)



(参考) 窓口利用件数の推移 (宮城県内/1日平均) (単位：件)



行員数の推移 (単位：人)



(参考) 店舗内店舗化による経費削減効果

	1店舗あたり平均	削減額
物件費	28百万円	790百万円
人件費	57百万円	1,596百万円

※ 1. 効果測定可能な28店舗における経費削減効果
※ 2. 店舗内店舗化実施前後における経費額を対比して算出
※ 3. 人件費は創出人員分が本部人員等に振り替わっているため参考値

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

生産性倍増
戦略

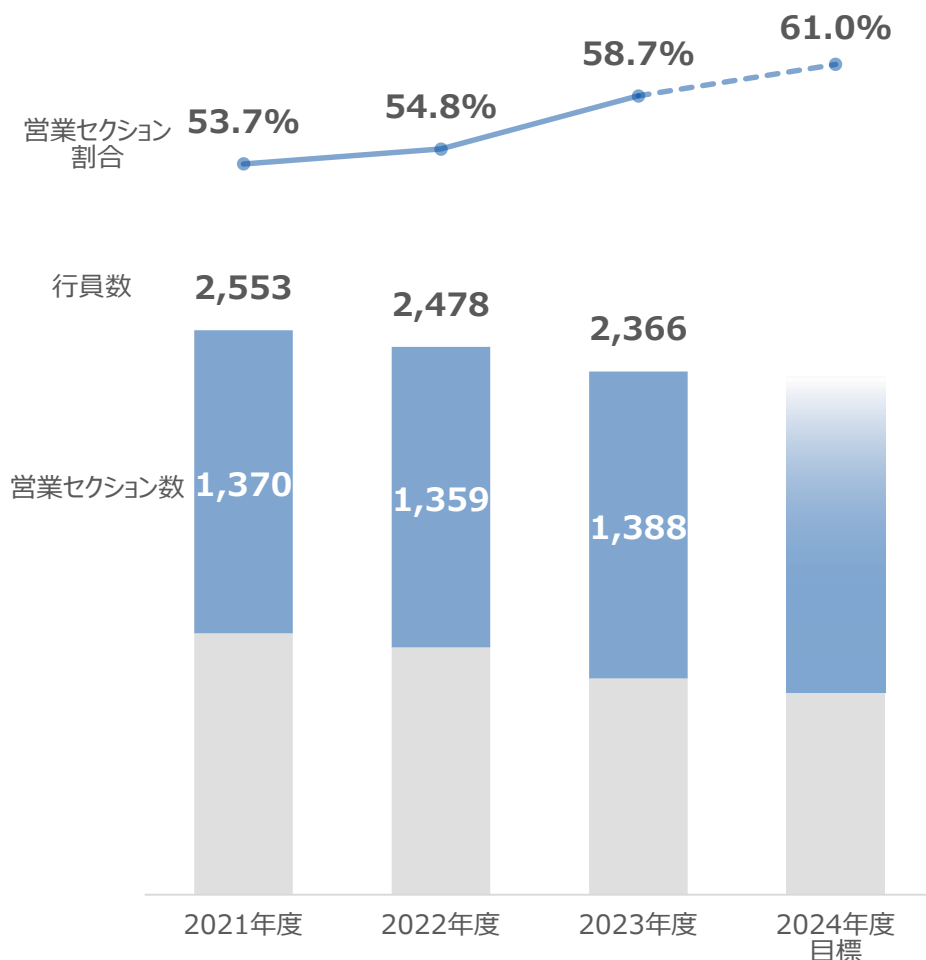
地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

営業セクション割合を高めるとともに、創出人員・時間の活用によりコンサルティング機会を増加

営業セクション割合の推移

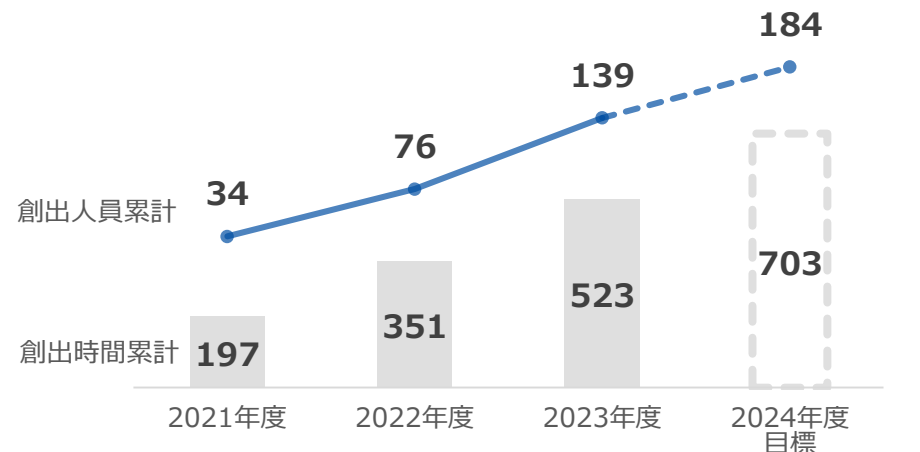
(単位：人)



※ 1. 行員数はグループ会社への出向者、休職者等を除く
 ※ 2. 営業セクションは融資G、営業G、統轄職、地域駐在・サポートチーム
 新事業・新分野等に振り向けた実人数

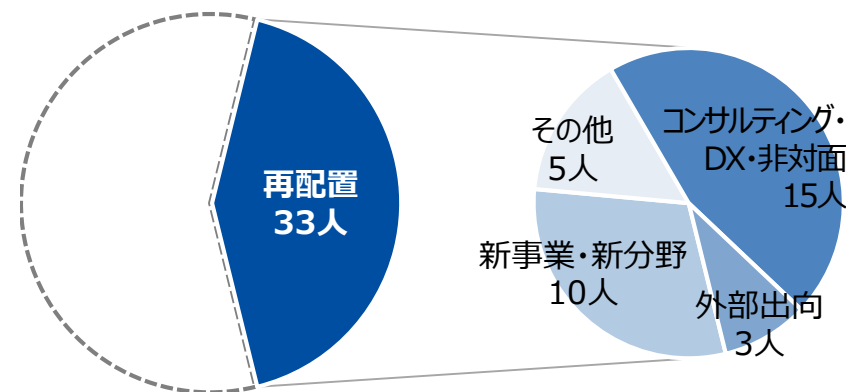
事務レスによる創出人員・創出時間の累計 (2021年度～)

(単位：人、千時間)



創出人員の活用

➤ 2023年度実績 (創出人員合計：78人)



顧客満足度
ナンバーワン
戦略

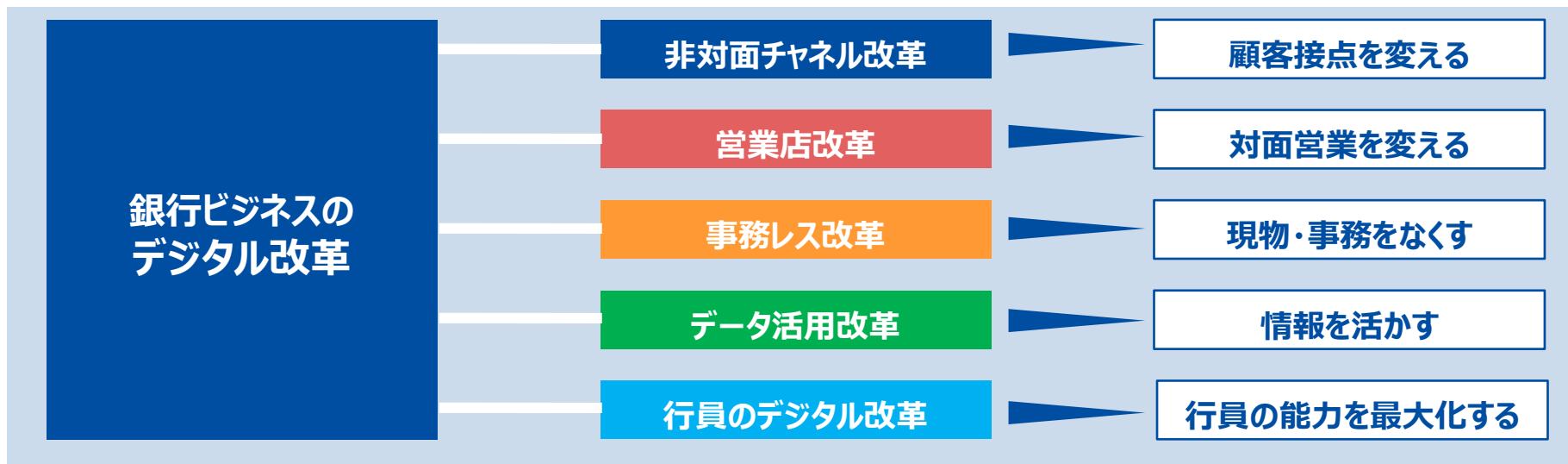
生産性倍増
戦略

地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

MEJARシステムの更改が完了。継続してデジタル改革を推進

銀行ビジネスのデジタル改革



➤ MEJAR勘定系システムの更改（2024年1月）

MEJAR勘定系システムについては、メインフレームからオープン基盤へ更改し、運用コストが年間2割程度削減された。

2030年度に予定している次回更改に向けては、株式会社NTTデータが構築を予定している「統合バンキングクラウド」を選択肢の一つとして検討を進めている。



非対面チャネルの利用拡大に向け各機能を拡充

非対面チャネルの機能拡充

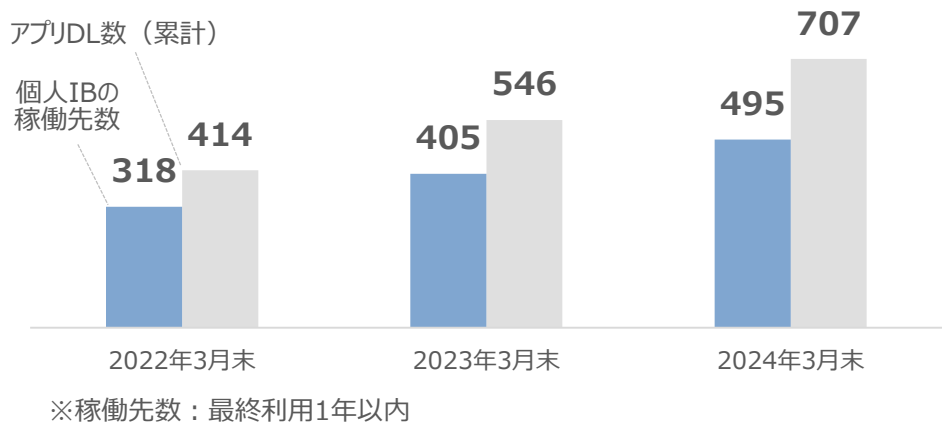
- 「七十七銀行アプリ」(2017年12月より取扱開始)
 - 利用可能な金融機能を拡充



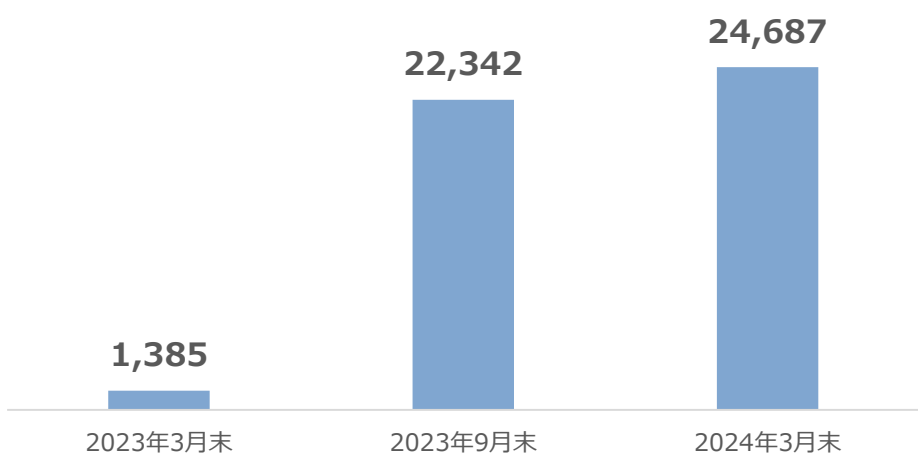
- 「77ビジネスポータル」(2022年10月より取扱開始)
 - 法人・個人事業主における総合プラットフォーム
 - 法人IBと77ビジネスポータルのログイン画面を統一(2023年6月)
 - 他行口座連携機能を追加(2023年11月)

サービス	内容
口座情報表示サービス	当行預金口座の残高や入出金明細等の照会
法人IB各種機能	お振込や資金移動等のお手続き
お知らせ配信サービス	関心のあるテーマに応じた、タイムリーな情報提供
外部連携サービス	77 Big Advanceや77WEBリレーションなどの連携利用

個人IBの稼働先数およびアプリDL数の累計 (単位：千先、千件)



77ビジネスポータル申込件数の累計 (単位：件)



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

地方創生に向け、4つの領域を重点推進項目として設定

地方創生ミッション

〈七十七銀行の地方創生ミッション〉4つの重点推進項目の更なる取組強化

1. 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



2. 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の支援



商談会の様子

地方の産業・経済・暮らしを創生

3. まちづくり事業の促進

- ✓地域開発プロジェクトへの参画
- ✓外部機関と連携した支援
- ✓半導体関連産業に関する取組み



せんだい都心再構築プロジェクト



ナノテラス（上空写真）

4. 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
- ✓観光客受入体制整備支援



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

みやぎ広域PPPプラットフォームを通じ、地方公共団体との連携を強化

みやぎ広域PPPプラットフォーム

- 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する場である、「みやぎ広域PPPプラットフォーム（通称：MAPP）」を形成。



2023年度の主なMAPPの活動状況

- 2023年5月
「地方創生経営者フォーラム 伝燈と志命 i n 宮城」開催
- 2023年7月
地方公共団体の首長等を対象とした
「ナノテラス視察会」開催
- 2023年9月
「〈七十七〉スタートアップ事業戦略セミナー
～IPOを通じたTOHOKUスタートアップ企業の
飛躍に向けて～」開催
- 2023年9月
「地元中小企業向けナノテラス活用促進セミナー」開催
- 2023年10月
「〈七十七〉まちづくりフォーラム」開催
- 2023年11月
「〈七十七〉SDGsセミナー」開催
- 2023年12月
「第2弾 地元企業向けナノテラス活用促進セミナー」開催
- 2024年1月
「〈七十七〉地方創生マッチングイベント」開催
- 2024年2月
「地方創生経営者フォーラム
伝燈と志命 i n 宮城 2024」開催
- 2024年3月
「知って得する！ 補助金まるわかりセミナー」開催

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

プロジェクトチームを通じた情報収集により半導体関連企業の進出に対応

半導体関連事業の進出

- 「JSMC株式会社」が宮城県黒川郡大衡村を半導体ファウンドリの建設予定地として決定



第二仙台北部中核工業団地
画像出所：大衡村HP

工場事業規模

- ー 約8,000億円
- 生産開始・本格稼働
- ー 2027年・2029年
- 計画人員
- ー 1,200名

県内総生産の
約8%相当

- 77半導体関連プロジェクトチームの設置
 - ー 関係部・関係営業店より専担者等を派遣のうえ、プロジェクト体制を構築（専担者3名）
 - ー 進出企業や地元半導体関連事業者等に対するソリューションの提供、従業員取引の支援、自治体と連携した地域コミュニティの整備に向けた情報収集とアプローチを実施（現在、関連する企業約100社とコンタクトを実施）

T-Seedsへの参画

- 東北地域の半導体等関連産業が中心となり、半導体等関連産業基盤の強化に向けて産学官の連携体「東北半導体・エレクトロニクスデザインコンソーシアム（T-Seeds）」を組成
- 当行もサポーター企業として参画



人・情報・モノが活発に行き交い
成長する地域「シリコンコリドー」を目指す

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

最先端の研究施設が稼働開始

次世代放射光施設「ナノテラス」の稼働開始

- 2024年4月より本格稼働
- 経済波及効果(10年間)(東北経済連合会推計)
1兆9,017億円 (うち宮城県内 2,777億円)



ナノテラスの上空写真
画像提供：一般財団法人光科学イノベーションセンター

(参考) ナノテラスに関連する分野別の生産増加等

分野	生産増加額	効果
情報通信・デバイス	7,304億円	有機ELデバイス等の市場拡大
医療・生命科学	33,159億円	遺伝子医療薬、再生医療等の発展
先端材料	56,124億円	新素材における製品市場拡大
環境・エネルギー	68,401億円	燃料電池、エコタイヤ等の成長拡大
食品・農水産	741億円	人工光合成、食品市場の拡大

出典：一般財団法人北海道東北地域経済総合研究所「東北放射光施設の整備・運用による経済波及効果と新たな市場の創出に関する調査」

産学官金オールJAPAN体制

地域パートナー5者

監事

日本各地の民間企業
および研究開発施設

三菱重工業、日立製作所、IHI、
東芝、旭化成、
日本経済団体連合会 等

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

せんだい都心再構築プロジェクトを中心に宮城県内で開発が加速

せんだい都心再構築プロジェクト

- プロジェクト対象物件 5棟のうち 3棟完成

地域開発プロジェクト

- 民間主導、土地区画整理事業、PPP／PFI 案件に関与

(仮称)一番町
三丁目七番地区
市街地開発事業

2035年
竣工予定

出典：一番町三丁目
七番地区市街地
再開発準備組合
HP



ウッドライズ仙台

2023年11月
完成

出典：みずほ不動産投資
顧問株式会社HP



(仮称)仙台中央
三丁目PJ

2025年5月
竣工予定

出典：鹿島建設株式会社



アーバンネット
仙台中央ビル

2023年11月
完成

出典：NTT都市開発
株式会社HP



T-PLUS仙台

2024年1月
完成

出典：東京建物株式会社HP



稼働中案件数

民間主導案件

60件程度

土地区画整理事業

25件程度

PPP／PFI 案件

30件程度

※非公表案件を含む



画像出所：仙台市

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

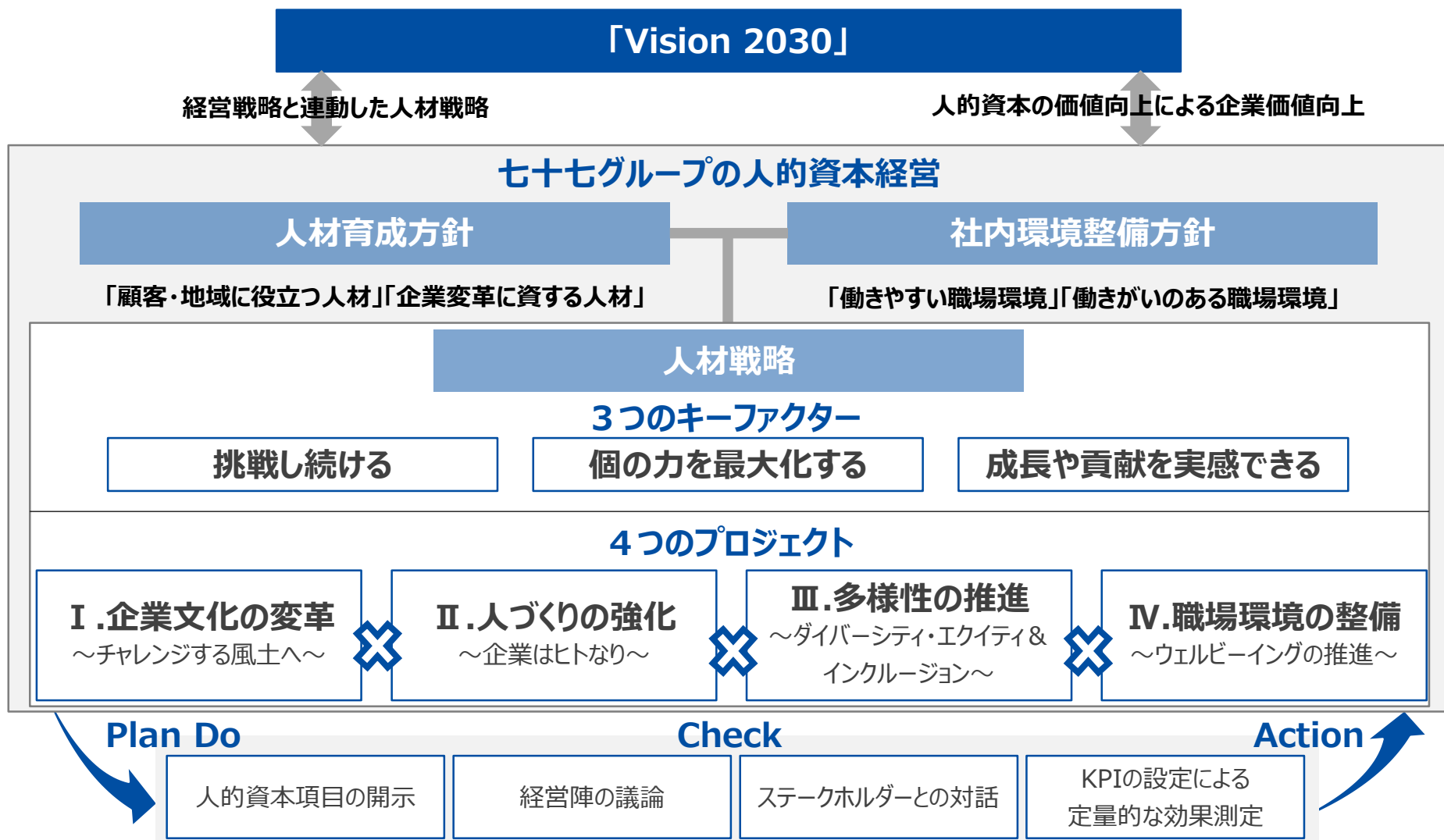
生産性倍増
戦略

地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

経営戦略の実現に向けた人材戦略等を検討・実行

七十七グループにおける人的資本経営



企業文化の変革を通じチャレンジする風土を醸成

人事制度改革の実施（2023年4月）

人事制度改革の基本的な考え方

- 付加価値の高い職務への挑戦を促すため、職能資格から職務を重視する人事制度へシフト
- 自律的なキャリア形成を可能にするため、職務や役割に応じ職務給を細分化するとともに、専門職制度を導入
- 評価に対する納得性を高めることで人材育成につなげるため、人事評価制度を見直し

抜本的な給与体系の見直しとしては57年ぶり

- エンゲージメントサーベイ調査結果（速報値）
 - － 結果を活用し、より働きがいのある職場環境を整備

	2022年度①	2023年度②	②－①
トータル エンゲージメント	3.66pt	3.67pt	+0.01pt

企業文化の変革の浸透

- 「Vision 2030」の浸透に向け、頭取や地区担当役員による説明会を開催

実施内容	実施回数
営業店への説明会開催	・99回（頭取） ・全営業店（地区担当役員）
頭取塾開催	・5回（参加人数269人）

- その他、「Vision 2030」における財務目標の見直しおよびROE目標を設定した背景について、頭取より全行員へメッセージを発信（2023年11月実施）

ビジネスプランコンテストの開催

- 2021年度から3年連続でビジネスプランコンテストを開催
- 今年度はDXをテーマとしたビジネスプランコンテストを予定（参考）参加者数の推移

	2021年度	2022年度	2023年度
参加者数	331人	121人	97人
うち女性	76人	26人	25人

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

生産性倍増
戦略

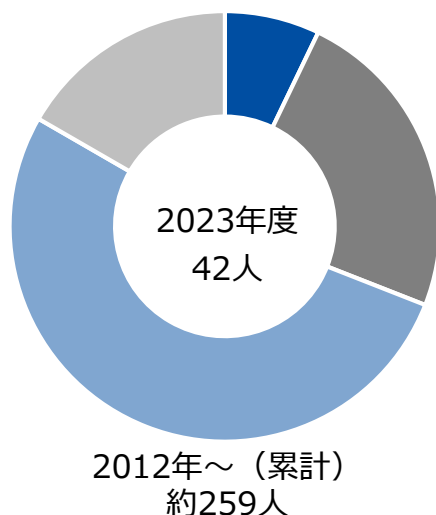
地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

外部派遣や人材育成投資等を通じて各種専門人材を育成

専門人材の育成

外部派遣先の内訳



- **デジタル分野：3人**
✓ 日系金融機関国内拠点
- **国際・マーケット分野：10人**
✓ 日系金融機関海外拠点
✓ 日本貿易振興機構 等
- **ソリューション分野：22人**
✓ 日系金融機関国内拠点
✓ 地元民間企業 等
- **地方創生分野：7人**
✓ 宮城県
✓ 地域経済団体 等

専門職制度の活用状況

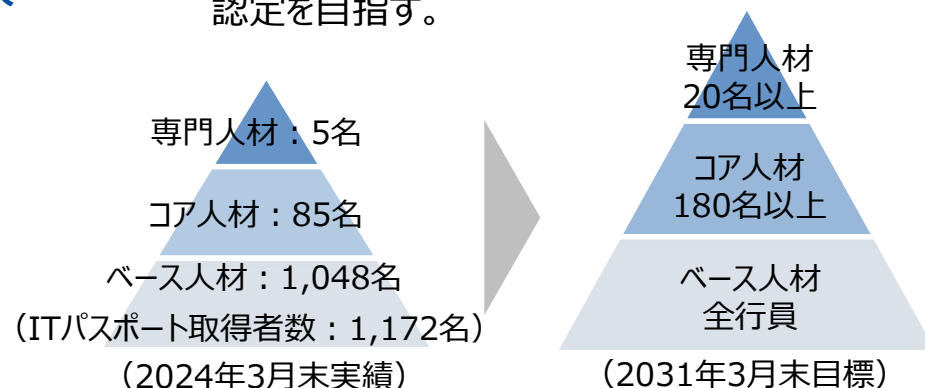
- ー 現在、本部・グループ会社で8名が利用

専門職制度
利用者所属部署

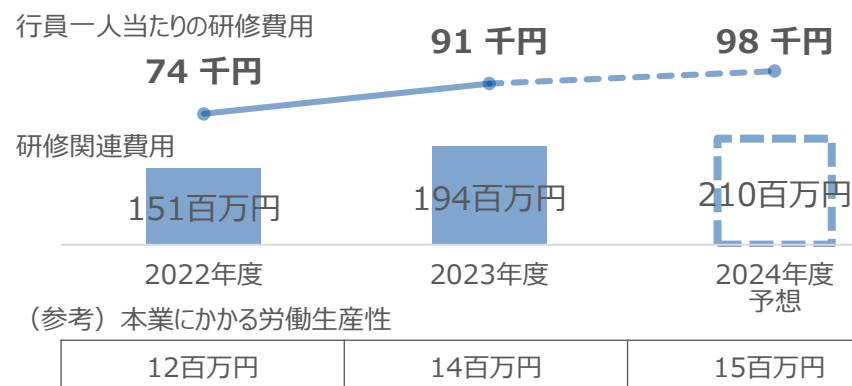
- ・デジタル戦略部 ・営業統轄部
- ・コンサルティング営業部
- ・ダイレクトチャネル推進部
- ・七十七リサーチ&コンサルティング

デジタル人材

- ー 「Vision 2030」の最終年度の目標を新たに設定。
ベース人材（DX推進の土台となる人材。IT
パスポート取得が必須。）については全行員の
認定を目指す。



研修費用の推移



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1人ひとりが働きやすい体制を整備

多様な人材の活躍支援

- 「ウーマンカレッジ」の開催
 - ー 女性行員のキャリア形成・能力開発支援を目的とした階層別研修会を開催（5回/110名）
 - ー 社外役員3名が登壇し、受講者とディスカッションを実施

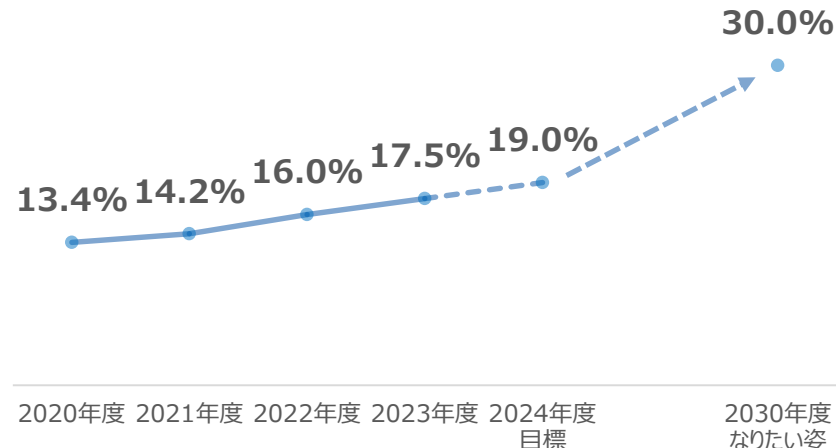


「ウーマンカレッジ」ディスカッション時の様子

初任給の引上げ

- 地域および当行の将来を担う優秀な人材の確保および定着化を目的に、「大学卒」で9%超となる初任給の引上げを実施
- 若手層の処遇引上げについても併せて実施

管理職に占める女性割合



(参考) 支店長クラスの女性行員：16人（2024年3月末）
（うち、グループ会社取締役：2人）

ファイナンシャルウェルネスへの取組み

- 従業員持株会加入率

61.7%
(2021年度)

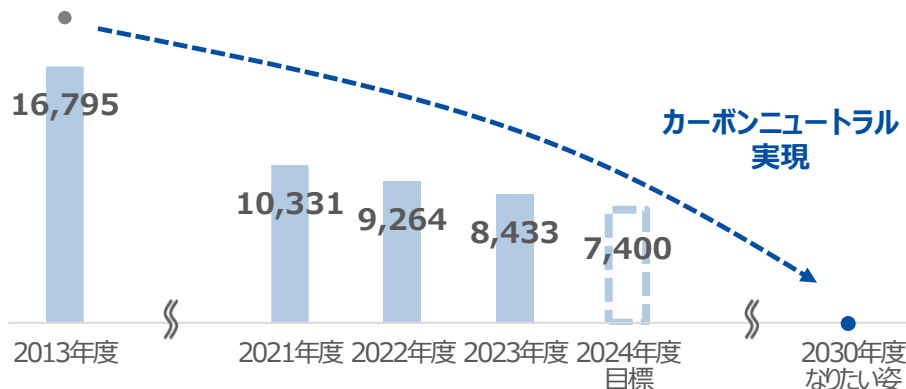
97.6%
(2022年度)

97.7%
(2023年度)

2030年度のカーボンニュートラル実現に向けた取組みを強化

CO2排出量の推移

(単位：t-CO₂)



CO2排出量算定ツールの導入

- 2024年4月に株式会社NTTデータが提供する投融資先の温室効果ガス排出量を算定する「C-Turtle® FE」を東日本の金融機関で初めて導入
 - ー 当行CO2排出量の算定・分析を高度化



再生可能エネルギーの導入

- オフサイトコーポレートPPAの導入 (2024年内竣工予定)
 - ー 年間約1,237t-CO₂排出量 (2022年度当行CO2排出量の約13%に相当) 削減見込

(参考) オフサイトコーポレートPPA【自己託送方式】サービスのイメージ



Scope3排出量の算定 (2023年3月末基準)

- カテゴリ6 (出張)、カテゴリ7 (雇用者の通勤)、カテゴリ15 (投融資先) の排出量を算定
 - ー 投融資先の温室効果ガス排出量削減に向け、エンゲージメントとソリューションの提供を実施

分類	排出量 (単位：t-CO ₂)
Scope3	10,013,332
カテゴリ6 (出張)	524
カテゴリ7 (雇用者の通勤)	1,212
カテゴリ15 (投融資先)	10,011,596

取引先の脱炭素に向けた支援体制を拡充

取引先とのエンゲージメント強化

ソリューションメニュー

- 「CO2排出量可視化サービス」
(2022年9月取扱開始)
- 「カーボン・クレジット活用支援業務」
(2023年12月取扱開始)
- 「77脱炭素ナビゲーター」
(2024年1月取扱開始)

ファイナンスメニュー

- 「77 Seven Goals」 179件/55億円
(2023年3月取扱開始)
- 「77サステナビリティ・リンク・ローン」 12件/84億円
(2023年4月取扱開始)
- 「77ポジティブ・インパクト・ファイナンス」
(2024年3月取扱開始)
- 「77私募債
(寄付型/カーボンオフセットコース)」 1件/1億円
(2024年4月取扱開始)

人材育成

- サステナビリティ推進の専担者配置
(2023年10月より配置)
- 脱炭素に関する対話ツールの制定
(2024年6月予定)
- 脱炭素アドバイザー認定試験の活用
取得者177名

エンゲージメントの強化へ

取締役会全体としての知識・経験・能力のバランスと多様性を備えた構成

スキルマトリックス

	社内	社外	経営戦略 企業経営 サステナビリティ	コンプライアンス リスク管理	営業 地方創生	国際 市場運用	D X	人材の育成
監査等委員でない取締役	氏家 照彦	○	◎	●	●	●		●
	小林 英文	○	◎	●	●	●	●	●
	小林 寛	○	●	◎	●	●		◎
	井深 修一	○			◎	●	●	
	黒田 隆士	○	●		◎	●	●	●
	小田島 祥之	○		●	●		◎	
	青木 一洋	○			●	◎		
	奥山 恵美子	○			◎			●
	大滝 精一	○	◎		●			
	小山 茂典	○	◎			●	●	
取締役会委員でない取締役	福田 一雄	○	◎	●		●		
	村主 正範	○	●	●	●	●	●	
	山浦 正井	○	●	●	●			●
	牛尾 陽子	○	●					
	三浦 直人	○	●				●	
	遠藤 信哉	○	●		●			

注. 監査等委員でない取締役に対して、特に期待するスキル等に「◎」を付しております

取締役会の実効性評価

➤ 過年度の課題に対する改善策の取組状況（2023年度）

（１）取締役会メンバー構成の多様化

新たに就任した取締役の経歴等

- ✓ 金融市場等経験者
- ✓ 企業経営経験者
- ✓ 地方行政（経済商工観光等）経験者

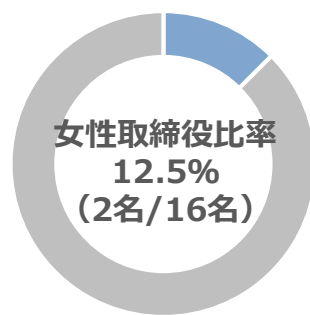
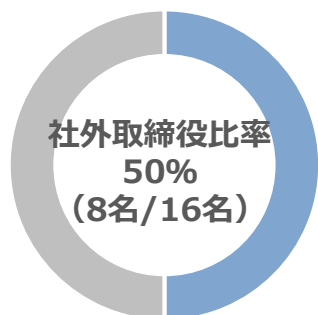
（２）議論の更なる活性化に向けた取締役会運営の見直し

- － 取締役会における質疑応答回数：107回
- － 主な議論内容
 - ✓ 「Vision 2030」における財務目標の見直し
 - ✓ 株主還元方針の見直し
 - ✓ 短期経営計画および総合予算の策定
 - ✓ 投資有価証券にかかる運用方針
 - ✓ サステナビリティ領域の動向
(脱炭素支援・ダイバーシティ・人的資本経営 等)

－ 社外取締役への情報提供実施回数：14回

主なテーマ

- ・グループ会社業務の理解促進
- ・外国人採用者との情報交換
- ・サステナビリティ・人的資本にかかる他社開示状況
- ・本部部長、営業店長による担当業務報告会 等



	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 予想	2030年度 なりたい姿	2030年度 当初目標
当期純利益 (連結)	222億円	251億円	298億円	330億円	450億円	280億円
自己資本比率 (連結)	10.27%	11.23%	11.15%	10.50%	10%程度 (10.0%~10.5%)	10%以上
コアOHR	58.22%	56.55%	52.18%	49.05%	40%以下	50%台
ROE (連結)	4.33%	4.92%	5.38%	5.44%	New 7%以上	—

(参考：想定する2030年度のポートフォリオ)

貸出金	6.6兆円 (5.7兆円)	預金+NCD	9.3兆円(8.5兆円)
有価証券	3兆円 (3兆円)	グループ預り資産残高	1.2兆円 (1兆円)

※ () は「Vision 2030」策定当初に想定した2030年度のポートフォリオ

	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2024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)	1.07倍	1.21倍	1.33倍	1.34倍	1.5倍
宮城県内の預り資産保有世帯割合※2 グループ預り資産保有先数	— 73,646先	— 84,445先	— 91,373先	— 113,000先	35%以上 180,000先
宮城県内の当行ローン利用率	12.7%	14.9%	15.1%	17.0%	20.0%
グループ会社の当期純利益	22億円	14億円	17億円	17億円	30億円
本業にかかる労働生産性 ※3	11百万円	12百万円	14百万円	15百万円	24百万円
営業店事務量 (2019年度比)	▲15%	▲25%	▲33%	▲45%	▲50%
非対面チャネル利用率	(法人) 13% (個人) 15%	(法人) 15% (個人) 20%	(法人) 32% (個人) 27%	(法人) 35% (個人) 30%	(法人) 50% (個人) 50%
創業期の事業者に対する成長支援件数	1,490件	1,761件	2,061件	2,100件	3,000件
CO2排出量	10,331t-CO2	9,264t-CO2	8,433t-CO2	7,400t-CO2	0t-CO2
管理職に占める女性割合	14.2%	16.0%	17.5%	19.0%	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. 青字が今回見直し部分

※ 2. 全国家計構造調査

※ 3. (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)