Vision 2030®

未来を切り拓くリーディングカンパニー

2024年度中間決算
会社説明会

77 BANK 七十七銀行

2024年12月3日

01 中間期の過去最高益を更新、業績予想・配当予想を上方修正

- ✓ 貸出金利回りの改善等により、顧客向けサービス業務利益が改善し、中間期として過去最高益を更新
- ✓ ステークホルダーからの期待に応えるため、中間配当の増配、期末配当予想を上方修正

02 「Vision 2030」の各種施策が着実に進展

- ✓ 「金融」×「コンサルティング」への取組みにより、顧客営業部門の収益が改善
- ✓ 店舗内店舗等による生産性向上の取組みを通じて、コアOHRが改善
- ✓ 有価証券運用における持続的な収益獲得に向けて、株価上昇を捉え有価証券含み益を機動的に活用

03 七十七グループの成長、地域の価値向上に向けた取組み

- ✓ 顧客営業部門、有価証券運用に次ぐ収益の第三の柱の確立に向けて、グループ事業戦略・ガバナンスを強化
- ✓ 七十七グループ一体での中堅・中小企業の育成・支援等により、地域の活性化に貢献

１．中間決算概要 ・・・ 3

２．業績予想 ・・・ １３

３．七十七グループの価値向上 ・・・ １８

４．事業戦略 ・・・ ２７

01 中間決算概要

単体

（単位：億円、%）

	2023年度 中間期	2024年度 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
業務粗利益	453	**459**	6	1.4
資金利益	477	**544**	67	14.1
役務取引等利益	67	**73**	6	9.0
その他業務利益	▲ 91	**▲ 158**	▲ 67	
経費	244	**235**	▲ 9	▲ 3.6
実質業務純益	209	**224**	15	7.5
[コア業務純益]	[243]	[**318**]	[75]	[31.4]
[コア業務純益（除く投資信託解約損益）]	[174]	[**236**]	[62]	[35.8]
一般貸倒引当金繰入額	—	**—**	—	
業務純益	209	**224**	15	7.5
臨時損益	39	**60**	21	
経常利益	248	**284**	36	14.6
特別損益	▲ 0	**▲ 0**	0	
中間純利益	175	**199**	24	13.4

与信関係費用	▲ 11	**▲ 3**	8	
有価証券全体損益	234	**233**	▲ 1	
調達コスト控除後	181	**170**	▲ 11	
顧客向けサービス業務利益	66	**112**	46	
外貨調達コスト控除後	47	**91**	44	

連結

経常利益	254	**287**	33	13.0
親会社株主に帰属する中間純利益	177	**198**	21	11.8

貸出金ニーズの捕捉に加え、市場性を中心に貸出金利回りが改善し、貸出金利息が増加
好調なマーケット局面を捉えた運用により、有価証券利息配当金も増加

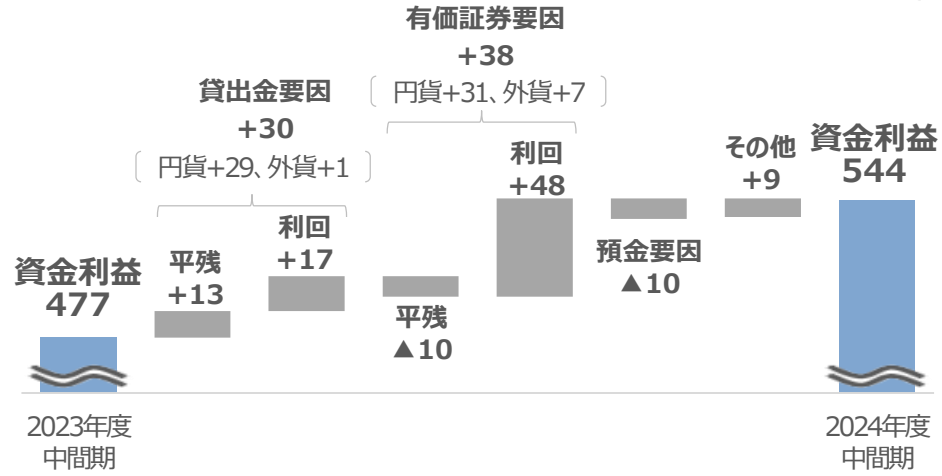
資金利益

（単位：億円、%）

	2023年度 中間期	2024年度 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
資金利益	477	**544**	67	14.1
資金運用収益	490	**565**	75	15.4
（貸出金利息）	254	**284**	30	11.8
（有価証券利息配当金）	231	**269**	38	16.1
資金調達費用	13	**21**	8	65.7
（預金等利息）	4	**14**	10	223.8

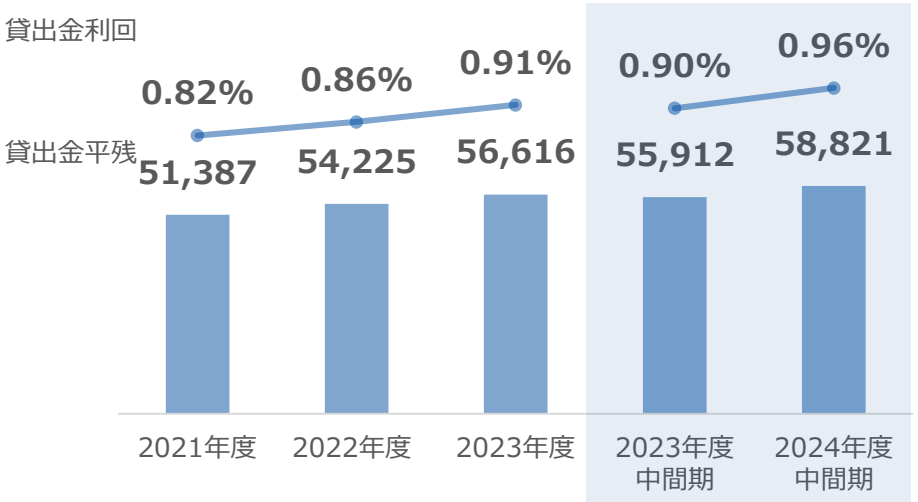
（参考）資金利益の増減要因

（単位：億円）



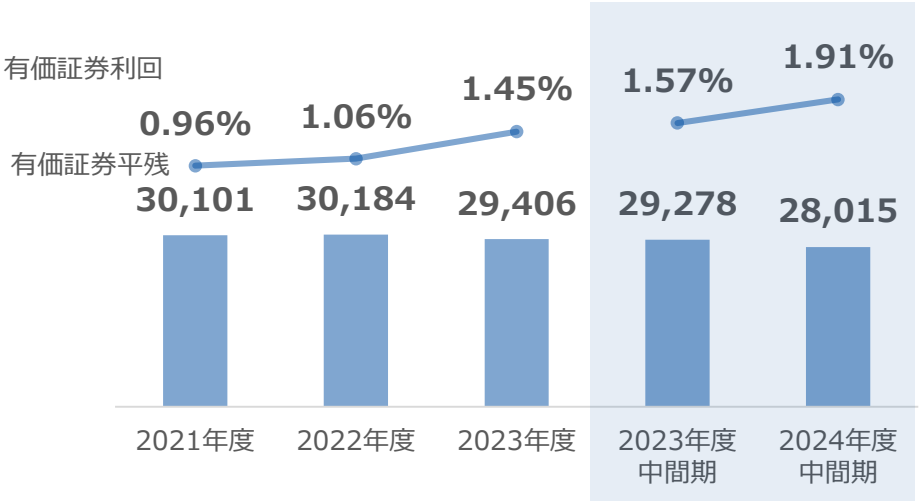
貸出金の平残・利回

（単位：億円）



有価証券の平残・利回

（単位：億円）

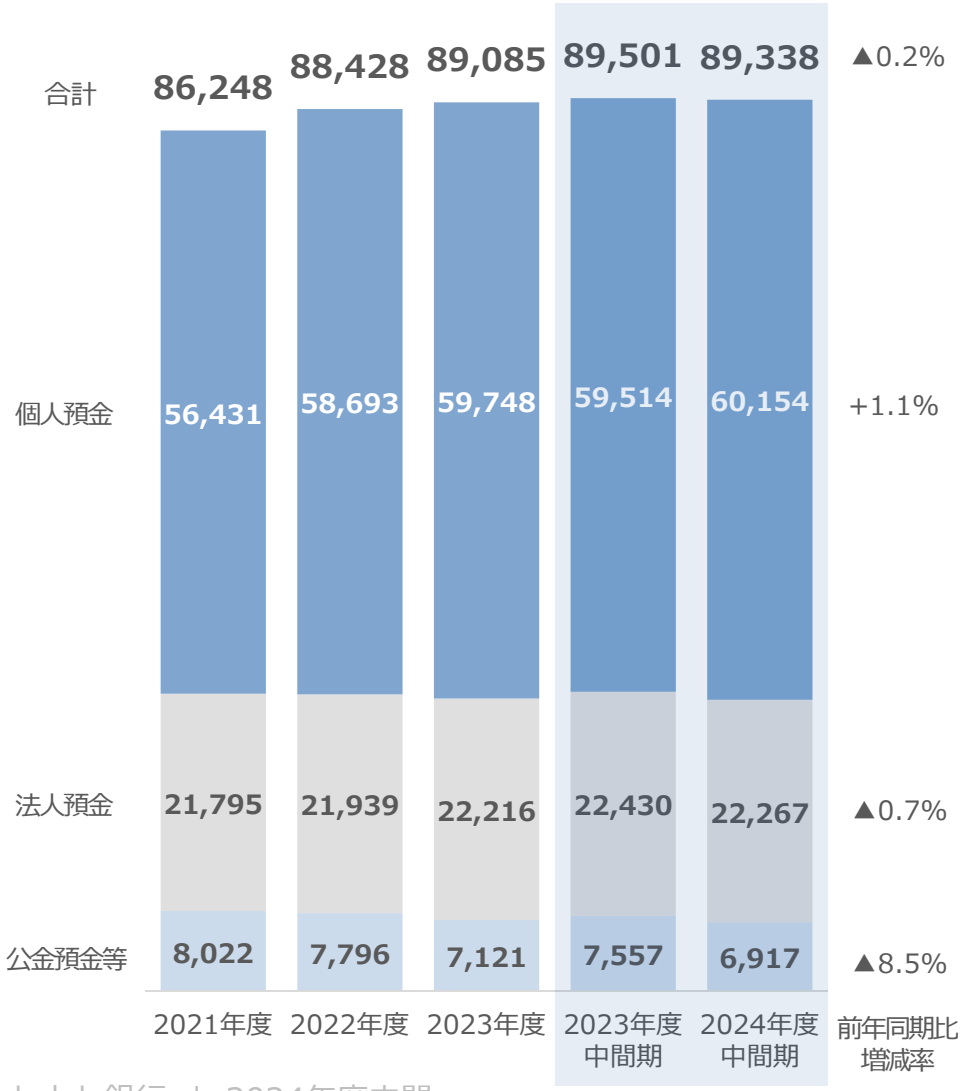


※商品・特金を除く

前年同期比、個人預金が増加したものの法人預金、公金預金等が減少
預金全体のうち個人預金の占める割合は高い水準を維持

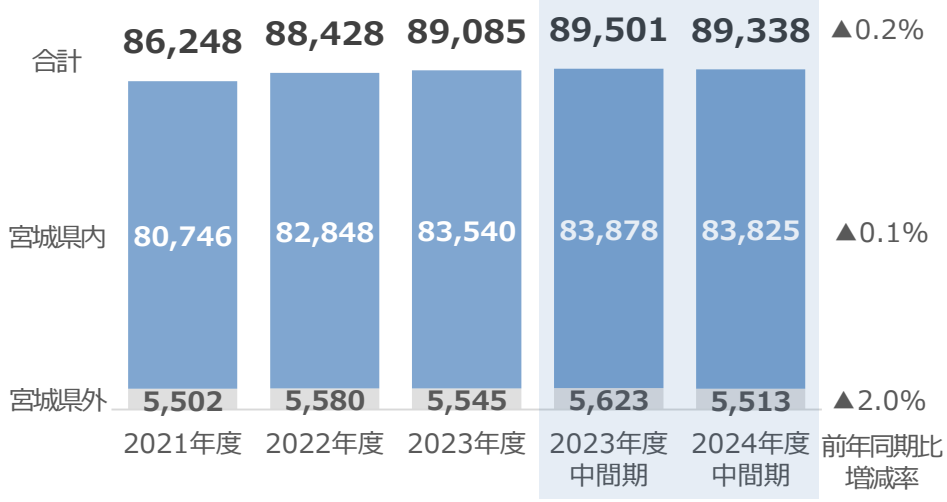
預金平残（譲渡性預金を含む）

（単位：億円）

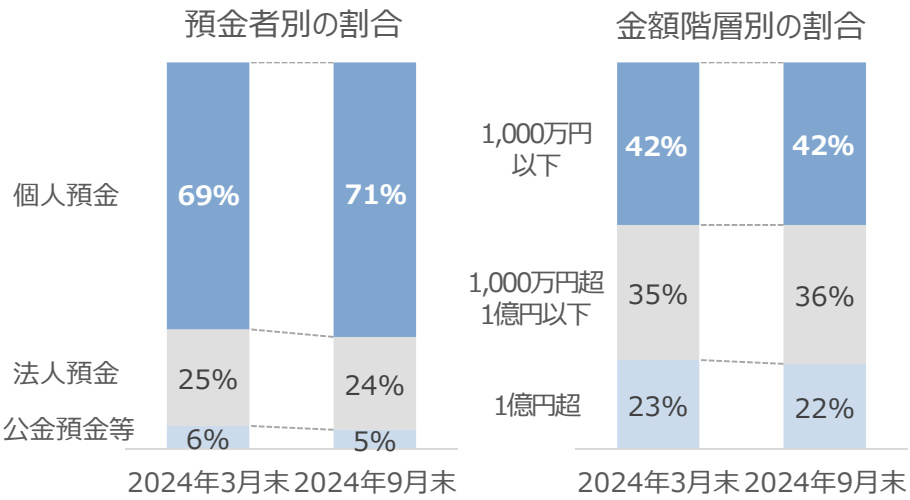


地域別預金平残（譲渡性預金を含む）

（単位：億円）



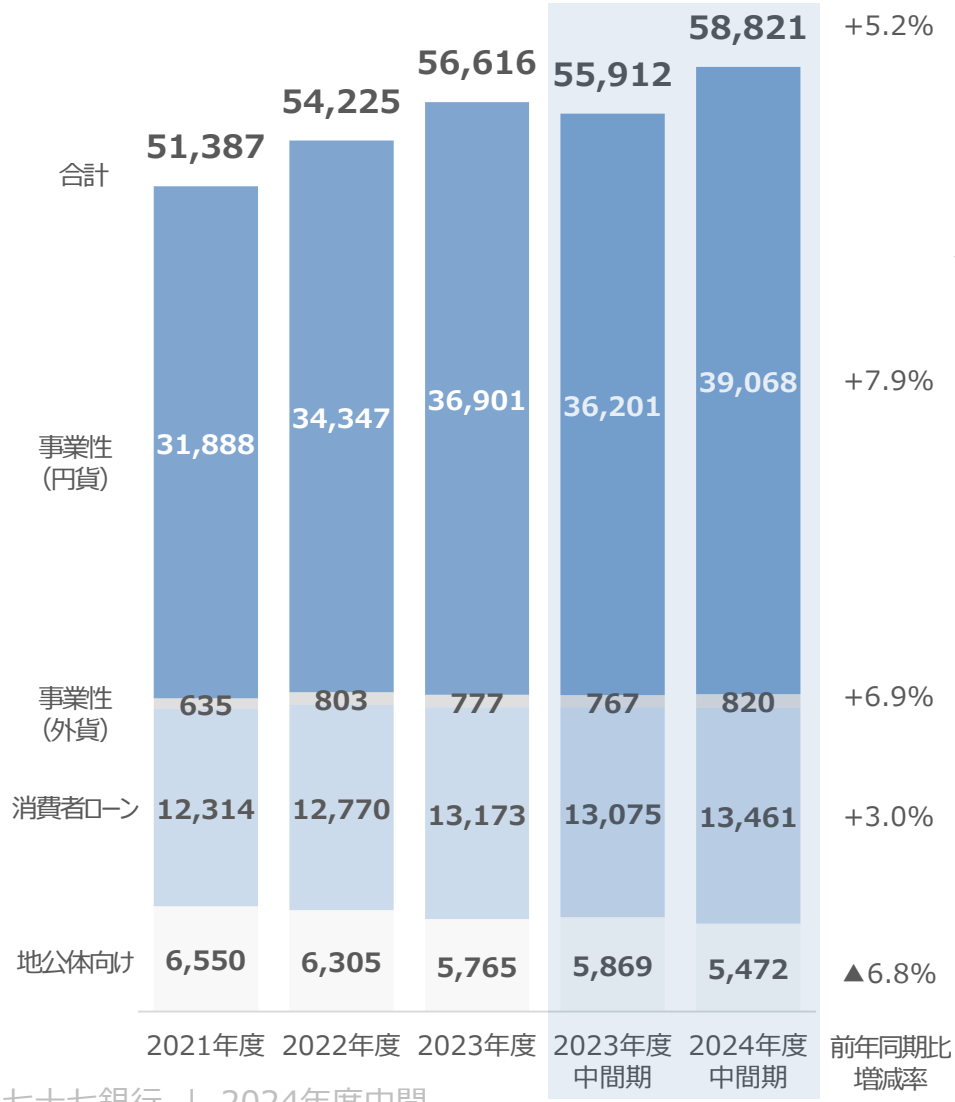
円貨預金ポートフォリオの状況（譲渡性預金を除く）



顧客の貸出金ニーズを捕捉し、事業性貸出金が増加
円貨貸出金利回の改善により、全体の貸出金利回は前年同期比で0.06ポイント上昇

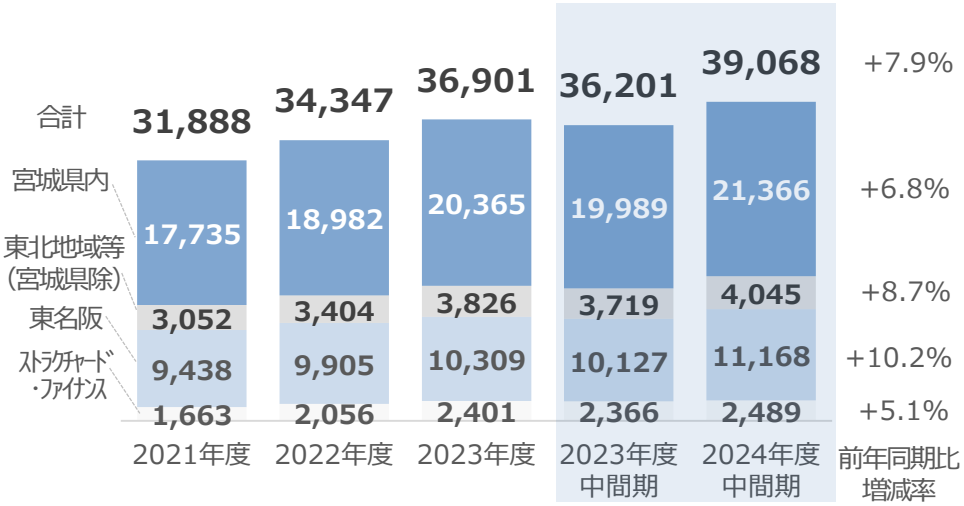
貸出金平残

（単位：億円）

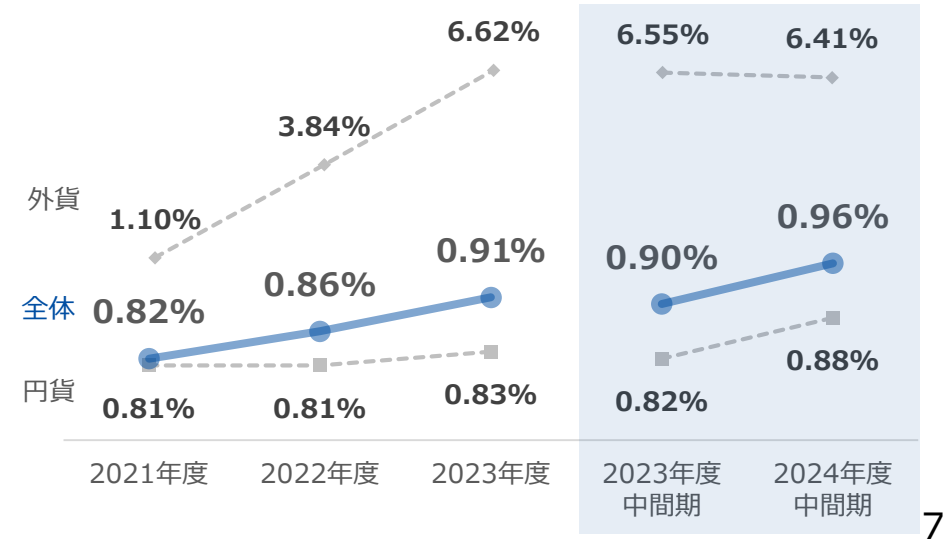


事業性貸出金平残（円貨）

（単位：億円）



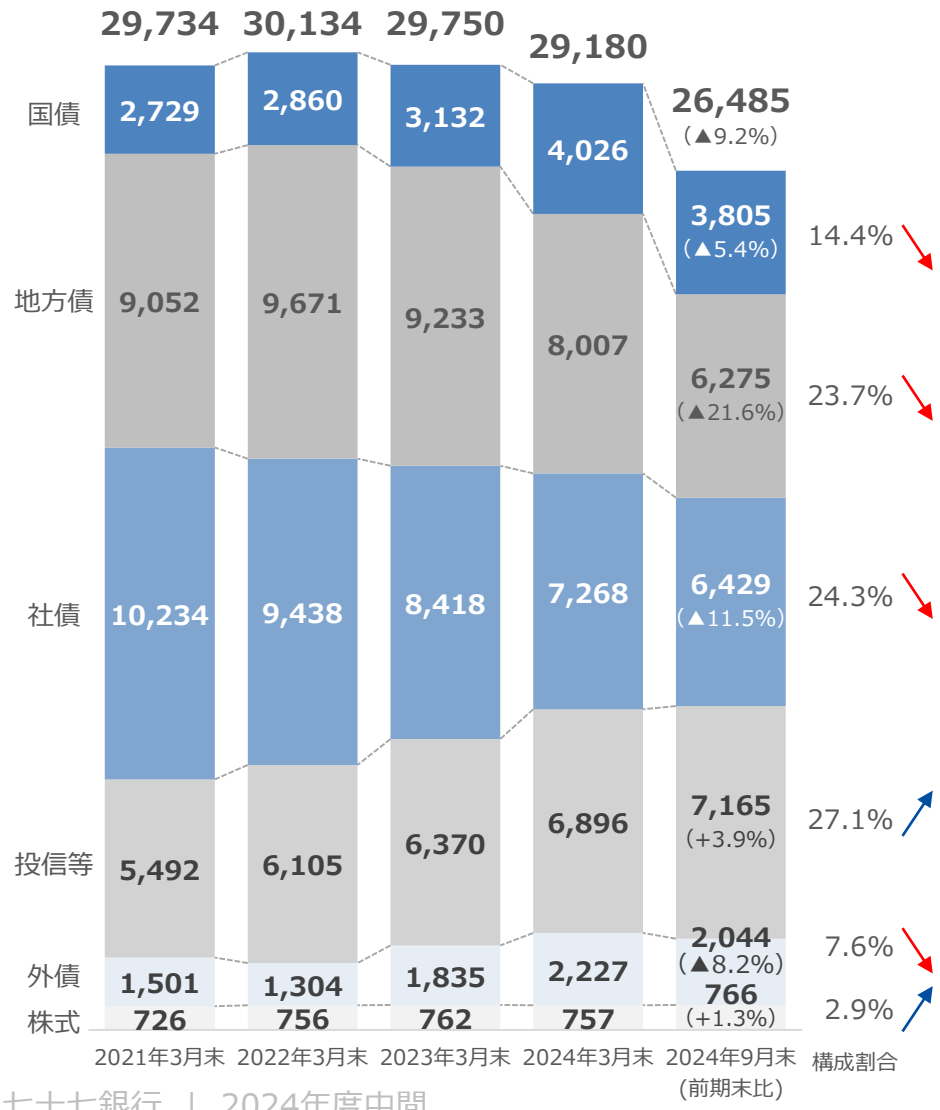
貸出金利回



収益増強に向け株式および投資信託等の残高積上げを図る一方、先行きの金利上昇を見据え、低利回り債を中心に円貨債券を売却

有価証券運用残高（償却原価ベース）

（単位：億円）



有価証券全体損益

（単位：億円、%）

	2023年度中間期	2024年度中間期	前年同期比増減額（率）
有価証券利息配当金 A	231	**269**	38
円貨債券利息	25	**29**	4
外貨債券利息	59	**66**	7
株式配当金	35	**44**	9
投信分配金	43	**48**	5
投信解約益	69	**82**	13
国債等債券損益 B	▲ 34	**▲ 94**	▲ 60
売却益	4	**27**	23
償還益	0	**0**	0
売却損	3	**101**	98
償還損	34	**20**	▲ 14
（うち投信解約損）	31	**19**	▲ 12
償却	1	**0**	▲ 1
株式等関係損益 C	31	**54**	23
売却益	33	**55**	22
売却損	2	**1**	▲ 1
償却	0	**0**	0
金銭の信託運用損益 D	6	**4**	▲ 2
有価証券全体損益（A+B+C+D）	234	**233**	▲ 1
調達コスト控除後	181	**170**	▲ 11
（参考）有価証券全体利回り（調達コスト控除後）	1.17	**1.15**	▲ 0.02

相場下落により株式・投資信託等の評価損益は減少したものの、一定水準を確保
金利リスクの削減を目的に円貨債券を売却

有価証券評価損益

（単位：億円）

	2023年3月末	2024年3月末	2024年9月末
債券	▲ 275	▲ 349	**▲ 342**
国債	▲ 129	▲ 168	**▲ 174**
地方債	▲ 80	▲ 96	**▲ 83**
社債	▲ 66	▲ 85	**▲ 85**
その他	300	600	**444**
投資信託等	317	613	**452**
外債	▲ 17	▲ 13	**▲ 8**
株式	787	1,433	**1,377**
投資有価証券合計	812	1,684	**1,479**
金銭の信託	32	78	**71**
合計	844	1,762	**1,550**

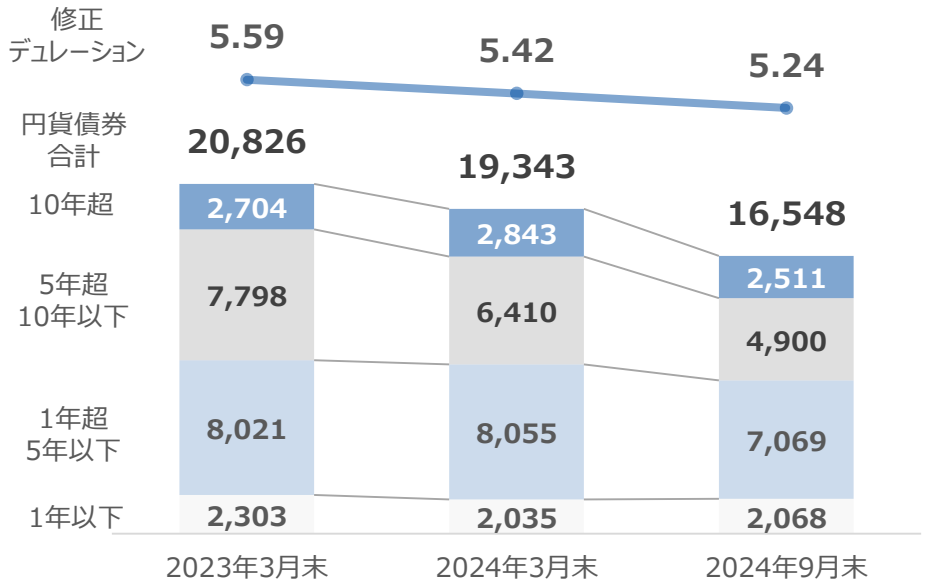
（参考）日経平均株価等の推移

（単位：円、%）

日経平均株価	28,041	40,369	**37,920**
日本10年国債利回り	0.32	0.72	**0.85**
米国10年国債利回り	3.47	4.20	**3.78**

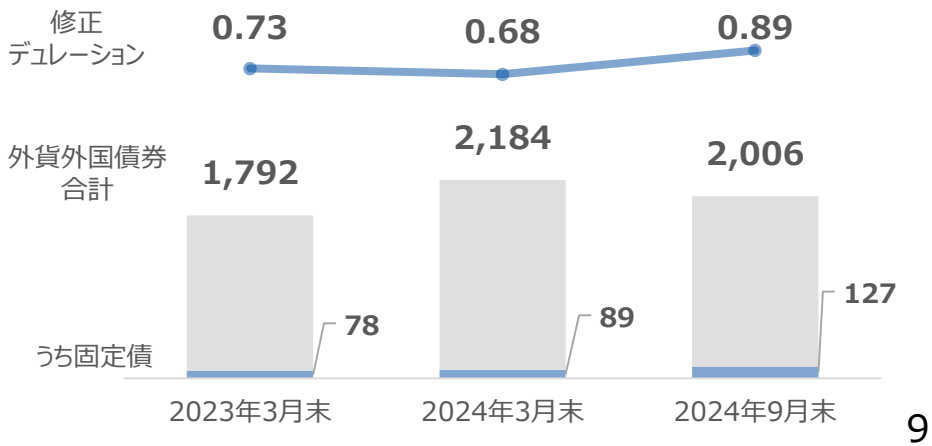
円貨債券残存期間別残高・修正デュレーション

（単位：億円）



外貨外国債券残高・修正デュレーション

（単位：億円）



コンサルティング営業の実践により、与信関連手数料や販売手数料が増加

役務取引等利益

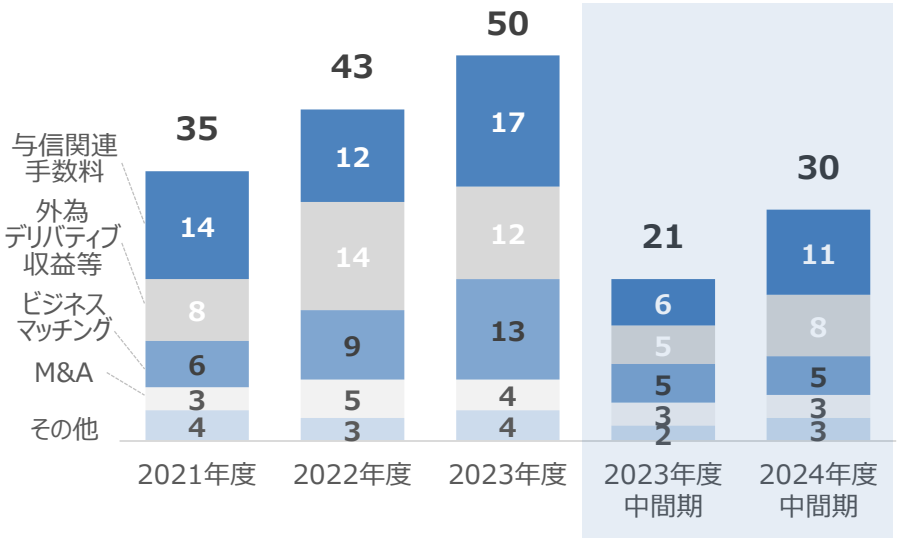
（単位：億円）

	2023年度 中間期	2024年度 中間期	前年同期比 増減額
役務取引等収益	96	**104**	8
決済関連手数料	41	**42**	1
法人関連手数料	16	**22**	6
預り資産関連手数料	12	**14**	2
役務取引等費用	29	**31**	2
決済関連手数料	2	**2**	0
ローン支払保証料・保険料	19	**21**	2
役務取引等利益	67	**73**	6
法人非金利収益（外為デリバティブ収益等を含む）	21	**30**	9

※法人非金利収益：法人関連手数料+外為デリバティブ収益等

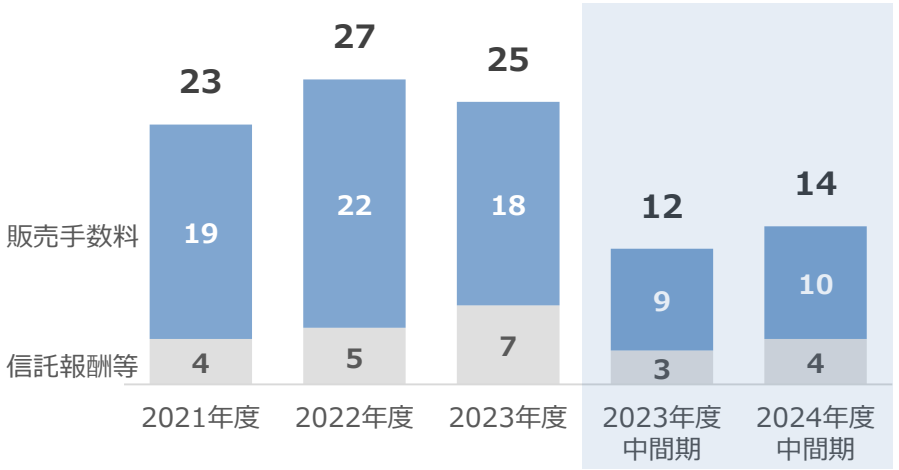
法人非金利収益（外為デリバティブ収益等を含む）

（単位：億円）



預り資産関連手数料

（単位：億円）



システム関連費用の反動減により、物件費が減少
コア業務粗利益の増加によりコアOHRは改善

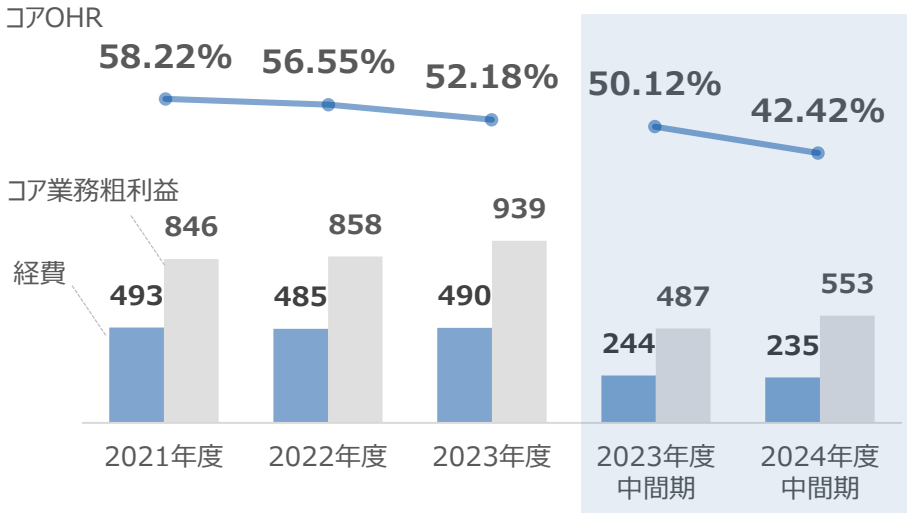
経費

（単位：億円）

	2023年度 中間期	2024年度 中間期	前年同期比 増減額
経費	244	**235**	▲ 9
人件費	128	**127**	▲ 1
物件費	99	**91**	▲ 8
（うちシステム関連費用）	42	**36**	▲ 6
税金	17	**17**	0

コアOHR

（単位：億円）



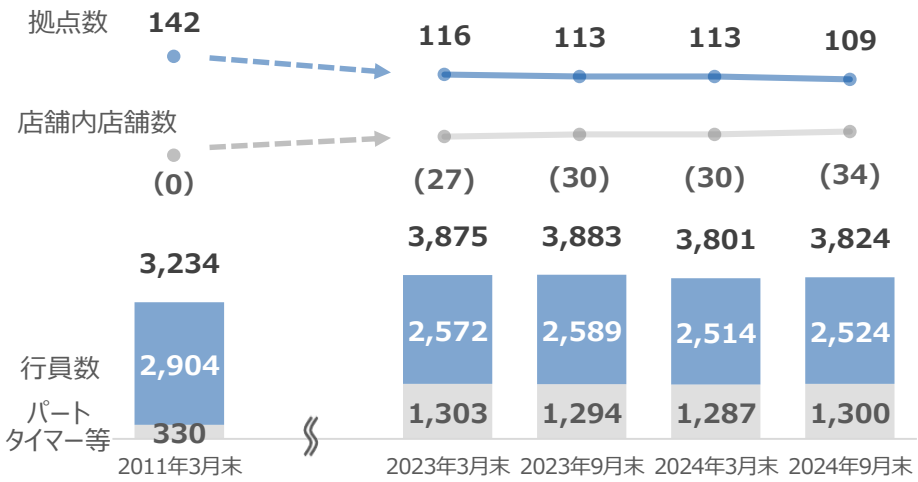
（参考）経費の増減要因

（単位：億円）

	増減要因	金額
人件費	行員数の減少	▲ 1
物件費	システム関連費用（ATM更改等）	▲ 6
	その他	▲ 2

行員数と拠点数等の推移

（単位：拠点、カ店、名）



一部のプロジェクトファイナンス債権のリスク低減により一般貸倒引当金が取崩となった一方、大口先のランクダウン等により個別貸倒引当金繰入額が増加

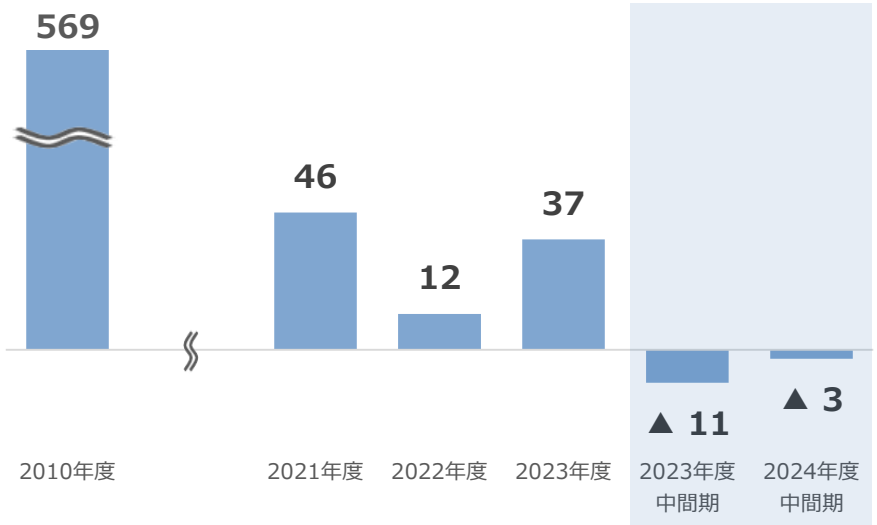
与信関係費用 （）は貸倒引当金戻入益等計上前

（単位：億円）

	2023年度中間期	2024年度中間期	前年同期比増減額
与信関係費用	▲ 11	**▲ 3**	8
一般貸倒引当金繰入額	－ (1)	**－ (▲13)**	－ (▲14)
不良債権処理額	1 (▲12)	**1 (10)**	0 (22)
うち個別貸倒引当金繰入額	－ (▲13)	**－ (10)**	－ (23)
貸倒引当金戻入益等	12 (－)	**4 (－)**	▲ 8 (－)

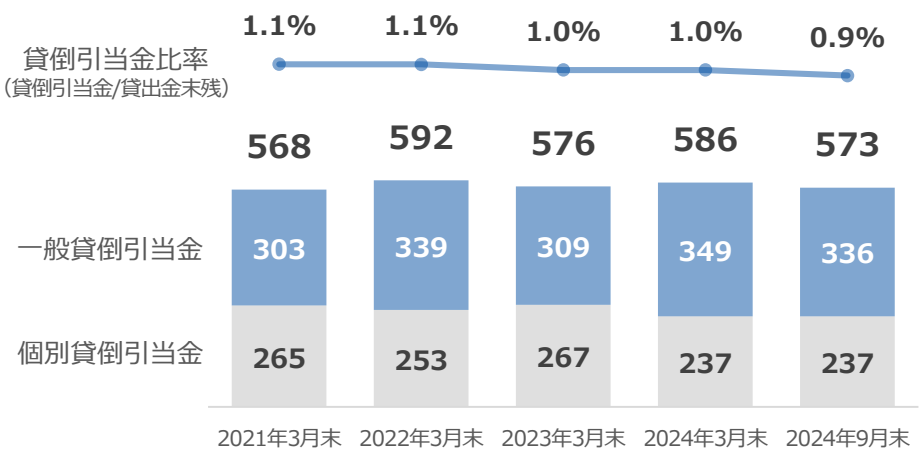
与信関係費用の推移

（単位：億円）



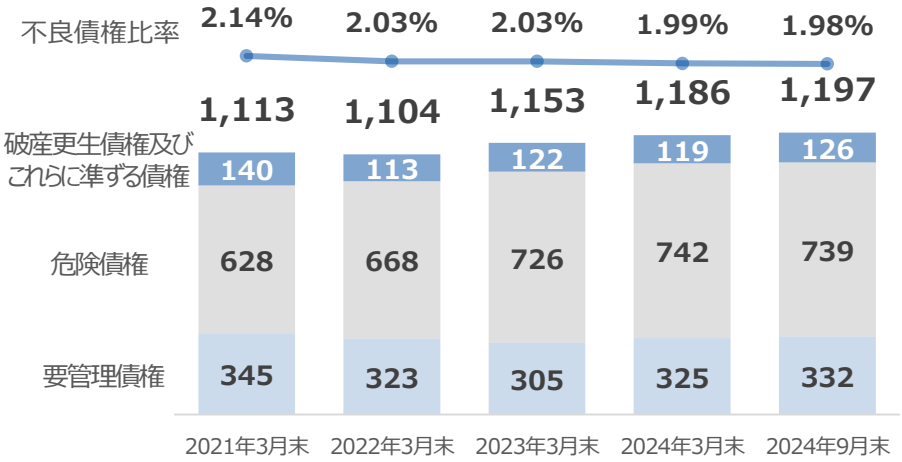
貸倒引当金の推移

（単位：億円）



金融再生法開示債権の推移

（単位：億円）



02 | 業績予想

単体

（単位：億円、%）

	2023年度	2024年度予想	前年比 増減額	前年比 増減率	2025年度シミュレーション
業務粗利益	801	**896**	95	11.8	**1,011**
資金利益	934	**1,002**	68	7.2	**1,007**
役務取引等利益	130	**137**	7	5.3	**140**
その他業務利益	▲ 263	**▲ 243**	20		**▲ 136**
経費	490	**488**	▲ 2	▲0.4	**494**
実質業務純益	311	**408**	97	31.1	**517**
[コア業務純益]	[449]	[**524**]	[75]	[16.7]	[**546**]
[コア業務純益（除く投資信託解約損益）]	[352]	[**422**]	[70]	[19.8]	[**475**]
一般貸倒引当金繰入額	39	**▲ 28**	▲ 67		**▲ 17**
業務純益	272	**436**	164	60.2	**534**
臨時損益	153	**65**	▲ 88		**▲ 3**
経常利益	425	**500**	75	17.6	**530**
特別損益	▲ 0	**▲ 1**	▲ 1		**▲ 1**
当期純利益	288	**340**	52	18.0	**360**
与信関係費用	37	**20**	▲ 17		**25**
有価証券全体損益	456	**470**	14		**471**
調達コスト控除後	343	**339**	▲ 4		**346**
顧客向けサービス業務利益	138	**198**	60		**227**
外貨調達コスト控除後	98	**157**	59		**193**

連結

経常利益	442	**515**	73	16.5	**545**
親会社株主に帰属する当期純利益	298	**350**	52	17.4	**370**

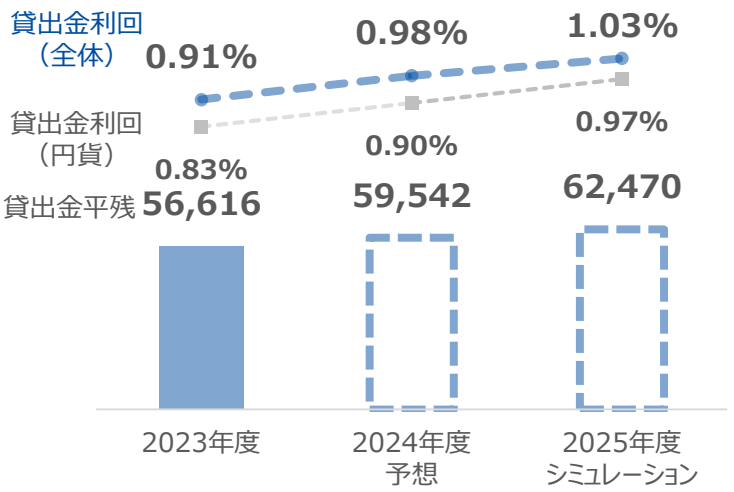
資金利益

（単位：億円、%）

	2023年度	2024年度予想	前年比 増減額	前年比 増減率	2025年度シミュレーション
資金利益	934	**1,002**	68	7.2	**1,007**
資金運用収益	956	**1,074**	118	12.3	**1,118**
（貸出金利息）	520	**586**	66	12.6	**648**
（有価証券利息配当金）	428	**460**	32	7.4	**445**
資金調達費用	22	**72**	50	227.2	**111**
（預金等利息）	7	**53**	46	657.1	**89**
（金利条件）					
無担保コールO／N	0.07	**0.23**	0.16		**0.23**
普通預金	0.001	**0.100**	0.099		**0.100**
定期預金5年	0.07	**0.20**	0.13		**0.20**
短期プライムレート	1.975	**2.125**	0.150		**2.125**
TIBOR3ヵ月	0.26	**0.40**	0.14		**0.40**
日本国債10年	0.72	**1.00**	0.28		**1.20**
SOFR3ヵ月	5.29	**5.17**	▲0.12		**4.17**
米国国債10年	4.20	**4.22**	0.02		**3.82**

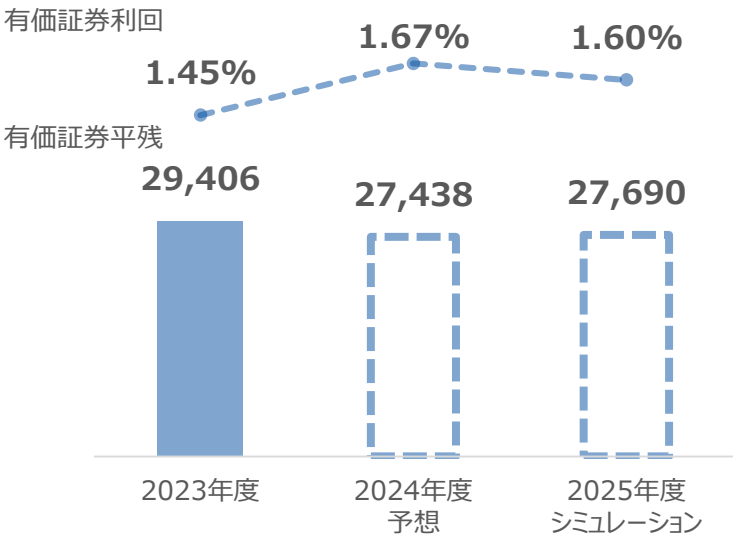
貸出金の平残・利回

（単位：億円）



有価証券の平残・利回

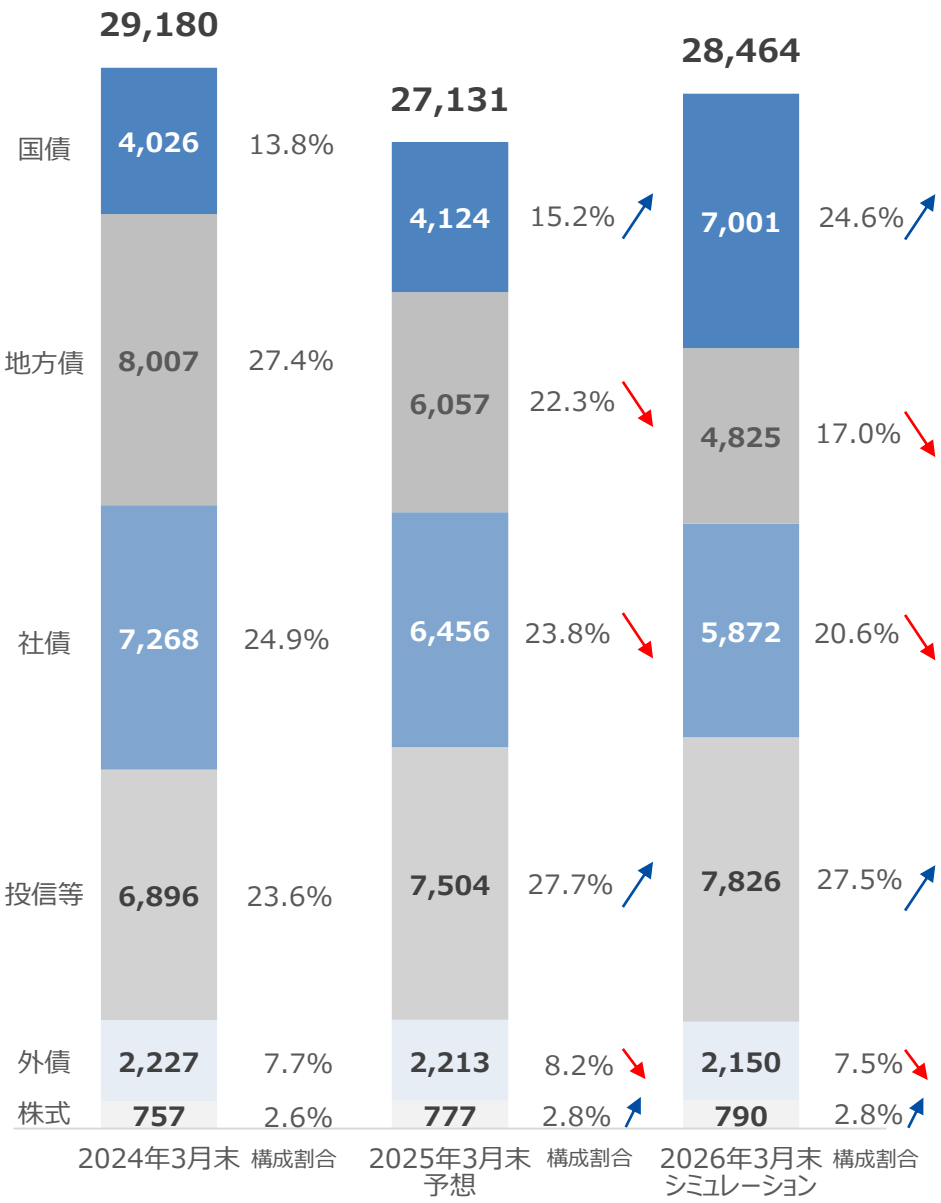
（単位：億円）



※商品・特金を除く

有価証券運用残高（償却原価ベース）

（単位：億円）



有価証券全体損益

（単位：億円、%）

	2023年度	2024年度 予想	前年比 増減額（率）	2025年度 シミュレーション
有価証券利息配当金	428	**460**	32	**445**
円貨債券利息	54	**58**	4	80
外貨債券利息	125	**130**	5	114
株式配当金	60	**72**	12	72
投信分配金	92	**98**	6	108
投信解約益	97	**102**	5	71
国債等債券損益	▲ 138	**▲ 116**	22	**▲ 29**
売却益	4	**31**	27	20
償還益	0	**0**	0	–
売却損	106	**102**	▲ 4	10
償還損	35	**45**	10	39
（うち投信解約損）	31	**42**	11	36
償却	1	**–**	▲ 1	–
株式等関係損益	144	**103**	▲ 41	**32**
売却益	146	**110**	▲ 36	43
売却損	2	**6**	4	11
償却	–	**0**	0	–
金銭の信託運用損益	22	**23**	1	**23**
有価証券全体損益	456	**470**	14	**471**
調達コスト控除後	343	**339**	▲ 4	**346**
（参考）有価証券全体利回り（調達コスト控除後）	1.11	**1.17**	0.06	**1.19**

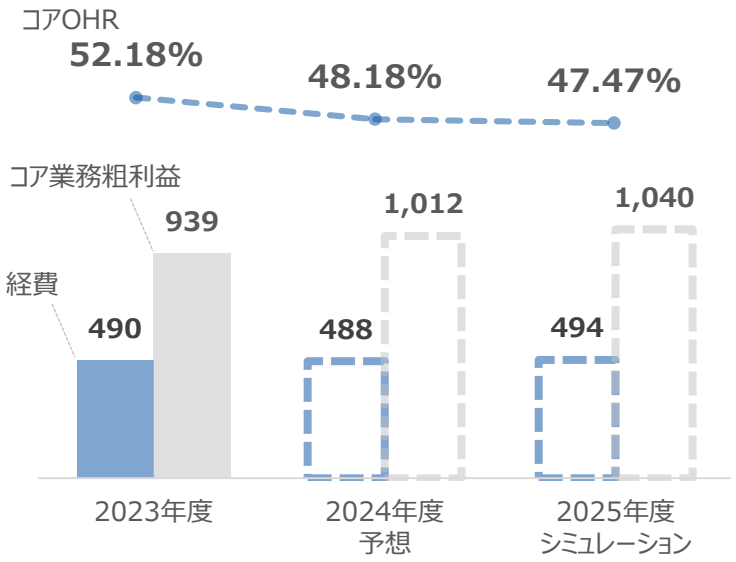
経費

（単位：億円）

	2023年度	2024年度予想	前年比増減額	2025年度シミュレーション
経費	490	**488**	▲ 2	**494**
人件費	260	**253**	▲ 7	**249**
物件費	197	**200**	3	**208**
（うちシステム関連費用）	84	**86**	2	**91**
税金	33	**35**	2	**37**

コアOHR

（単位：億円）



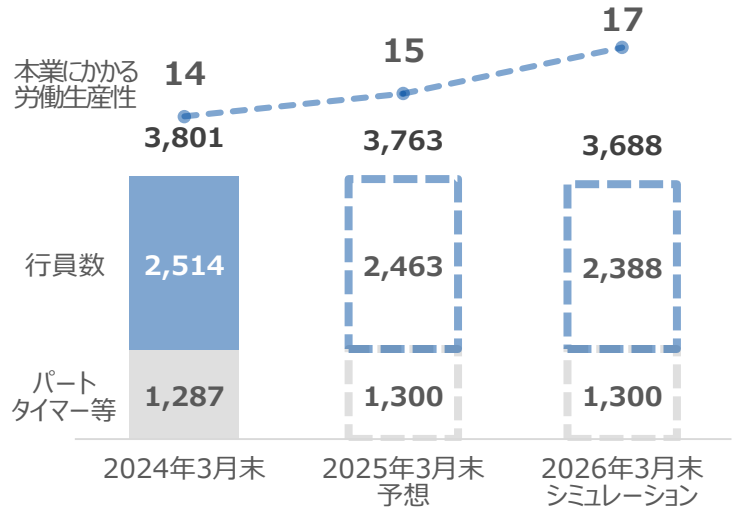
（参考）経費の増減要因（2024年度予想）

（単位：億円）

	増減要因	金額
人件費	行員の自然減等	▲ 2
	人事制度改正等	▲ 5
物件費	行内情報ネットワークの更改	9
	その他システム関連費用	▲ 7

労働生産性および行員数等の推移

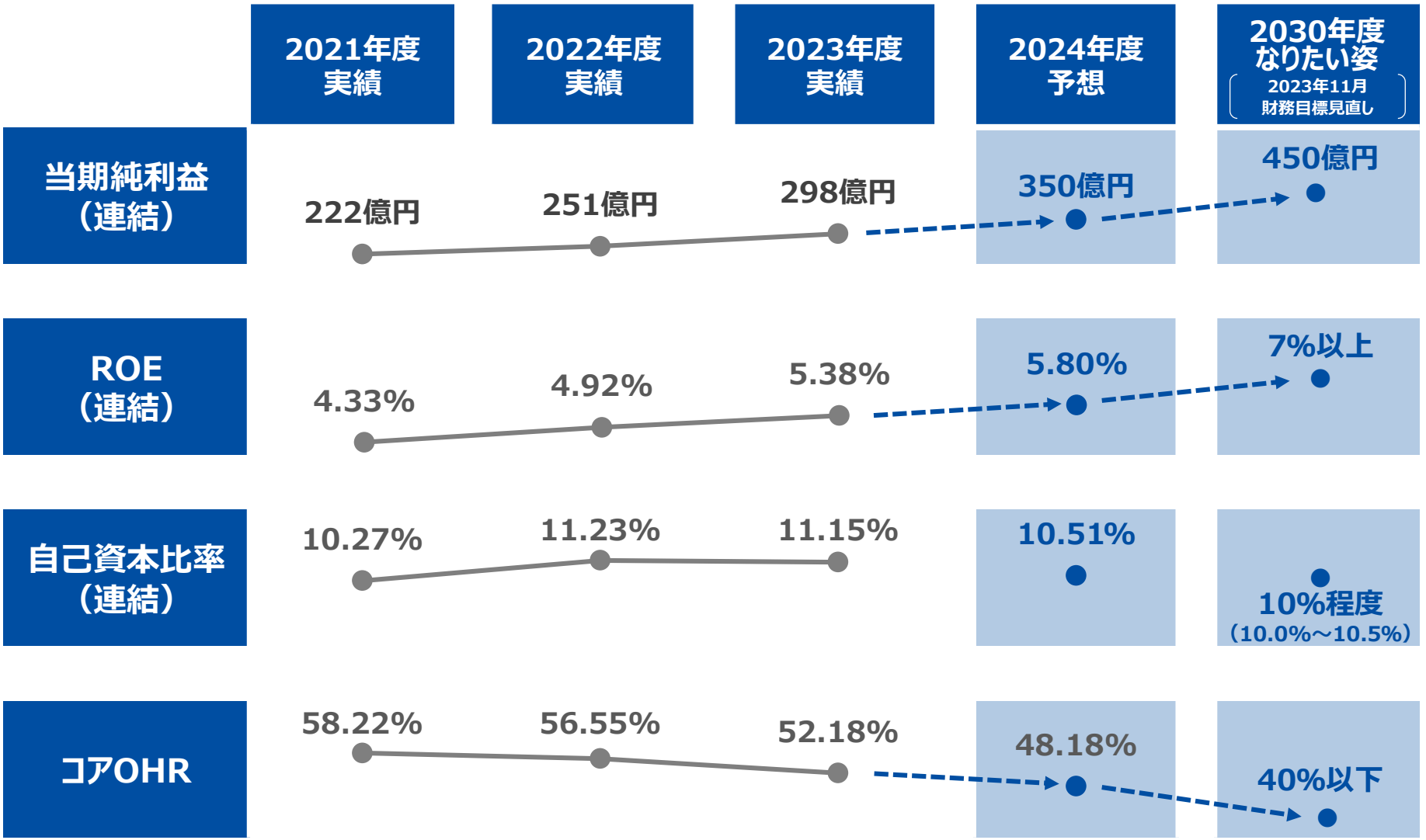
（単位：百万円、名）



03 七十七グループの価値向上

トップラインの増加等により業績予想を上方修正
資本収益性を意識した対応を進めROE（連結）の改善を図る

財務目標の進捗状況



PBR改善に向け、収益力の強化を図るとともに 採算性・資本収益性を意識した取組みを実施

PBR向上に向けたアプローチ

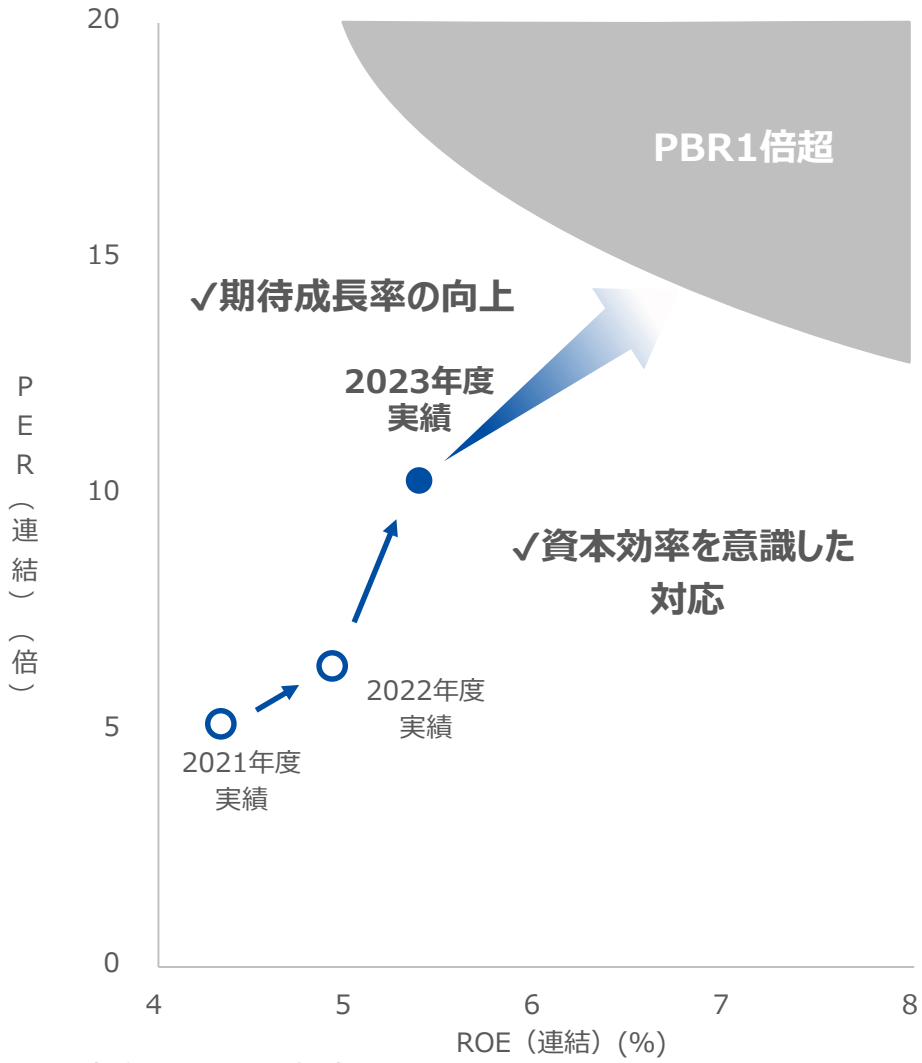
PBR改善

- ROE向上
- RORA改善
- 財務レバレッジコントロール
- PER向上

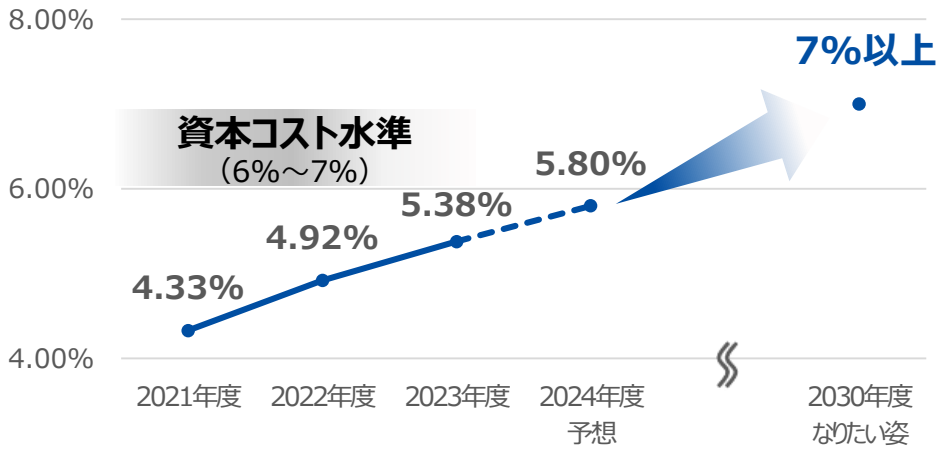
取組内容	財務目標等
	ROE（連結） 7%以上
◆収益力の強化 ✓RORAを意識した貸出金の増強 ✓フィービジネスの強化 ✓有価証券運用の強化 **◆コストコントロール** ✓物件費・人件費の最適化 ✓与信関係費用の適正化	当期純利益（連結） 450億円 コアOHR 40%以下
◆リスクアセットへの対応 ✓リスク資産の収益性向上 ✓自己資本比率の運用レンジ内でのコントロール	自己資本比率（連結） 10%程度 （10.0%～10．5%）
◆資本の最適配分 ✓成長投資への資源配分 ✓政策保有株式の縮減 **◆株主還元の充実** ✓累進的配当の実施 ✓配当性向の向上 ✓機動的な自己株式取得	政策保有株式 対純資産比率（連結） 10%未満（2025年3月末） 配当性向（連結） 35%以上（2026年3月末）
◆成長戦略の実行　**◆開示内容/IR活動の拡充** **◆グループ事業戦略強化（将来収益の確保）**	投資家等との面談件数 100件以上（年間）

足元のROEは資本コストを下回る水準
収益性の向上に加え、資本効率を意識しROEの改善を図る

ROE×PER

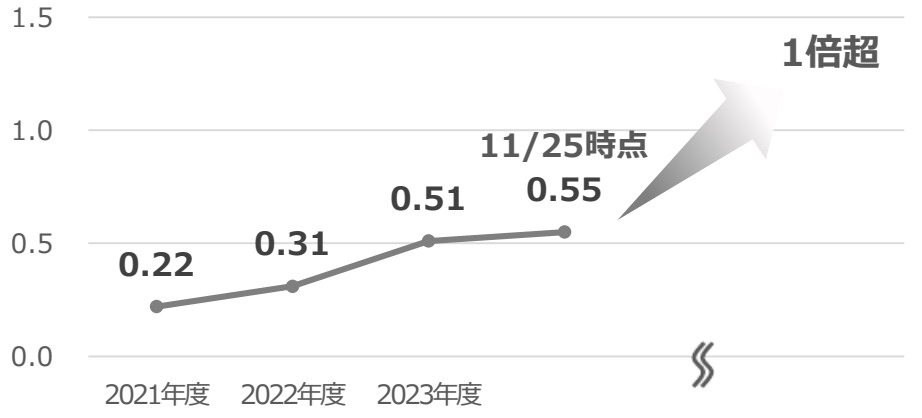


ROE（連結）の推移



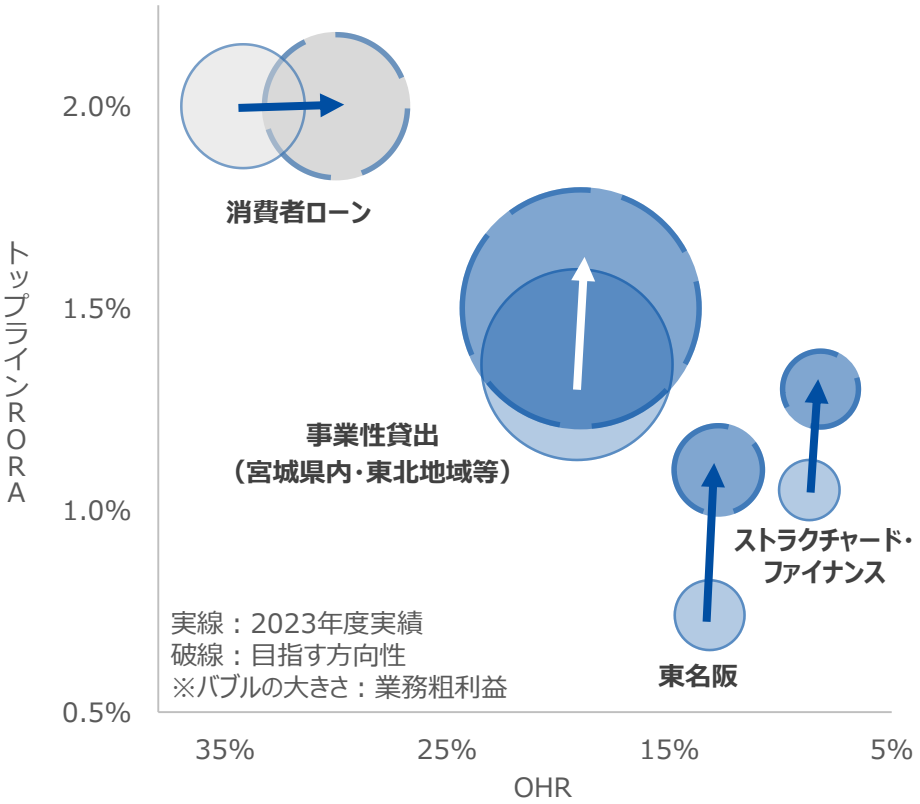
PBRの推移

（単位：倍）



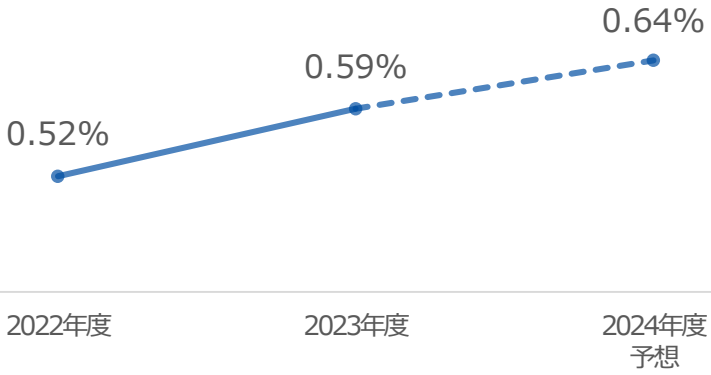
対リスクアセット収益の向上に向けて各カテゴリーごとの改善を目指す

トップラインRORAの方向性



※1. トップラインRORA＝収支÷リスクアセット
※2. 収支＝貸出金利息＋役務収益（与信関係手数料）－調達コスト
※3. リスクアセット：貸出金に対するリスクアセット（空枠を含む）
※4. OHR＝経費÷業務粗利益
※5. 経費：業務別の原価計算により配賦（営業店・本部人員の各業務への従事割合等、本部管理経費等は考慮せず）
※6. 業務粗利益＝収支（※2）＋その他役務利益（ローン費用等）

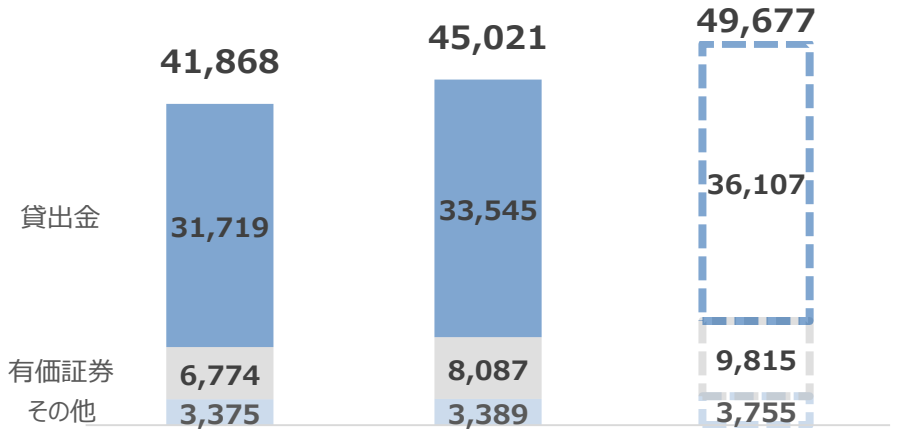
ボトムラインRORA（連結）の推移



※1. ボトムラインRORA（連結）＝当期純利益（連結）÷リスクアセット（連結）
※2. バーゼルⅢ最終化完全実施ベースの数値を記載

リスクアセット（単体）の推移

（単位：億円）



※2022年度より最終化されたバーゼルⅢを早期適用

持続的な成長に向けて各ステークホルダーへ適切な利益の再配分を実施

キャピタルアロケーションの考え方

当期純利益

健全性の維持

自己資本比率の維持

- ✓適正水準の維持
- ✓RORAを意識した経営

株主還元の充実

株主価値の向上

- ✓累進的配当
- ✓機動的な自己株式取得

成長投資

中堅・中小企業育成

- ✓地域企業の成長支援
- ✓事業承継・M&A支援

地域開発プロジェクト

- ✓ナノテラスの稼働
- ✓せんだい都心再構築プロジェクトの進展
- ✓企業誘致の推進

新事業・新分野

- ✓地域課題の解決
- ✓事業領域の拡大

DX

- ✓銀行ビジネスのデジタル改革
- ✓非対面チャネルの強化
- ✓新規ビジネスの創発

サステナビリティ・脱炭素

- ✓当行のカーボンニュートラル実現
- ✓取引先の脱炭素支援
- ✓サステナブルファイナンスの強化

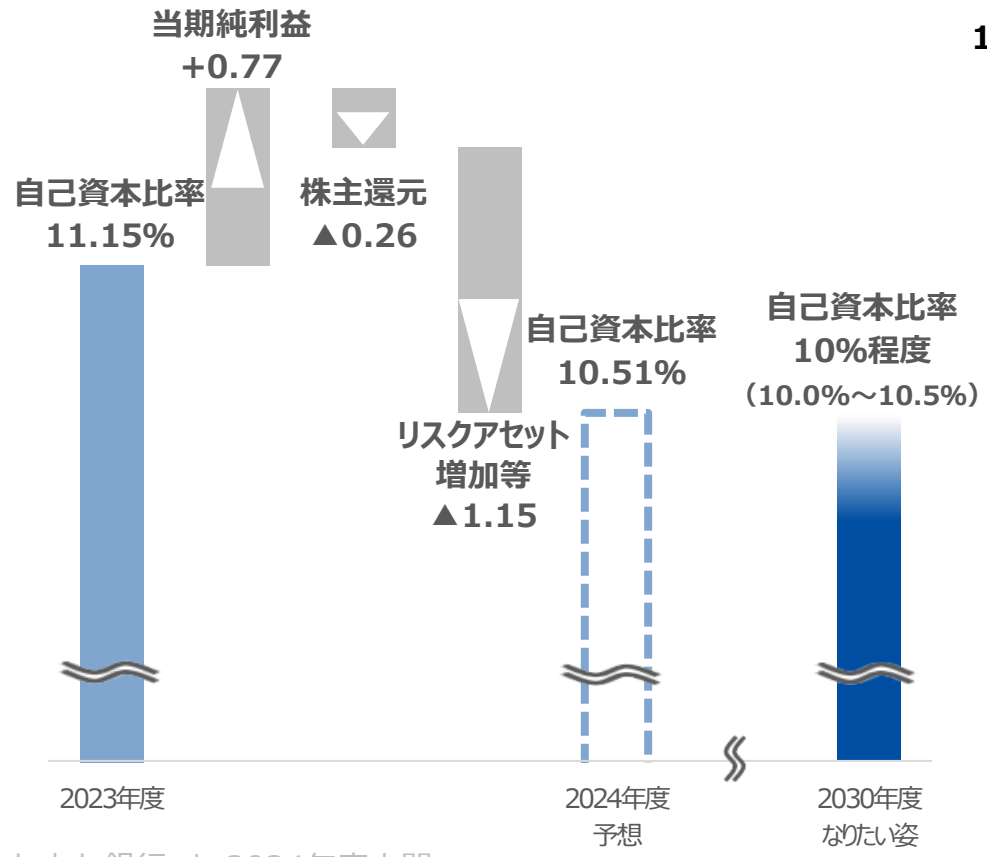
人的資本

- ✓専門人材の育成
- ✓人材ポートフォリオの構成
- ✓タレントマネジメントの導入

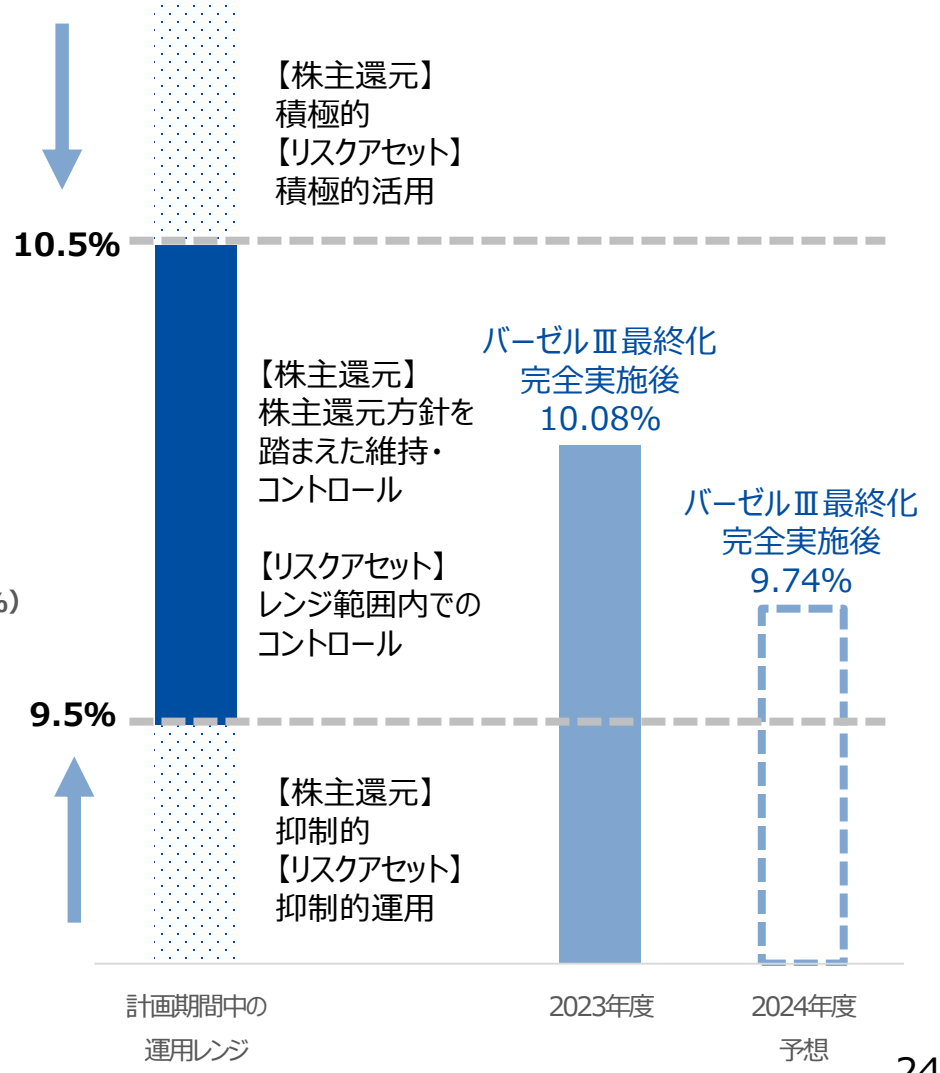
計画期間中の運用レンジを踏まえ、株主還元およびリスクアセット等の資本コントロールを実施

自己資本比率（連結）の推移

✓ **自己資本比率目標設定の背景**
東日本大震災の影響（自己資本比率が約1.6%低下）を踏まえ、非常時に地域を支えるためには相応の自己資本比率を確保しておく必要があり、2030年度の目標を10%程度（10.0%～10.5%）として設定



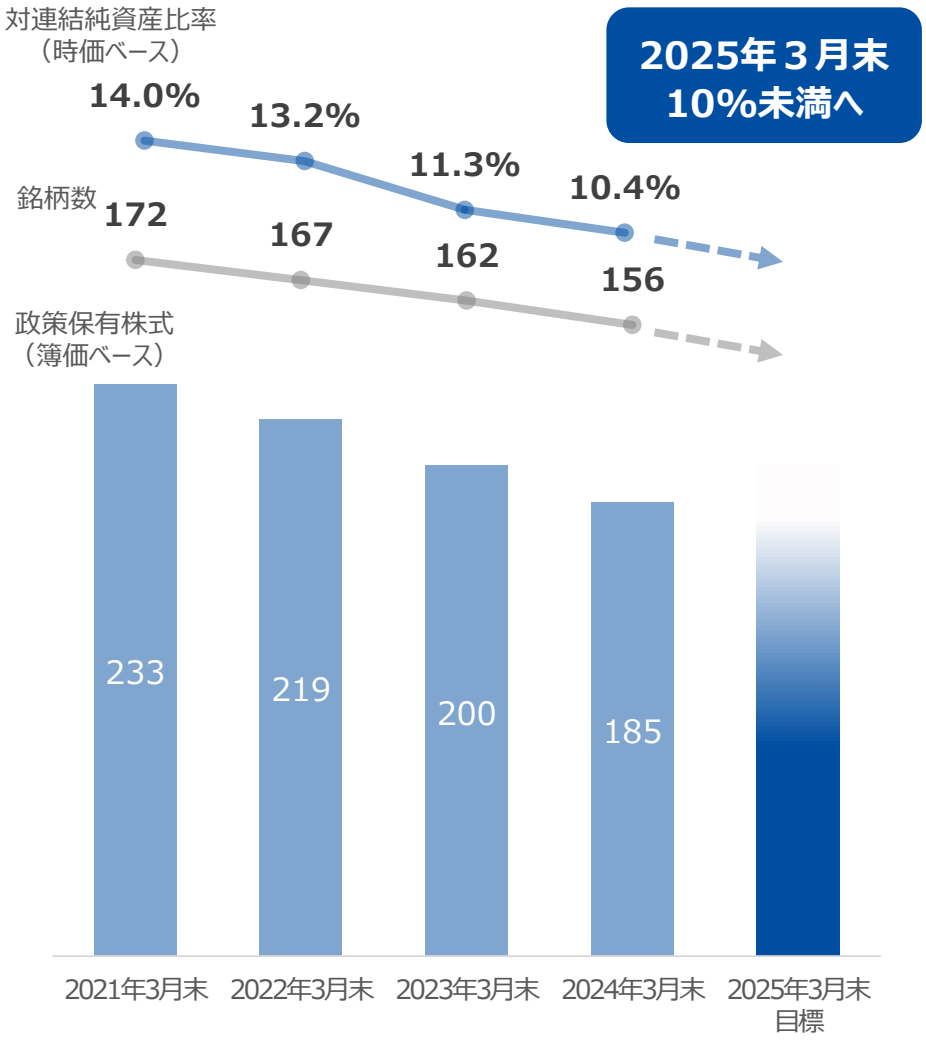
自己資本比率（連結）の運用レンジ（計画期間中）



政策保有株式は継続的に縮減し、今年度中に対連結純資産比率10%未満を目指す
純投資株式は、従来通り安定的な配当金受取や値上がり益の獲得を目的とし中長期に保有

政策保有株式の縮減

（単位：先、億円）



政策保有株式・純投資株式の取組スタンス

政策保有株式
（所管部署：コンサルティング営業部）

縮減方針

純投資株式
（所管部署：資金証券部）

中長期保有する方針

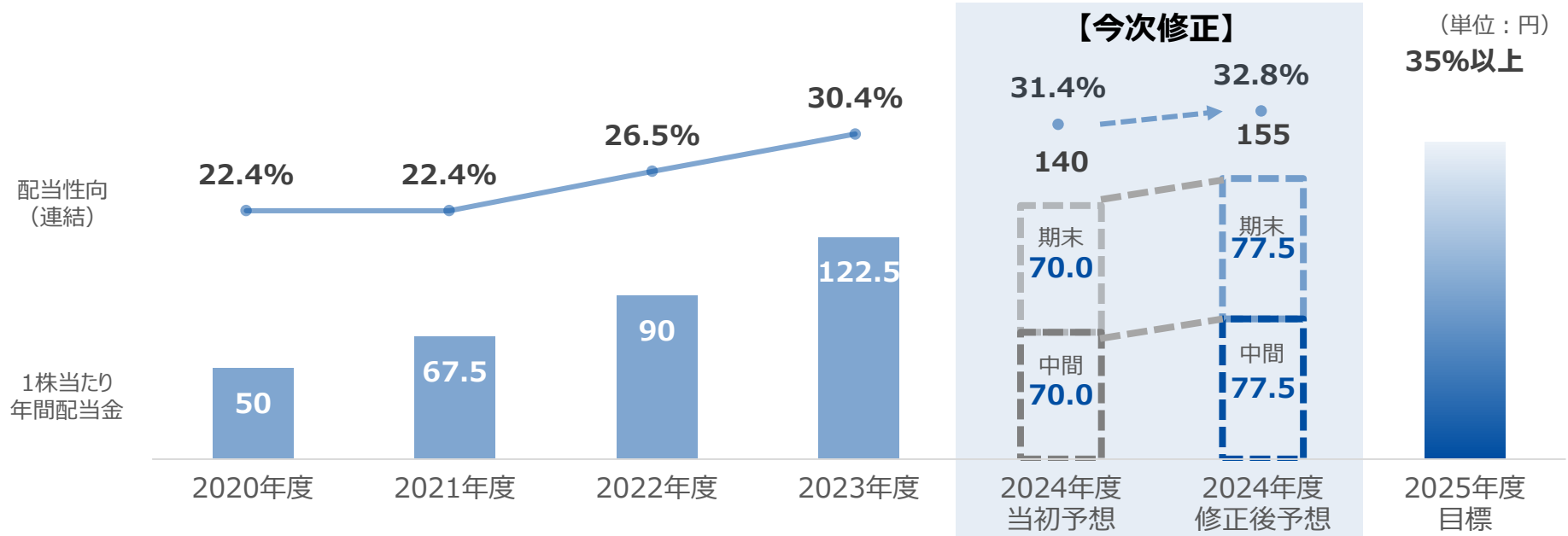
（参考）純投資株式の推移

	2011年3月末	2016年3月末	2021年3月末	2024年3月末
銘柄数	123先	110先	98先	164先
簿価	384億円	336億円	376億円	448億円
売却損益	9億円	21億円	43億円	98億円
受取配当金	10億円	13億円	16億円	30億円

株主還元方針に掲げる目標の実現に向けて
中間配当（増配）および期末配当予想を修正し、配当性向（連結）を引上げ

株主還元方針

銀行業としての公共的性格と経営の健全性維持等を考慮し、財務基盤の強化を前提として、**累進的配当により**、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向を**2025年度までに35%以上に引き上げるとともに、機動的な自己株式取得により、株主利益と資本収益性の向上を目指していく**。



	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 当初予想	2024年度 修正後予想	2025年度 目標
配当金総額	37億円	50億円	67億円	92億円	105億円	116億円	－
当期純利益（連結）	165億円	222億円	251億円	298億円	330億円	350億円	370億円

04 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

Vision 2030®

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

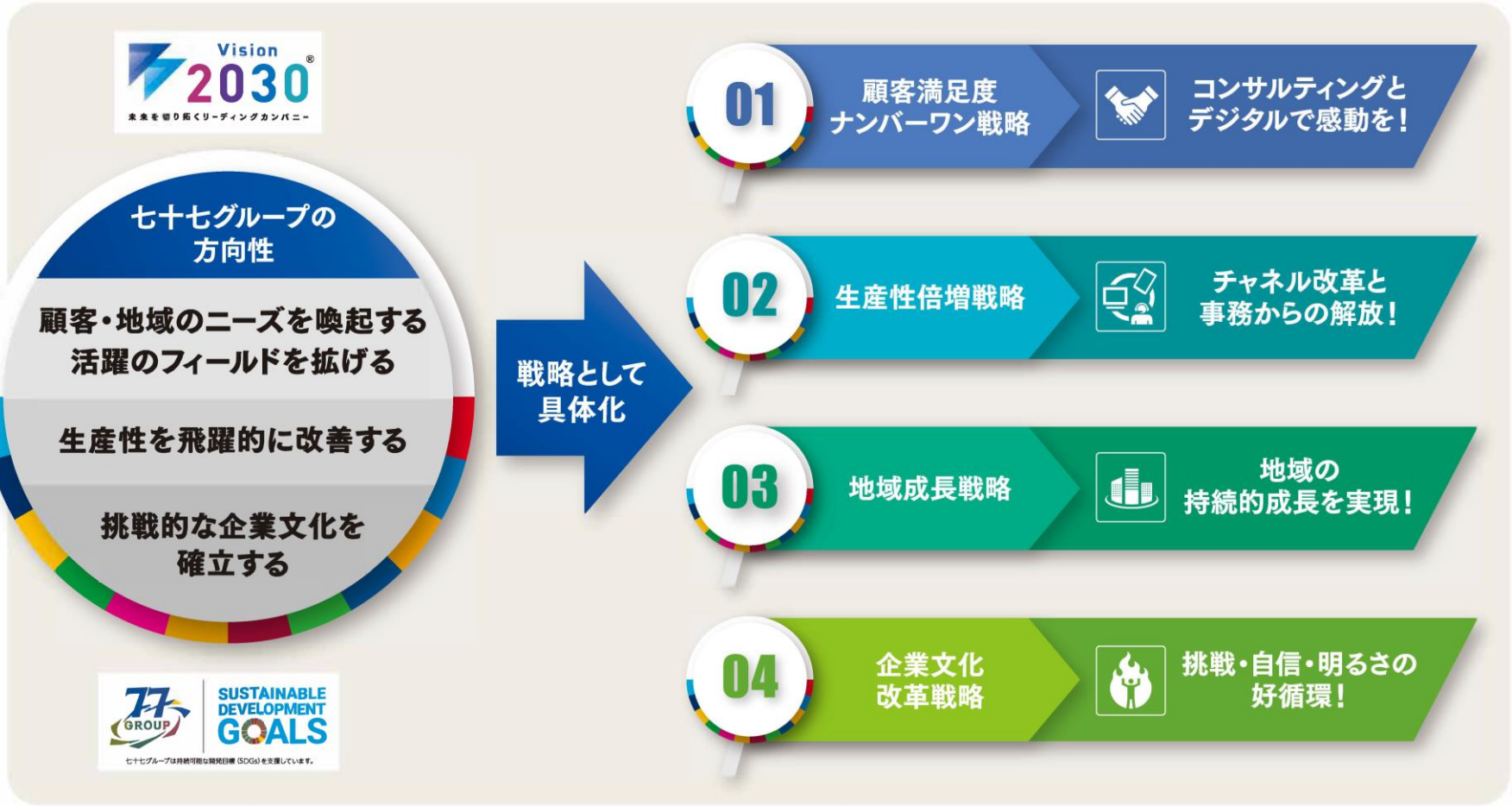
顧客・地域のニーズを喚起する活躍のフィールドを拡げる	生産性を飛躍的に改善する	挑戦的な企業文化を確立する
伸ばす！	**改善する！**	**確立する！**
七十七グループの強み	七十七グループの弱み	活性化のポイント
顧客基盤 コンサルティング体制 顧客・地域からの信頼	収益力（低収益体質） コスト意識（高コスト体質） 他社との競争力	チャレンジ意欲 迅速性・柔軟性 組織横断（縦・横・斜め）

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



「金融」×「コンサルティング」の実践に向けて各種専担者等を配置・育成

コンサルティング営業強化に向けた人員配置

約130名 各種専担者の本部配置

地域サポートチーム	35名
事業承継・M&Aチーム	13名
サステナ推進チーム	2名
ビジネスコンサルチーム	6名
ヘルスケアチーム	5名
経営改善アドバイザー	4名
情報開発課	4名
アジアビジネス支援室	17名
地方創生推進デスク	4名
スタートアップサポートデスク	1名
ウェルスマネジメント室	30名

約110名 事業領域の拡大に向けたグループ会社の営業体制

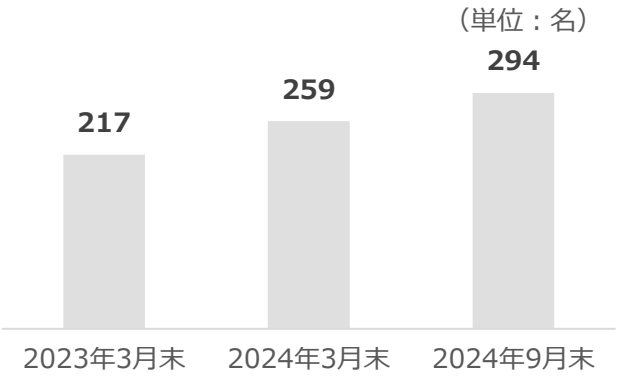
七十七リース	20名
七十七カード	12名
七十七証券	30名
七十七リサーチ＆コンサルティング	11名
七十七パートナーズ	4名
七十七ヒューマンデザイン	6名
七十七デジタルソリューションズ	7名
七十七ほけんサービス	12名
七十七キャピタル	4名

約40名 専門人材の育成に向けた外部派遣

デジタル分野	2名
国際・マーケット分野	10名
ソリューション分野	16名
地方創生分野	7名

NEW!
上記に加え異業種への派遣を検討中

（参考）外部派遣者数の推移（2012年4月～）



※1．2024年9月末時点
※2．グループ会社は、営業部門の人数を記載

コンサルティング営業の浸透により幅広い案件を捕捉

コンサルティング営業の実践

➢ シンジケートローン組成件数

2022年度	2023年度	2024年度中間期
10件	16件	6件

➢ 有料ビジネスマッチング成約件数

2022年度	2023年度	2024年度中間期
1,739件	2,016件	1,238件

➢ M&A成約件数

2022年度	2023年度	2024年度中間期
17件	11件	8件

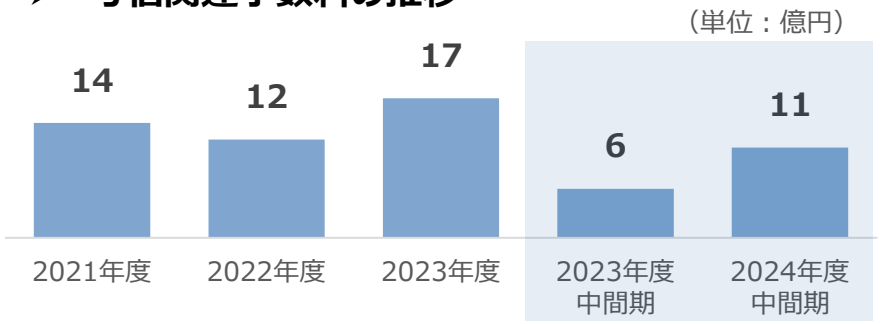
➢ 事業承継支援先数

2022年度	2023年度	2024年度中間期
804件	927件	487件

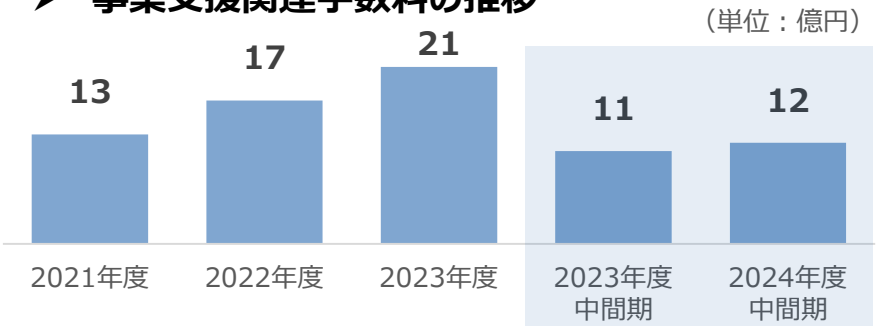
➢ 為替デリバティブ成約件数

2022年度	2023年度	2024年度中間期
106件	65件	55件

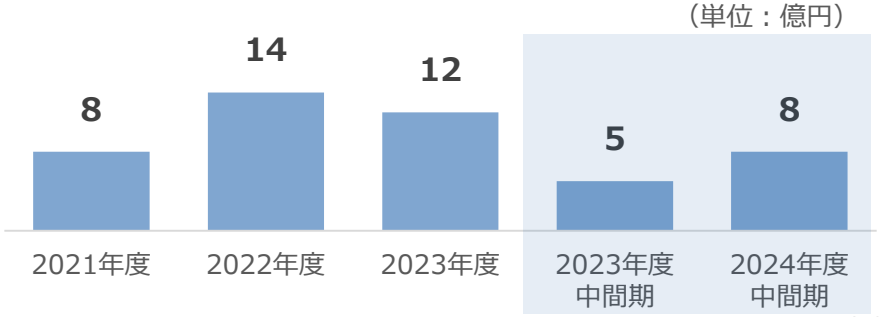
➢ 与信関連手数料の推移



➢ 事業支援関連手数料の推移



➢ 外為デリバティブ収益等の推移



地方銀行としての強みを活かし活躍のフィールドを拡大

営業基盤の拡大

- **シンガポール現地法人の設立** NEW!
  （2025年1月予定）
  - 成長著しいASEANやインドにおいて、ネットワークの拡充を図り、より高度なソリューションを提供するため、海外展開コンサルティング業務などを行う「77 NEXT CONSULTING PTE. LTD.」を設立予定（開業：2025年4月予定）
  - 他業銀行業高度化等会社の認可申請中
    （外国の子会社が認可申請を行うのは地銀初）

- **青森支店の開設（2022年9月）**
  - 青森法人営業所を青森支店に昇格
  - 東北6県すべてに支店を設置
  - 現在の取引先数は200先超まで拡大

- **宇都宮法人営業所の開設（2023年8月）**
  - 東北経済圏と隣接する北関東経済圏の橋渡し役を担うことなどを目的に設置
  - 開設以来、新たに約30先と取引を開始

収益の第三の柱として確立するため、銀行との営業連携・ガバナンスを強化

グループガバナンスの強化

- **グループ事業戦略部の新設（2024年11月）** NEW!
  - 本部各部とグループ会社との連携強化やグループ会社の企画力強化等を目的に新設

期待効果

Ⅰ．ガバナンスの強化

グループ一体となった事業戦略等の策定

経営計画
予算
各種リスク管理
人事諸制度
人員計画
等

Ⅱ．連携の強化

兼務者の配置
（計14名）

77 BANK ⇄ グループ会社11社

Ⅲ．事業領域の拡大

新事業・新分野の継続検討

77 GROUP

- **グループ事業戦略委員会の設置（2024年4月）**
  - グループ一体でガバナンス強化を図る観点から、頭取を委員長とするグループ事業戦略委員会を設置
  - これまで以上に、グループ会社の経営への関与度合いを高めることで、グループ全体の意識変革を促すとともに事業の拡大を目指す

【グループ事業戦略委員会の開催内容】
（2024年10月末まで計3回開催）
✓グループ会社の「Vision 2030」の進捗状況
✓2024年度下半期経営計画　✓新会社設立に向けた検討状況
✓システムリスクに関する管理状況　等

グループ収益の強化に向け七十七グループ一体となったコンサルティングを提供

グループ会社当期純利益

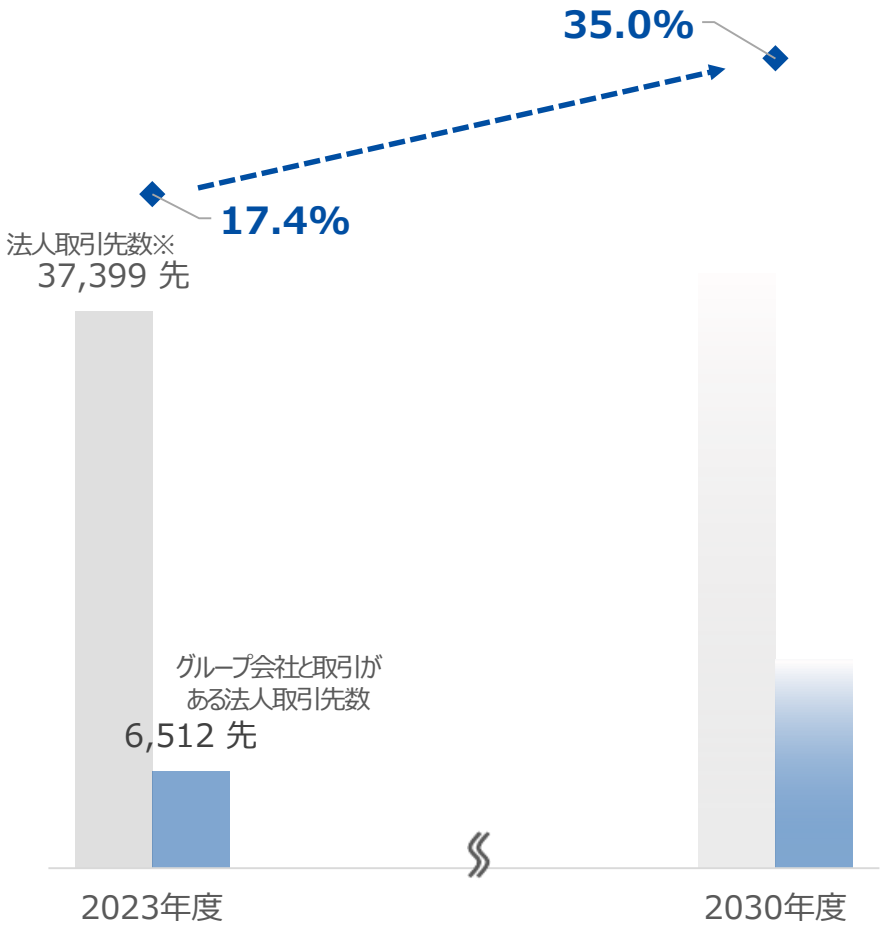
（単位：百万円）

会社名	'24年度中間期	'25年度	'30年度
七十七リース	126	300	**800**
七十七信用保証	441	778	**820**
七十七カード	96	200	**320**
七十七証券	43	350	**1,010**
七十七リサーチ＆コンサルティング	38	98	**210**
七十七パートナーズ	1	32	**40**
七十七ヒューマンデザイン	1	15	**235**
七十七デジタルソリューションズ	▲22	30	**140**
七十七ほけんサービス	▲53	▲11	**150**
七十七キャピタル	5	3	**5**
合計	678	1,795	**3,730**

グループ会社利用率

グループ会社利用率倍増を目指す！

グループ会社「クロスセル」推進運動を実施



※実質預金平残が1百万円以上の一般法人（東名阪を除く）

顧客起点の営業により、顧客の資産形成を支援

顧客の資産形成支援に向けた取組実績

➢ 積立投信契約件数（累計）

2022年度	2023年度	2024年度中間期
65,037件	82,868件	95,953件

➢ NISA口座数（累計）

2022年度	2023年度	2024年度中間期
40,554先	53,649先	60,768先

➢ NISA口座稼働数

2022年度	2023年度	2024年度中間期
27,956先	38,453先	45,134先

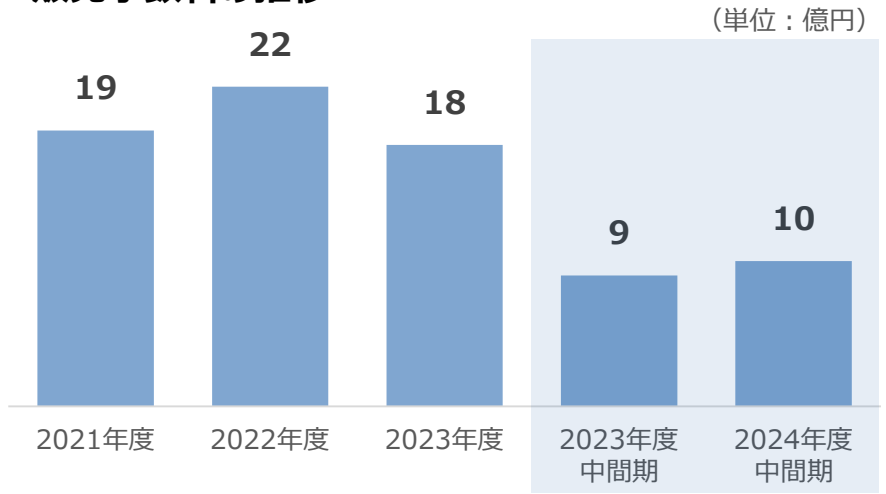
➢ ファンドラップ契約件数（累計）（2023年1月取扱開始）

2022年度	2023年度	2024年度中間期
160件	2,486件	3,197件

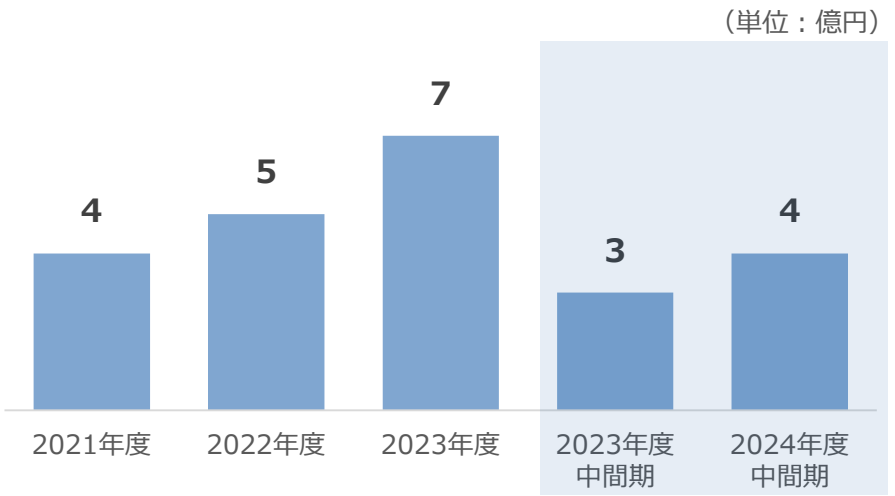
➢ 信託商品・サービスの取扱件数（2023年4月取扱開始）

2022年度	2023年度	2024年度中間期
－	156件	120件

➢ 販売手数料の推移

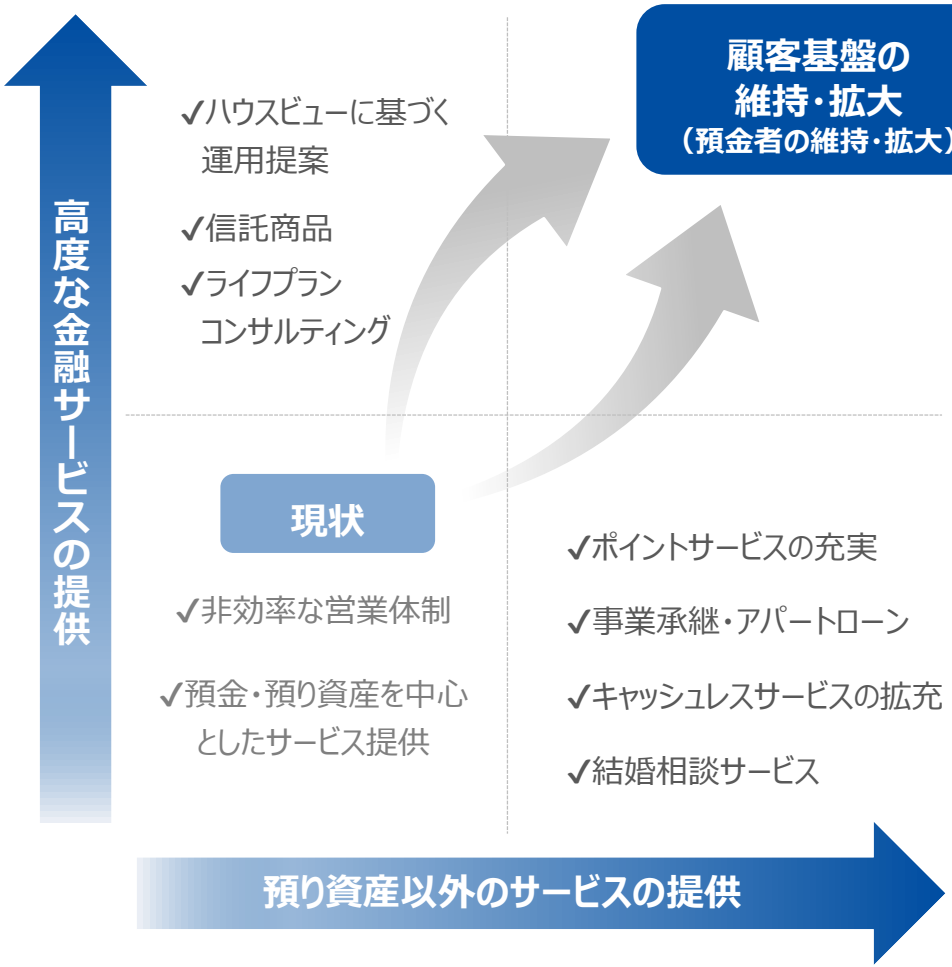


➢ 信託報酬等の推移



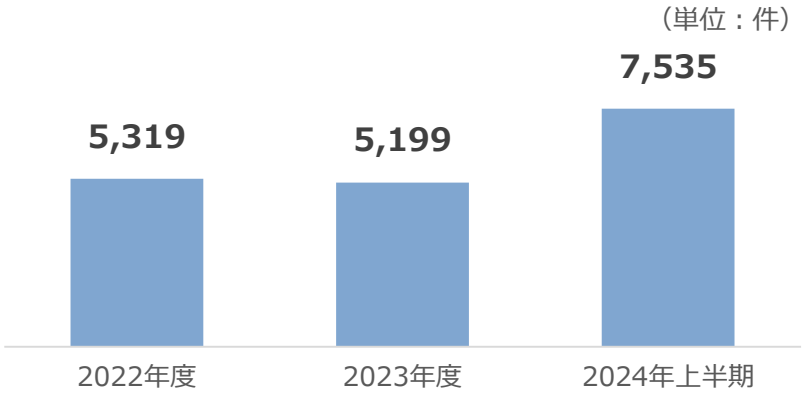
顧客基盤の維持・拡大に向け、ニーズに応じたサービスを提供

個人営業の方向性



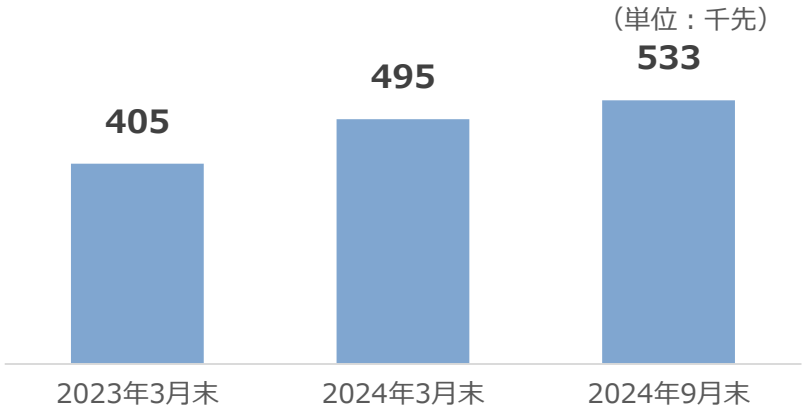
➢ **顧客起点のアプローチを実践**

ウェルスマネジメント室による営業店支援件数



➢ **日常的な顧客接点となるポータルアプリの提供**

個人IBの稼働先数（累計）



労働生産性の向上により、生産性の飛躍的な改善を目指す

労働生産性の向上

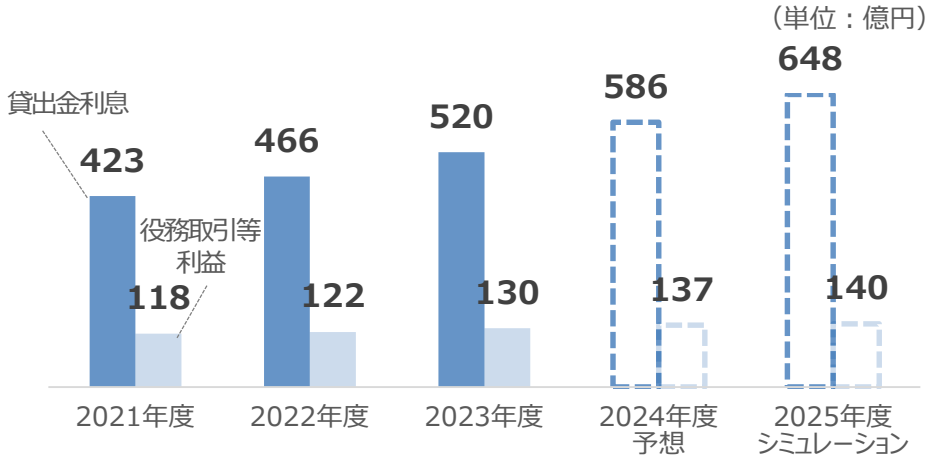
本業にかかる労働生産性の向上に向けた取組み

トップラインの伸長
- ✓人的資本投資
- ✓DX投資
- ✓コンサルティング時間の創出

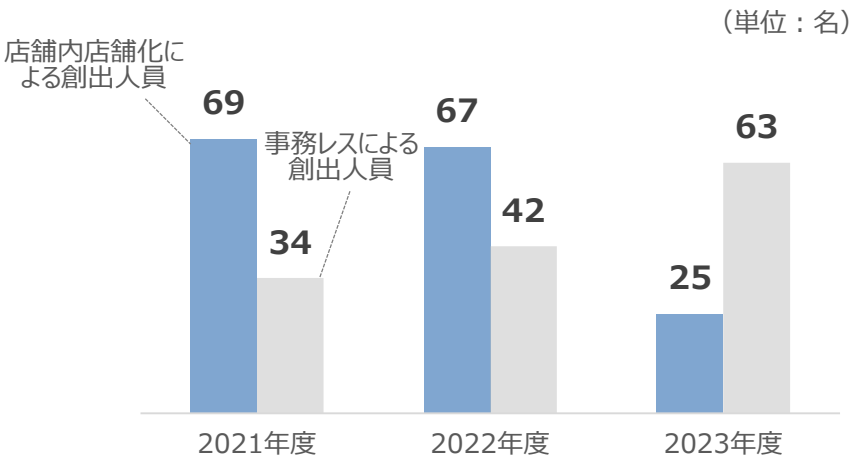
経費削減
- ✓事務レスの促進
- ✓拠点集約
- ✓本部BPRの実施

従業員数の適正化
- ✓人材ポートフォリオ

➢ トップライン（貸出金利息・役務取引等利益）の推移



➢ 創出人員の推移

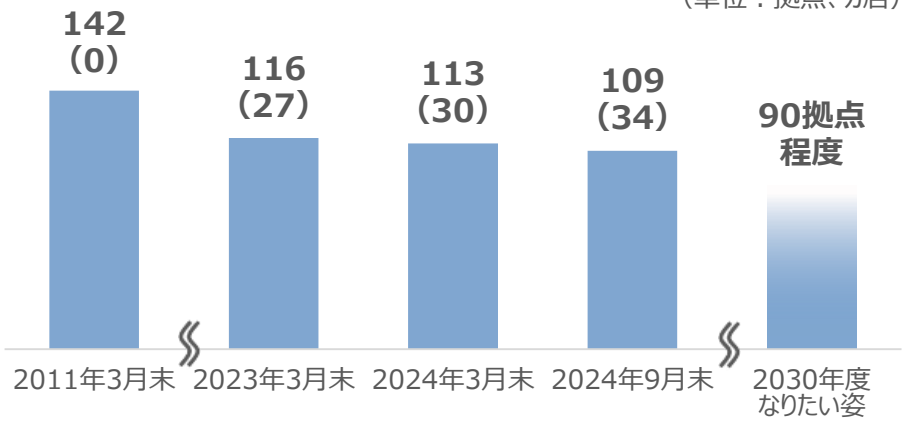


店舗網の適正化・創出人員を効果的に活用

店舗内店舗化の実施

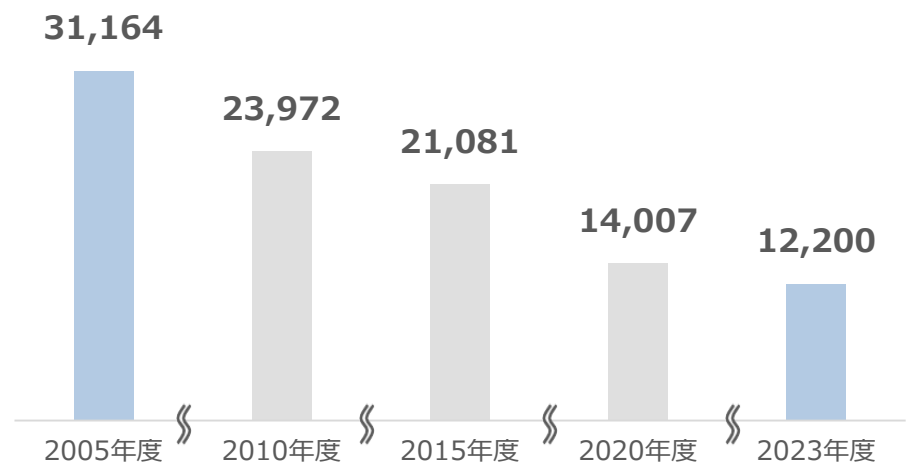
➢ 拠点数の推移 （）は店舗内店舗数

（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）

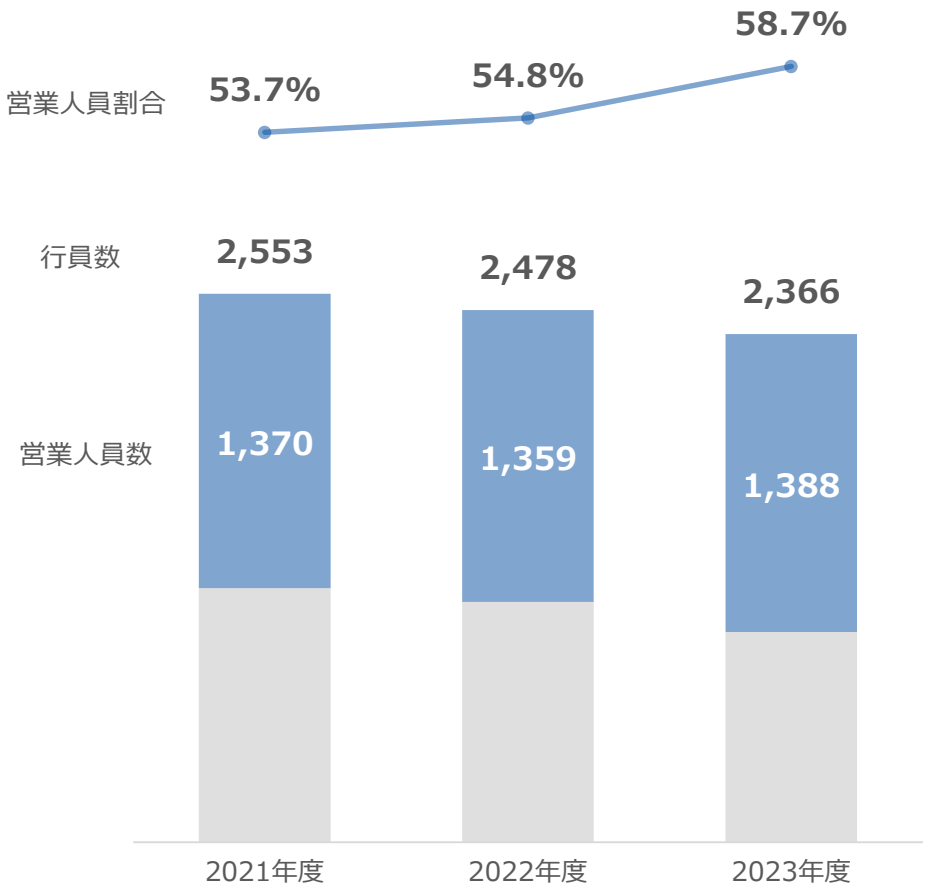
（単位：件）



営業人員の創出

➢ 営業人員割合の推移

（単位：名）



※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

銀行ビジネスのデジタル改革を通じ、デジタル化の効果を享受

銀行ビジネスのデジタル改革

	主な実施（予定）内容	実績
非対面チャネル改革	▶ アプリリニューアル ▶ 法人ポータルサイトの構築 ▶ 住宅ローンのWEB完結システム導入 ▶ 住宅ローン業務のAI審査導入	アプリDL数 414千先 → **784千先** 法人IBの契約先数 23千先（2022年3月末） → **32千先**（2024年9月末）
営業店改革	▶ 店頭タブレットの導入 ▶ 営業・融資サポートシステムの構築	創出人員（業務グループ）（2021年度からの累計） 28名（2022年3月末） → **110名**（2024年9月末）
事務レス改革	▶ データ連携基盤（店頭タブレット）導入 ▶ 非対面口座開設事務の自動化 ▶ 生成AIの導入	営業店事務量の削減割合（2019年度対比） ▲15%（2022年3月末） → **▲39%**（2024年9月末）
データ活用改革	▶ 東北大学への行員派遣 ▶ アマテラスレイ（AIを活用したデータ分析）の導入 ▶ データ分析チームの設置	データ分析の支援件数（累計） 業務効率化 リスク管理強化 営業推進強化 → **50件**（2024年9月末）
行員のデジタル改革	▶ デジタル人材の育成 ▶ 77DX推進スキル標準の制定	デジタル人材認定者数（2021年4月から認定開始） 260名（2022年9月末） → **1,300名**（2024年9月末） 2031年3月末：**全行員**

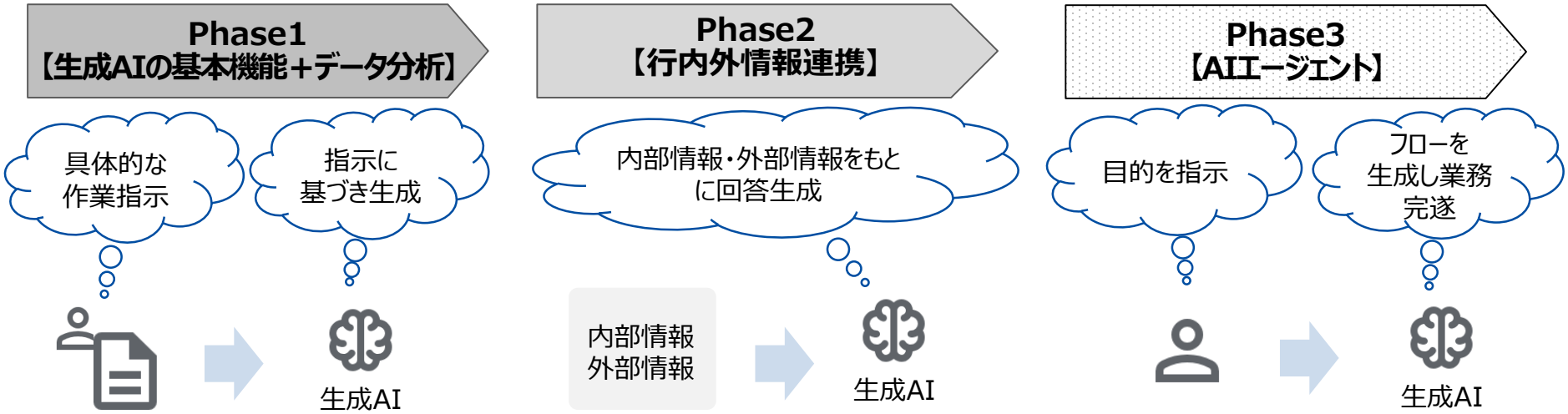
生成AIの本格導入により、銀行のDX実現に向けた取組みを加速

生成AIの導入

- **東日本電信電話株式会社をパートナー企業に選定**
  - 昨年度から実施しているAI inside株式会社との生成AIを活用した実証実験を通じ、一定の成果が得られたことから導入を決定
  - 2025年3月より本部部署を中心に開始予定
  - 本部の55業務以上で約32千時間/年（行員15名相当）の業務効率化を見込む

七十七銀行 NTT東日本

- **活用のロードマップ**



活用領域

地方創生への取組強化に向け、４つの重点推進項目を設定

地方創生ミッション

Ⅰ 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

Ⅱ 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支援

Ⅲ まちづくり事業の促進

▶地域開発プロジェクトへの参画
▶官民連携事業の促進　▶外部機関との連携支援

Ⅳ 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　▶観光客受入態勢整備支援

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（マップ））」を形成。

地方創生の三大要素が循環し、自律的・持続可能な地域社会の構築を目指す

宮城県経済が抱える課題への対応

首都圏一極集中
人口減少
支店経済
人手不足
少子高齢化
女性活躍
時間外労働規制

現状のままでは地域経済が縮小

自律的・持続可能な地域社会の構築を目指す

しごとを創る

✓中堅・中小企業の育成・支援
✓事業承継・M&Aの支援　✓企業誘致
✓上場企業の輩出　✓スタートアップ企業支援

ひとが住む

✓雇用の創出　✓若年層の定住
✓女性の活躍支援　✓人口減少への対応

まちが整備される

✓社会インフラの整備　✓生活基盤の充実
✓魅力ある地域の育成支援

出典：仙台市

魅力ある中堅・中小企業の育成により地域の活性化に貢献

中堅・中小企業の育成・支援

➢ **本部主導による中堅企業への取組み**

– 中堅企業の成長支援に向け
七十七グループ一体でアプローチを強化

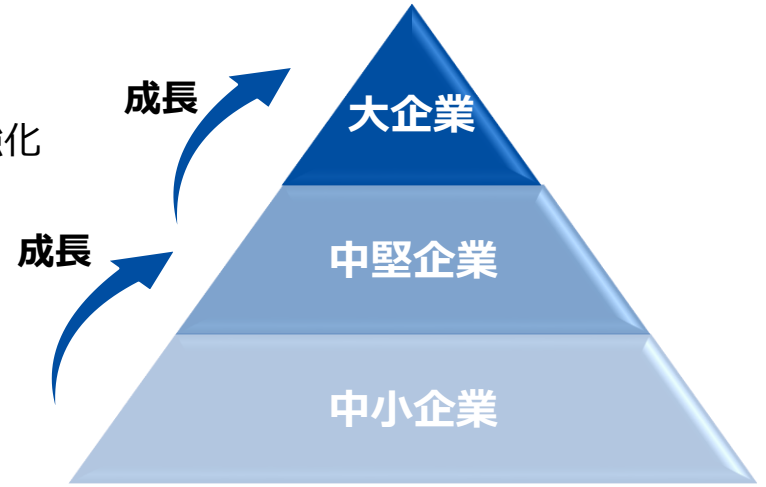
Step1
中堅企業のうち本部主導先を抽出

Step2
課題共有に向けた対話の深化

Step3
顧客ニーズを起点としたソリューションの提供
中堅企業成長促進パッケージの活用

Step4
モデルケースを積み上げ成長支援を加速

七十七グループで様々なソリューションを提供



中堅・中小企業の成長を通じ、地域経済の活性化、
雇用の拡大、地域資源の活用、人材流出の抑制に貢献

想定される課題

✓設備投資　✓生産性向上
✓人材の確保　✓経営改善・事業再生
✓ＧＸ、ＤＸへの対応　✓事業承継・Ｍ＆Ａ
✓スタートアップ・ＩＰＯ　✓輸出・海外展開　他

顧客・地域が抱える課題の解決に向けて新たな事業・分野でソリューションを提供

顧客・地域が抱える課題への対応

➢ 七十七パートナーズの設立（2021年12月）

シチパトくん

投資対象
事業承継に課題を抱える企業

- 後継者不在
- 後継者育成
- 成長に向けた経営支援

2024年9月末時点：2先への投資を実施中

➢ 七十七デジタルソリューションズの設立（2023年5月）

シチケロくん

地域企業
地方公共団体

デジタル化・DXに関するご相談
解決策の提案
解決策の支援
導入後支援
ソリューション提供
システム構築

77 BANK 七十七銀行
77 DIGITAL 七十七デジタルソリューションズ
提携・連携
主要提携ベンター等

2024年度上半期　相談受付件数：347件、成約件数：60件

➢ 七十七ヒューマンデザインの設立（2022年8月）

シチネコちゃん

地域企業
✓後継者不足
✓採用強化
✓専門的知見の不足

人材に関するご相談
人材紹介
77 BANK 七十七銀行
77 HUMAN DESIGN 七十七ヒューマンデザイン
人材紹介
連携
登録
登録
人材紹介企業等
求職者

2024年度上半期　紹介件数：276件、成約件数：127件

➢ 結婚相談所（77結び（ななむすび））の開業（2024年4月）

- ▶ 株式会社IBJ（東証プライム：6071）と連携
- ▶ 人口減少、若者の流出、事業承継問題等へアプローチ
- ▶ 女性活躍の観点から、事業の企画・運営は女性行員が主導

2024年9月末　成婚件数：2件

人的資本経営への取組みを通じ、事業基盤の強化、持続的な企業価値を向上を目指す

人材戦略の策定

「Vision 2030」
～未来を切り拓くリーディングカンパニー～

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

経営戦略との連動

As-is

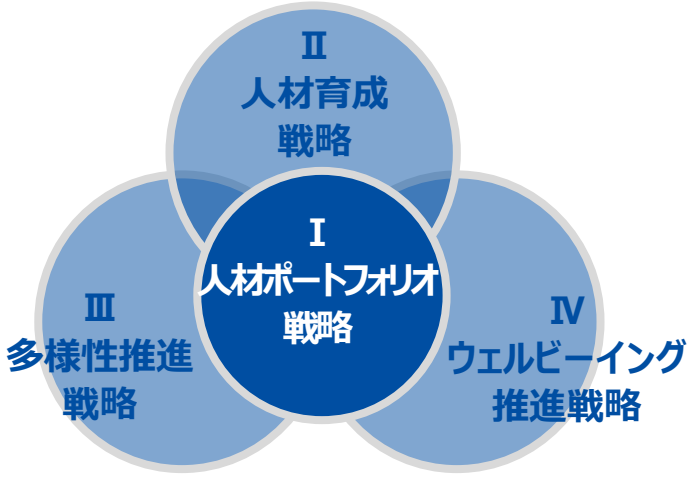
✓事業領域の拡充等を踏まえ継続的なコンサルティング、専門性の向上が必要

✓キャリアデザインの具体化や上司のサポートが必要

✓コミュニケーションの活性化、相互理解の更なる浸透が必要

✓時代の変化に即した職場環境の整備・充実が必要

人材戦略



As-is To-beギャップの定量把握

To-be

✓顧客・地域に役立つ人材
（高い専門性と豊かな人間力を兼ね備える）

✓企業変革に資する人材
（創造力とチャレンジ精神にあふれ、未来志向で物事を捉える）

✓働きやすい職場環境
（円滑なコミュニケーション 心身ともに健康）

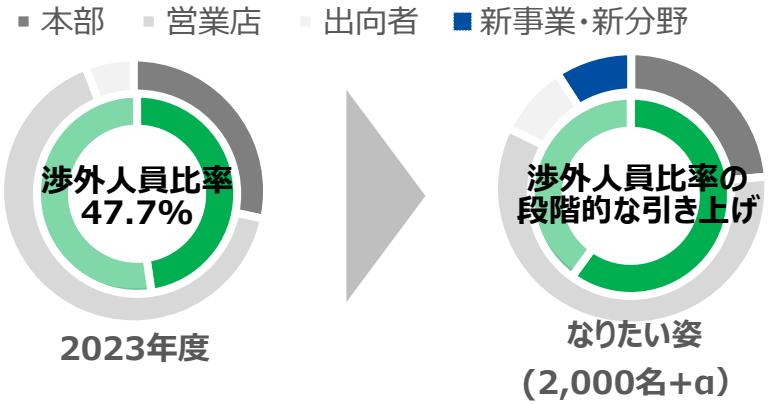
✓働きがいのある職場環境
（多様な価値観 強みを活かせる）

定量・定性の両面から戦略的な人員配置を実践

人的資本投資への対応

➢ 人材ポートフォリオの考え方

- 個々人の成長・役割の明確化や生産性の向上を通じ渉外人員を創出
- 新事業・新分野への進出や事業領域の拡大を見据えたグループ全体での専門性や柔軟性を確保



➢ 人的資本投資効果の測定・管理

- 「スキル」「チャレンジ」「リターン」の各側面から投資効果を測定

測定・管理要素	判定項目	2022年度実績	2023年度実績
スキル	法人渉外平均スキルレベル（最大5.0）	ー	2.43
	個人渉外平均スキルレベル（最大5.0）	ー	1.82
	上位資格（FP1級・CFP・中小企業診断士）保有者数	224名	261名
	デジタル人材認定者数	674名	1,138名
チャレンジ	エンゲージメントスコア（挑戦指数）（最大5.0）※	3.5点	3.6点
	ジョブトライアル参加者数	96名	171名
	ジョブエントリー応募者数	8名	14名
リターン	渉外人員比率	47.1%	47.7%
	本業にかかる労働生産性	12百万円	14百万円
	コンサルティング収益	58億円	65億円

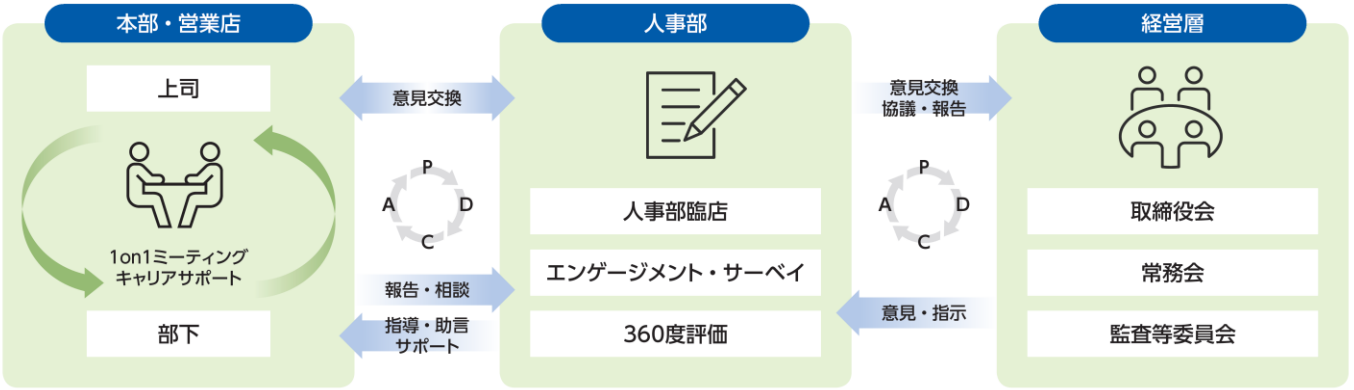
※良好な状態の目安3.50以上（挑戦に関する項目を抽出）

エンゲージメント向上により、行員一人ひとりのチャレンジ意欲を醸成

エンゲージメントの向上

➢ 人材戦略の実行プロセス

– 全従業員が新しいことにチャレンジし、自信と明るさにつながる好循環を創出するため、人材戦略の実行プロセスを通じて「現場・人事・経営」のコミュニケーションを活性化



人的資本経営に関する人事部タウンミーティングの開催

本部行員を対象としたタウンミーティングの様子

企業文化の浸透に向けた取組み

➢ 「Vision 2030」に関する説明会の実施

– 頭取や地区担当役員による説明会を実施

– 経営計画に対する理解浸透により、会社へのエンゲージメントスコアも向上

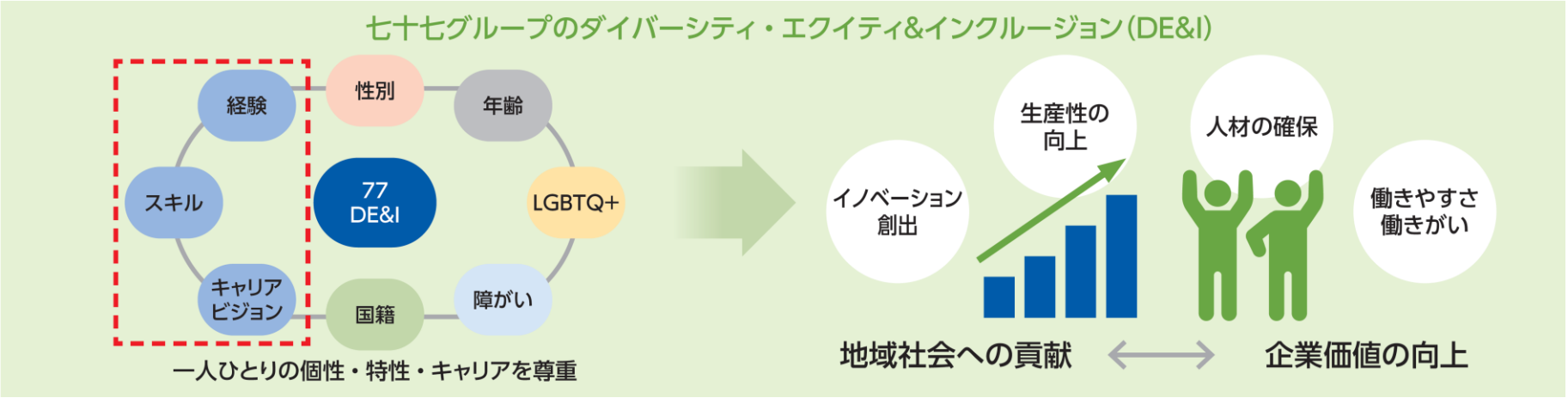
会社へのエンゲージメントスコア：3.64（前回比+0.02）

実施内容	実施回数
営業店への説明会開催	・101回（頭取） ・全営業店（地区担当役員）
頭取塾開催	・6回（参加人数291人）

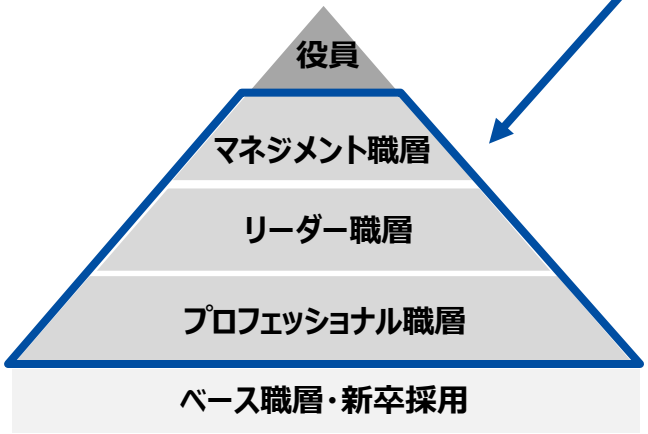
多様性の進展を通じ、様々な人材が活躍できるフィールドを構築

ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョンへの取組み

➢ 個性と能力を最大限発揮できる職場環境の実現



➢ 女性活躍の推進のさらなる強化



✓役員および管理職候補者育成に向けたマインドセットと能力開発
✓法人渉外（営業・融資プロパー）に強い人材の育成
✓階層毎のキャリアアップに向けた対外交流機会の拡充

女性管理職比率 ※2024年9月末時点	18.2%
マネジメント職層に占める女性比率（グループ会社社外取締役に3名が就任）	10.3%
リーダー職層に占める女性比率	23.0%

ウーマンカレッジの様子

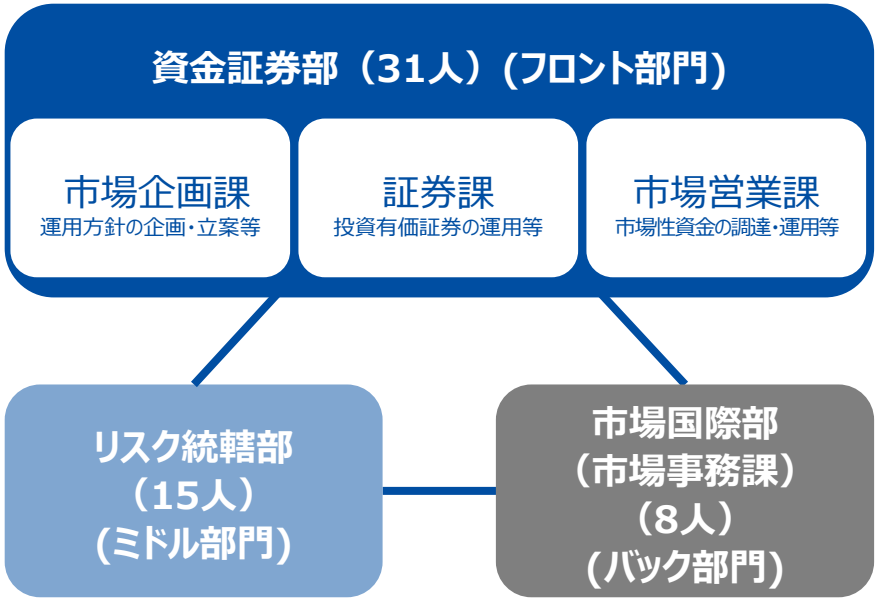
第2の収益の柱として、相場変動局面においても安定した収益を確保
運用態勢整備等を通じ、持続的な収益獲得を目指す

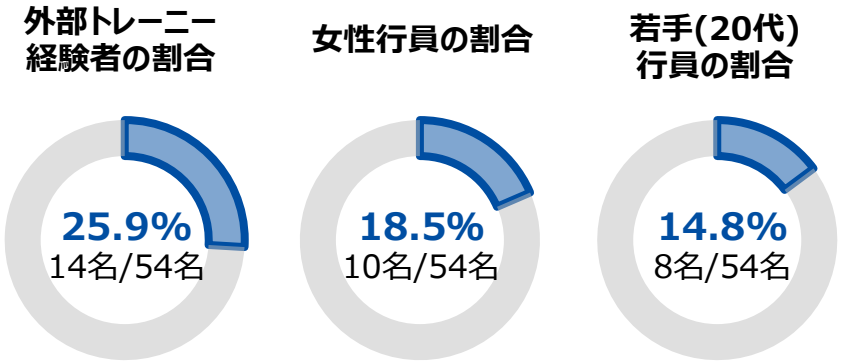
有価証券運用の成果

➢ 有価証券運用残高・評価損益・関係損益

（単位：億円、円、%）	2009年3月末 リーマンショック時	2020年3月末 コロナショック時	2024年3月末
債券	13,843	21,463	19,300
株式	727	655	757
その他	2,599	6,235	9,123
投資有価証券合計	17,170	28,353	29,180
金銭の信託	420	814	1,127
債券	144	96	▲ 349
株式	157	511	1,433
その他	▲ 441	174	600
投資有価証券評価損益合計	▲ 140	781	1,684
金銭の信託	▲ 40	9	78
有価証券利息配当金	266	287	428
国債等債券損益	▲ 80	▲ 25	▲ 138
株式等関係損益	105	46	144
日経平均株価	8,109	18,917	40,369
日本10年国債利回り	1.34	0.00	0.72

➢ 有価証券運用態勢





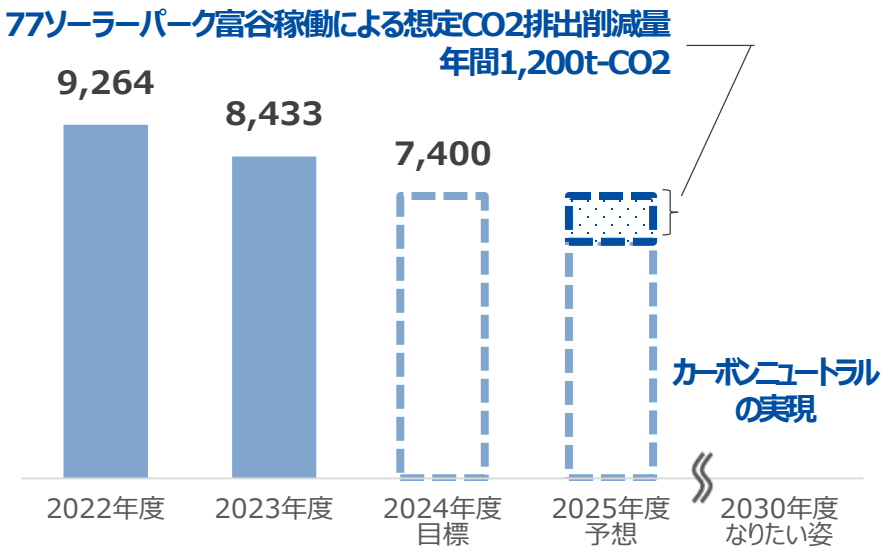
カーボンニュートラル実現に向けて行内での取組みを加速

カーボンニュートラルに向けた取組み

- **77ソーラーパーク富谷の運用開始**（2024年10月）
  - 当行が保有する未利用地に太陽光発電所を設置
  - 発電した再生可能エネルギー由来の電力を本店ビルや各店舗等へ供給

※77ソーラーパーク富谷、上空からの写真

（単位：t-CO2）



- **EV車両の導入**（2024年10月）
  - 営業用車両として電気自動車（EV車）を8台導入

- **EVカーシェアステーションの設置**（2024年11月）
  - 仙台市、パーク24グループと連携し、当行営業店の敷地内にEVカーシェアステーションを設置
  - 平日は当行行員のほか仙台市職員が利用し、休日・祝日はタイムズカーの会員が利用可能

当行二日町支店の敷地内に設置されたEVカーシェアステーション

地域のサステナビリティ推進に向けた各種取組みを強化
エンゲージメントにより地域の脱炭素化を支援

取引先の脱炭素化に向けた取組み

➢ **取引先の脱炭素経営の実現に向けたワンストップ体制の構築**

– 温室効果ガス排出量が多いと予想される取引先を100社（当行Scope3における宮城県内（電気業除く）排出量の約30%相当）選定し、本部・営業店協働で脱炭素に関するエンゲージメントを実施中

キーワード

知る

77SDGs支援サービス
取組状況の見える化、
課題の洗い出し

測る

77脱炭素ナビゲーター
温室効果ガス排出量を算定
結果をフィードバック

目標を設定する

77サステナビリティ・リンク・ローン
野心的な目標（SPTs）を設定

シチサルくん

削減する

77ポジティブ・インパクト・ファイナンス
ネガティブインパクトの緩和、
ポジティブインパクトの拡大についてKPIを設定

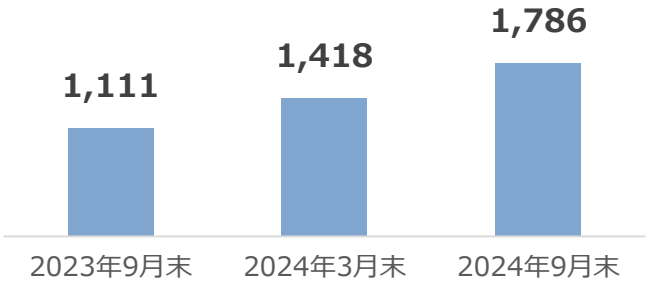
77SLL・77PIFとも
七十七R&Cで評価等が可能

開示する

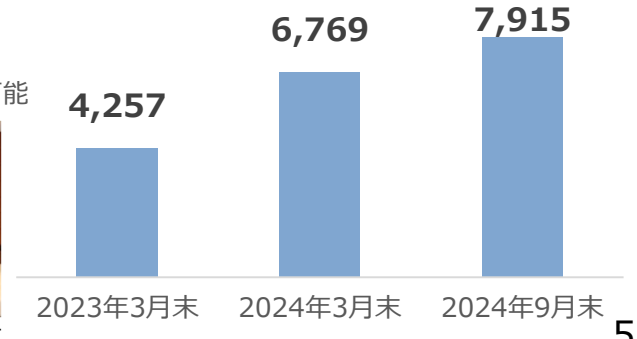
77SDGs私募債
（寄付型/カーボンオフセットコース）
手数料の一部でカーボンクレジットを購入
地域の脱炭素化に貢献

カーボンクレジット贈呈式の様子

SDGs関連サービス支援先数（累計）
（2021年4月～）
（単位：先）



サステナブルファイナンス累計実行額
（2021年4月～）
（単位：億円）



（参考）「Vision 2030」で掲げる財務目標

	2021年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 中間実績	2024年度 予想	2030年度 なりたい姿
当期純利益（連結）	222億円	251億円	298億円	**198億円**	350億円	450億円
ROE（連結）	4.33%	4.92%	5.38%	**6.55%**	5.80%	7%以上
自己資本比率（連結）	10.27%	11.23%	11.15%	**11.23%**	10.51%	10%程度 （10.0%～10.5%）
コアOHR	58.22%	56.55%	52.18%	**42.42%**	48.18%	40%以下

（参考：想定する2030年度のポートフォリオ）

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

	2022年度 実績	2023年度 実績	**2024年度 中間実績**	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）	1.21倍	1.33倍	**1.39倍**	1.40倍	1.5倍
宮城県内の預り資産保有世帯割合※1 グループ預り資産保有先数	－ 84,445先	－ 91,373先	**－ 96,992先**	－ 113,000先	35%以上 180,000先
宮城県内の当行ローン利用率	14.9%	15.1%	**15.3%**	17.0%	20.0%
グループ会社の当期純利益	14億円	17億円	**7億円**	18億円	30億円
本業にかかる労働生産性※2	12百万円	14百万円	**8百万円**	15百万円	24百万円
営業店事務量（2019年度比）	▲25%	▲33%	**▲39%**	▲45%	▲50%
非対面チャネル利用率	（法人）15% （個人）20%	（法人）32% （個人）27%	**（法人）33% （個人）30%**	（法人）35% （個人）32%	（法人）50% （個人）50%
創業期の事業者に対する成長支援件数	1,761件	2,061件	**1,151件**	2,100件	3,000件
CO2排出量※3	9,264t-CO2	8,433t-CO2	**3,774t-CO2**	7,400t-CO2	0t-CO2
管理職に占める女性割合	16.0%	17.5%	**18.2%**	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） 10件立ち上げ済　将来的な事業化が見込まれる新事業・新分野の開拓を継続する ◆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．全国家計構造調査
※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）
※３．2024年度中間実績は、2023年度の排出係数を用い、見込値として算出

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ください。

本件に関する
お問い合わせ先

七十七銀行　総合企画部　企画課
TEL：　022-267-1111（代表）
URL：　https：//www.77bank.co.jp/