Vision 2030®

未来を切り拓くリーディングカンパニー

個人投資家向け会社説明会

しちじゅうしち

77 BANK 七十七銀行

証券コード：8341

2025年3月13日

１．プロフィール　・・・　２

２．業績推移　・・・　１０

３．七十七グループの価値向上　・・・　１７

４．事業戦略　・・・　２６

01 プロフィール

名称	株式会社七十七（しちじゅうしち）銀行
本店所在地	宮城県仙台市
創業	１８７８年（明治１１年）１２月９日
従業員数	３，８２４人（パートタイマー等を含む）
店舗数	１４４カ店（拠点数：１０９拠点）
自己資本比率	１１．２３％（国内基準・連結）
資本金	２４６億円
純資産	５，７６９億円
総資産	（地銀１３位）１０兆３，３１７億円
預金・譲渡性預金	（地銀９位）８兆８，４９５億円
貸出金	（地銀１３位）５兆９，５６１億円
有価証券	（地銀７位）２兆７，９６４億円
当期純利益（予想）	（地銀９位）３５０億円（連結）
コアＯＨＲ	（地銀８位）４２．４２％
格付け	JCR：AA　R&I：A　Moody’s：A3

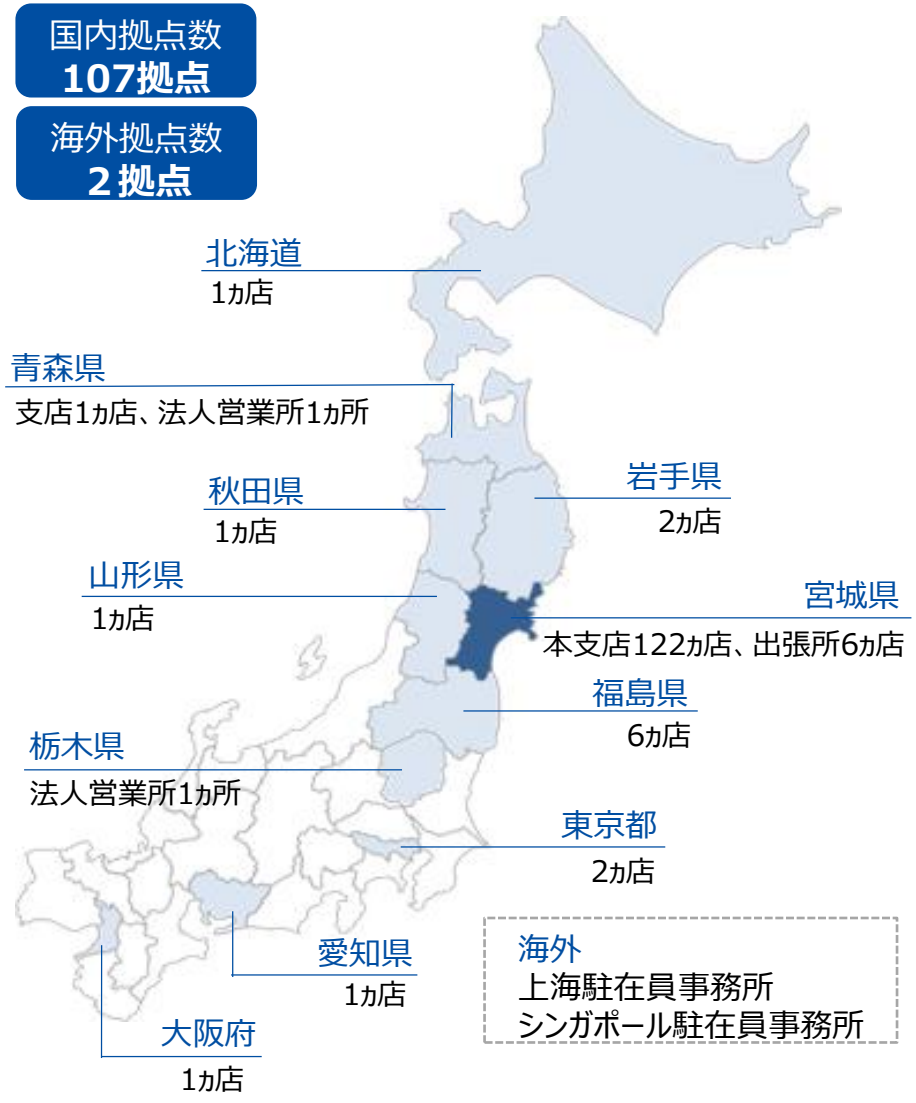
（2024年9月30日時点）

宮城県を主要な営業エリアとし、東北地域や東名阪、海外等にネットワークを展開

店舗等ネットワーク（2025年2月末時点）

国内拠点数
107拠点

海外拠点数
2拠点



グループ会社

1974年11月設立 **七十七リース** （リース業務）	1978年10月設立 **七十七信用保証** （信用保証業務）
1983年2月設立 **七十七カード** （クレジットカード業務）	2016年7月設立 **七十七キャピタル** （ファンド運営業務・投資業務）
2016年7月設立 **七十七証券** （金融商品取引業務）	2018年7月設立 **七十七リサーチ&コンサルティング** （調査研究・コンサルティング業務）
2021年12月設立 **七十七パートナーズ** （ファンド運営業務・投資業務）	2022年8月設立 **七十七ヒューマンデザイン** （人材紹介業務・人材教育研修機会の提供等）
2023年5月設立 **七十七デジタルソリューションズ** （ITコンサルティング業務）	2024年3月設立 **七十七ほけんサービス** （保険代理店業務）
2024年9月設立 **七十七ビジネスウィズ** （事務・計算の受託業務）	2025年1月設立 **77 NEXT CONSULTING** （シンガポール現地法人） （海外展開コンサルティング業務等）

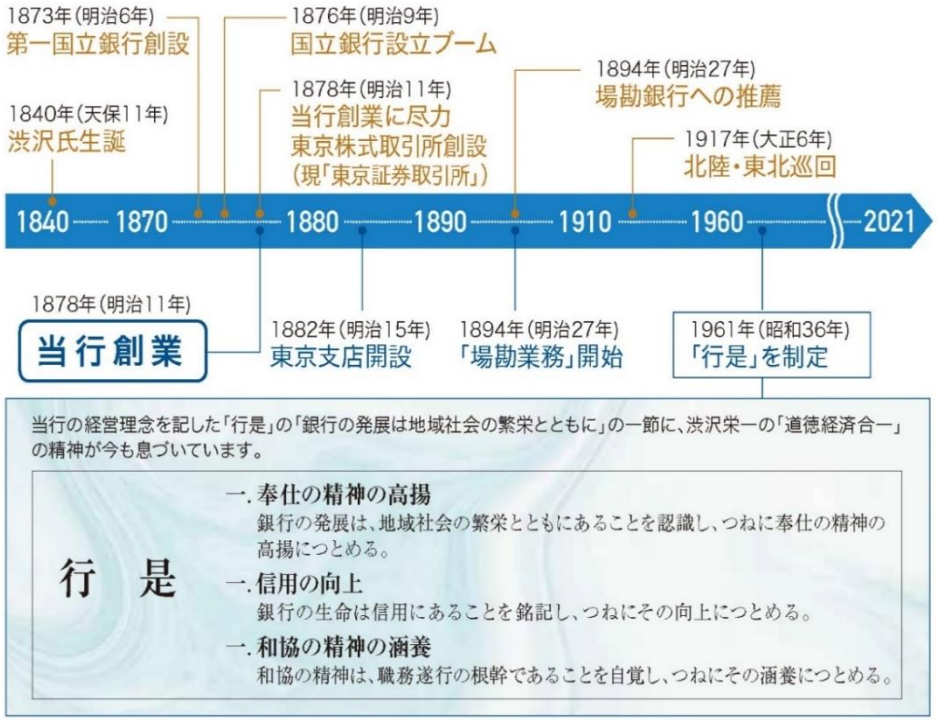
… 金融分野　… 非金融分野

渋沢栄一が長年にわたり当行を物心両面で支援

渋沢栄一とのつながり

渋沢　栄一氏（写真：深谷市所蔵）

1840年（天保11年）～1931年（昭和6年）
武蔵国榛沢郡血洗島村（現在の埼玉県深谷市）生まれ。
当行の設立に際し、銀行業の本質や経営の基本的な考え方等を助言。



渋沢栄一からの書簡（当行金融資料館に展示）

1876年（明治9年）の「国立銀行条例」の改正により、全国的に国立銀行の設立熱が高まった。渋沢栄一は、急激な銀行設立の動きを警戒し、この書簡で、国立銀行の設立を志望するものに対し、銀行業の本質や経営の基本的な考えを論じ、安易な銀行設立に忠告を与えている。

「幻の渋沢千円札」（当行金融資料館に展示）

1963年には、新千円札の肖像画候補に渋沢栄一が挙げられていたが、採用には至らなかった。

東日本大震災発災時には、金融機能の維持に向けた顧客対応を実施

東日本大震災に関連した対応

当行では、震災による影響から、2011年3月期には、店舗等の被災に加え、追加与信関係費用を550億円計上したため戦後初となる赤字（306億円）となったが、非常時における地方銀行としての責務を果たすため、金融機能の維持に向けた顧客対応を実施。

- 小口現金払の実施
  オンラインの停止により残高照会ができなくなったなか、震災発生翌日より、通帳・印鑑・身分証明書がなくても窓口で現金10万円までの小口現金払（約39千件/約31億円）の対応を実施。 残高不足口座について、最終的には2件/19.5万円となった。

- 積極的な資金供給（震災後10年間の累計）

（単位：件、億円）

	事業性貸出			消費性（個人向け）貸出			合計
	運転資金	設備資金	①合計	無担保ローン	住宅ローン	②合計	（①+②）
件数	6,104	2,664	8,768	4,414	14,027	18,441	27,209
金額	2,788	1,772	4,510	76	3,046	3,122	7,632

- 復興に向けた各種対応（震災後10年間の累計）

二重ローン問題への対応	債権買取機構や個人版私的整理ＧＬを活用し、事業や生活再建を金融面から支援
グループ補助金事業の活用	施設の復旧整備にかかる補助事業をサポート（426ｸﾞﾙｰﾌﾟ/4,465社：2,849億円）
販路回復・拡大の支援	失った販路の回復と新たな販路の開拓を支援（国内外商談会：101回/20,081件）

政令指定都市の仙台市は行政機関をはじめ全国の主要企業の支社・支店が集積

宮城県について

総面積	7,282㎢	（全国16位）
人口	226万人	（全国14位）
世帯数	104万世帯	（全国14位）
民間事業所数	10万事業所	（全国16位）
製造品出荷額	43,580億円	（全国24位）
県内総生産（名目）	94,852億円	（全国14位）

※出典：「2024みやぎのすがた（宮城県勢要覧）」

仙台七夕

牛タン

みやぎ蔵王の樹氷

写真提供：宮城県観光戦略課

研究開発拠点等が集積するなど各種プロジェクトが進展

宮城県のトピックス

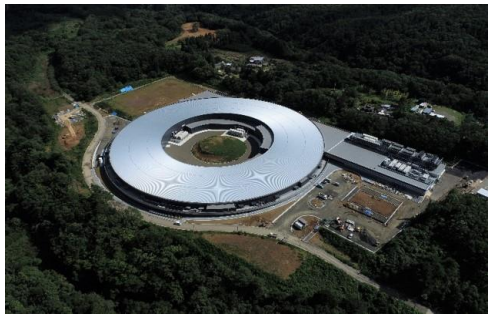
東北大学の国際卓越研究大学認定

- ▶ 2024年11月 国際卓越研究大学の**第１号認定**
- ▶ **国際的に卓越した研究の展開および経済社会に変化をもたらす研究成果の活用が期待**

提供：東北大学

次世代放射光施設「ナノテラス」稼働

- ▶ **2024年4月より**本格稼働開始
- ▶ 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）



提供：（一財）光化学イノベーションセンター

せんだい都心再構築プロジェクト

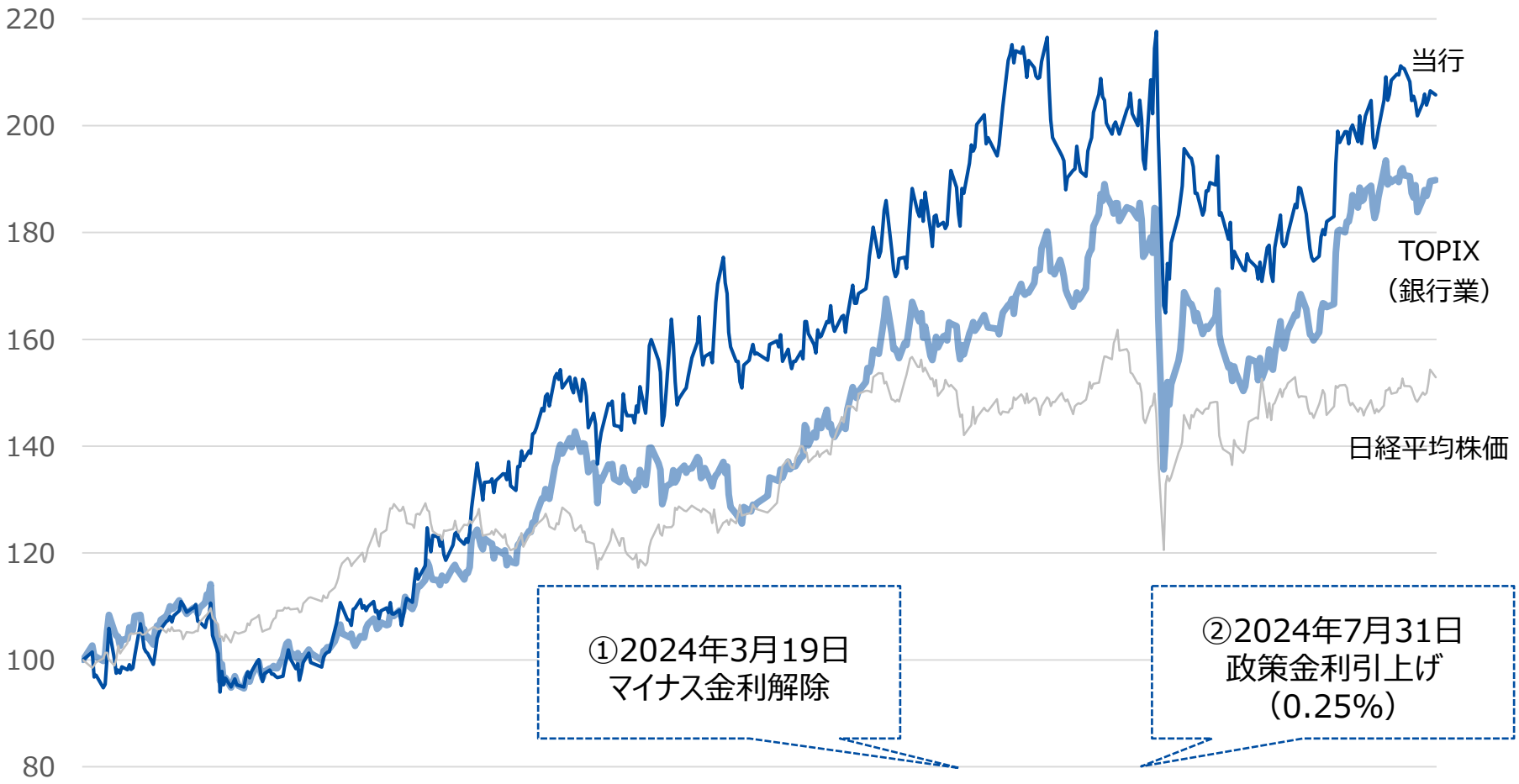
- ▶ **老朽建築物の建替え**と**企業立地を促進**し経済の好循環を創出
- ▶ 現在プロジェクトに指定されている物件は7棟。
  2025年2月末現在、うち**3棟が完成**。（2030年度までのプロジェクト）

提供：仙台市

政策金利の引上げを受け、TOPIX（銀行業）は上昇基調で推移

TOPIX（銀行業）の株価パフォーマンス

国内銀行業の株価推移 ※2022年12月30日時点を100とした指数



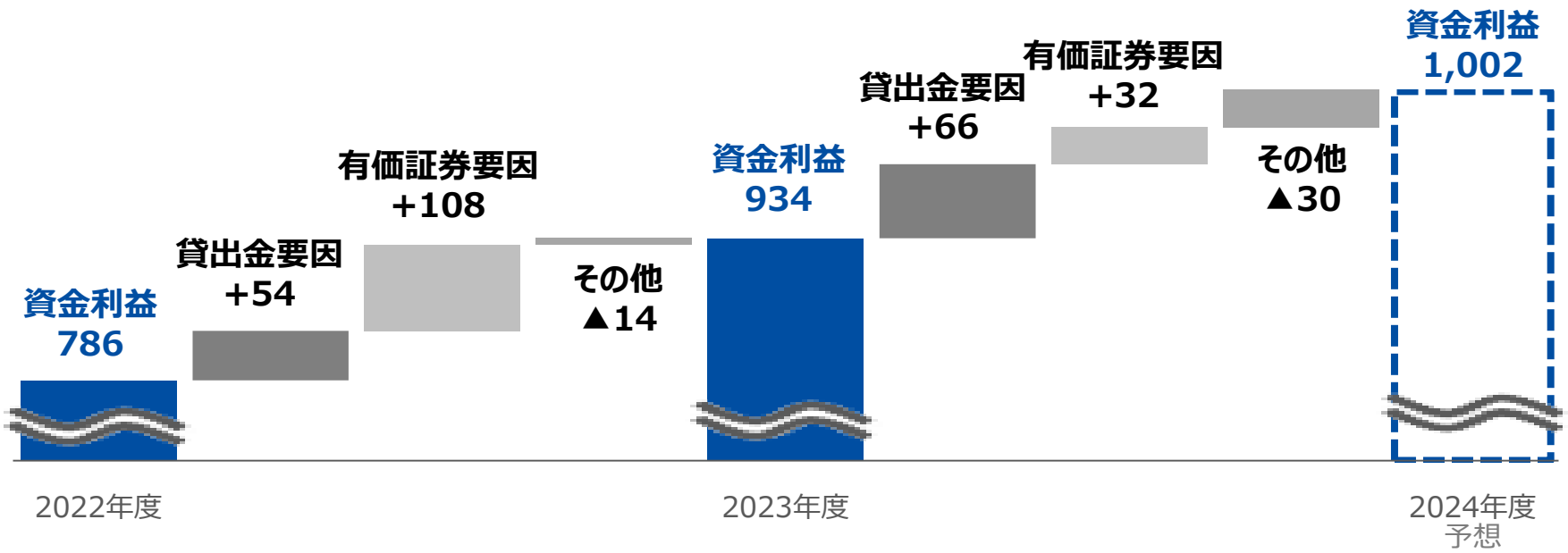
02 業績推移

77 BANK

単体 (単位：億円)	2022年度	2023年度	2024年度 予想	前年比	2025年度 シミュレーション	2024年度 第3四半期	前年同期比
業務粗利益	789	801	896	95	1,011	672	6
資金利益	786	934	1,002	68	1,007	794	92
役務取引等利益	122	130	137	7	140	105	10
その他業務利益	▲ 119	▲ 263	▲ 243	20	▲ 136	▲ 227	▲ 96
経費	485	490	488	▲ 2	494	348	▲ 10
[コア業務純益]	[373]	[449]	[524]	[75]	[546]	[457]	108
経常利益	344	425	500	75	530	440	90
当期純利益	244	288	340	52	360	311	65
与信関係費用	12	37	20	▲ 17	25	▲ 6	▲ 6
連結							
経常利益	358	442	515	73	545	448	88
親会社株主に帰属する当期純利益	251	298	350	52	370	313	62

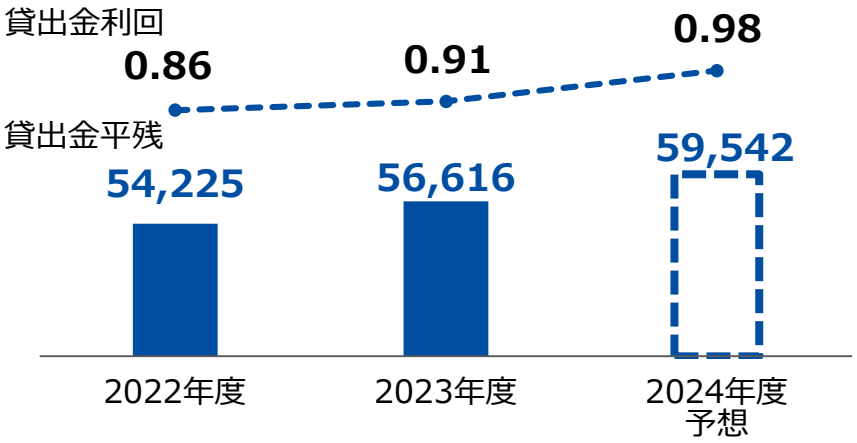
資金利益

（単位：億円）



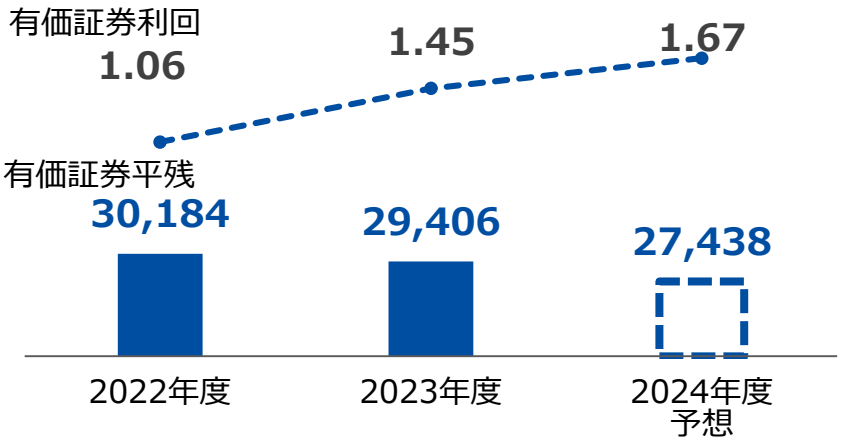
【参考】貸出金の平残・利回の推移

（単位：億円、%）



【参考】有価証券の平残・利回の推移

（単位：億円、%）



宮城県内預金シェア（2024年3月末）

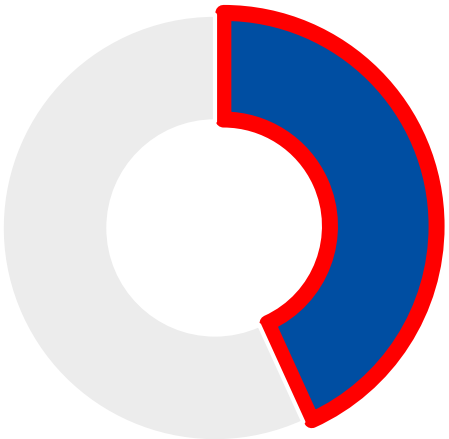
預金シェアランキング
全国地銀で第2位！

当行シェア

44.0%

※．ゆうちょ銀行、農漁協を含む

宮城県内貸出シェア（2024年3月末）



メインバンク比率
56%！

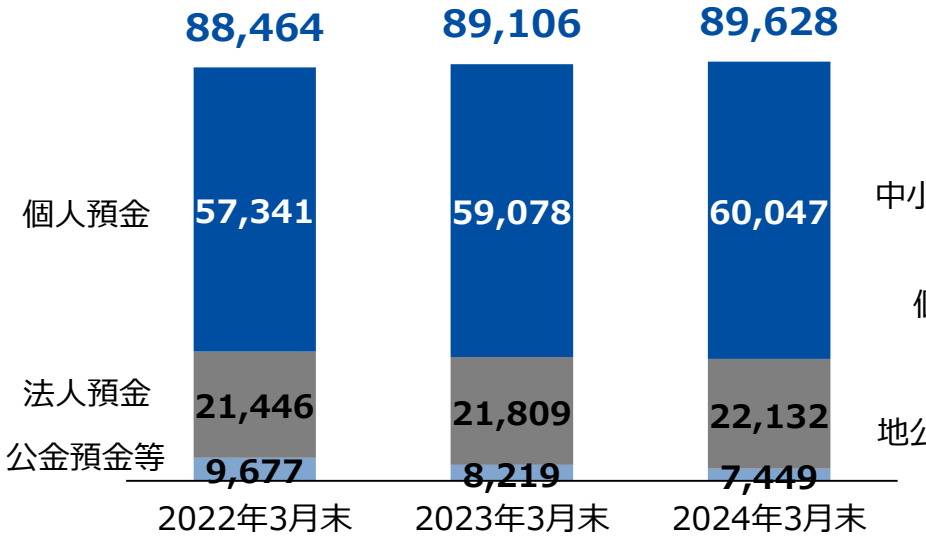
当行シェア

43.2%

※．農漁協を含む

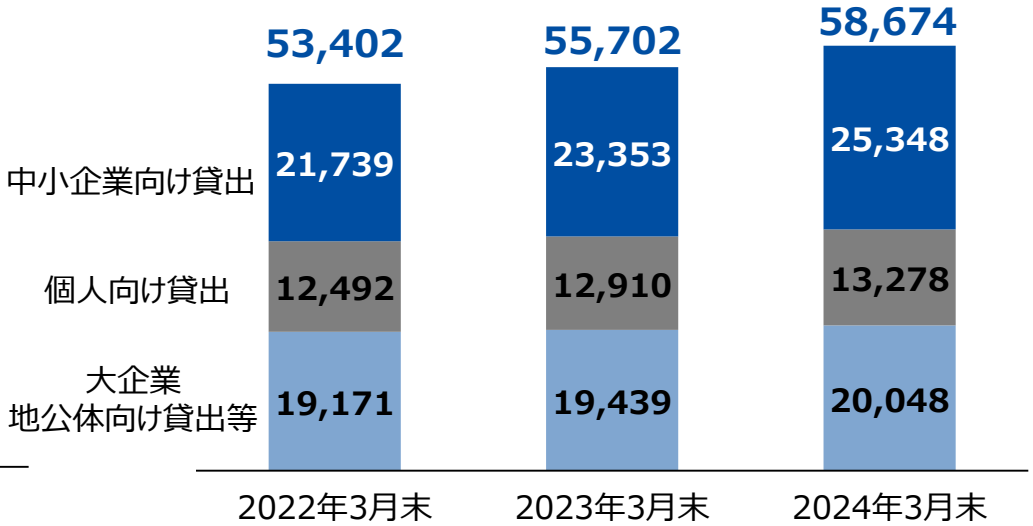
預金（譲渡性預金を含む）（末残）

（単位：億円）



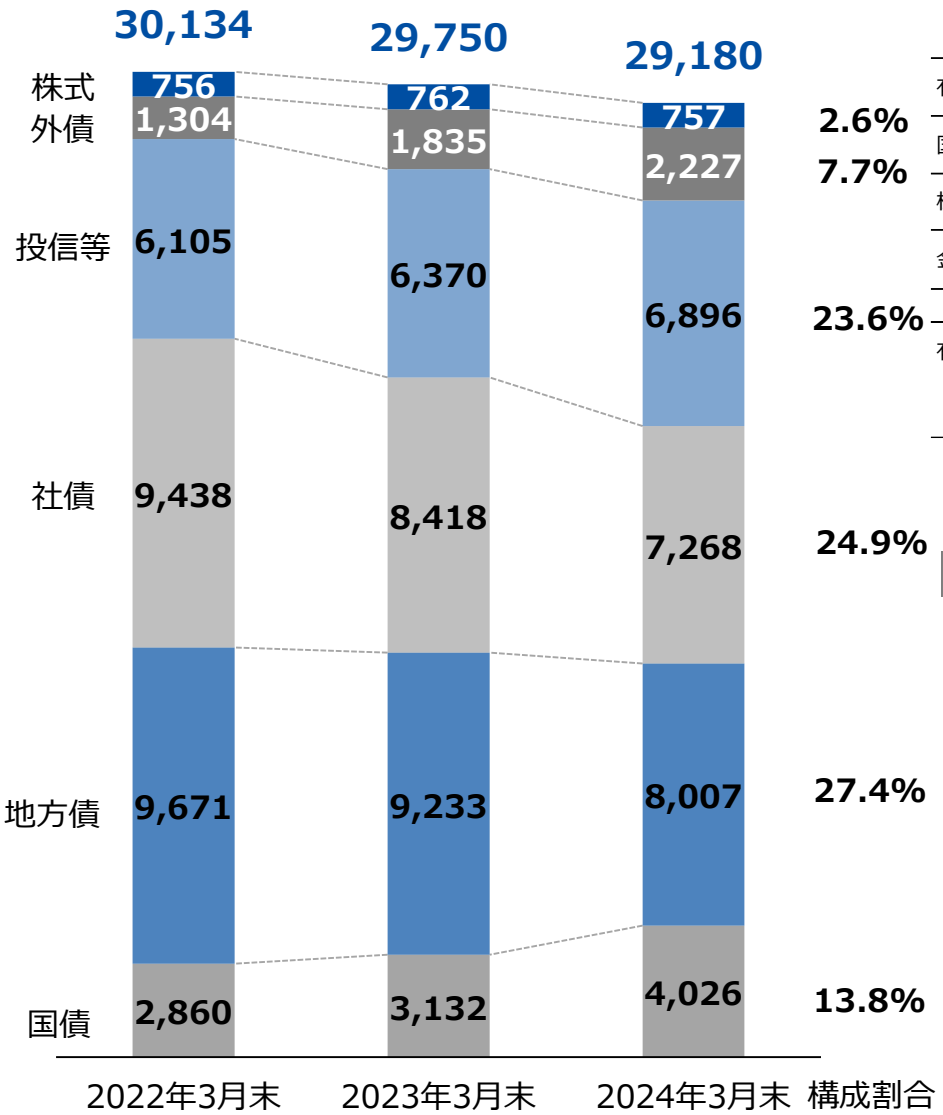
貸出金（末残）

（単位：億円）



有価証券運用残高

（単位：億円）



構成割合
2.6%
7.7%
23.6%
24.9%
27.4%
13.8%

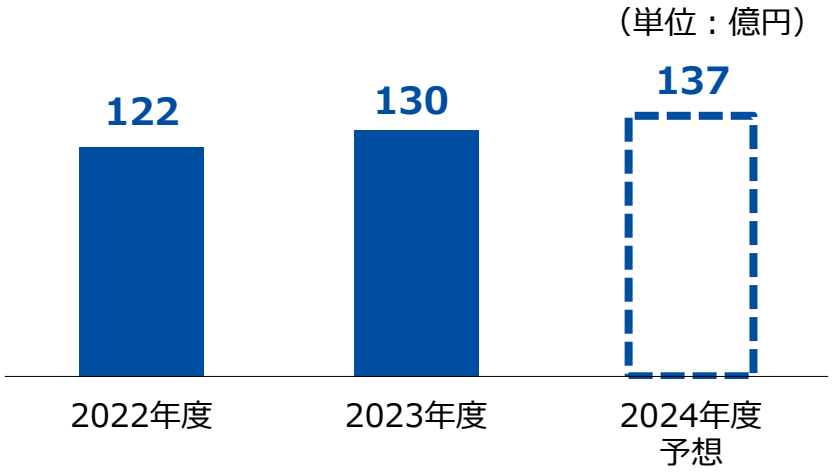
有価証券全体損益

（単位：億円）	2022年度	2023年度	2024年度予想
有価証券利息配当金	320	428	460
国債等債券損益	▲ 69	▲ 138	▲ 116
株式等関係損益	55	144	103
金銭の信託運用損益	7	22	23
有価証券全体損益	313	456	470
外貨調達コスト控除後	266	343	339

有価証券評価損益

（単位：億円）	2023年3月末	2024年3月末	2024年12月末
債券	▲ 275	▲ 349	▲ 460
投資信託等	317	613	463
外債	▲ 17	▲ 13	▲ 10
株式	787	1,433	1,418
投資有価証券合計	812	1,684	1,411
金銭の信託	32	78	76
合計	844	1,762	1,487

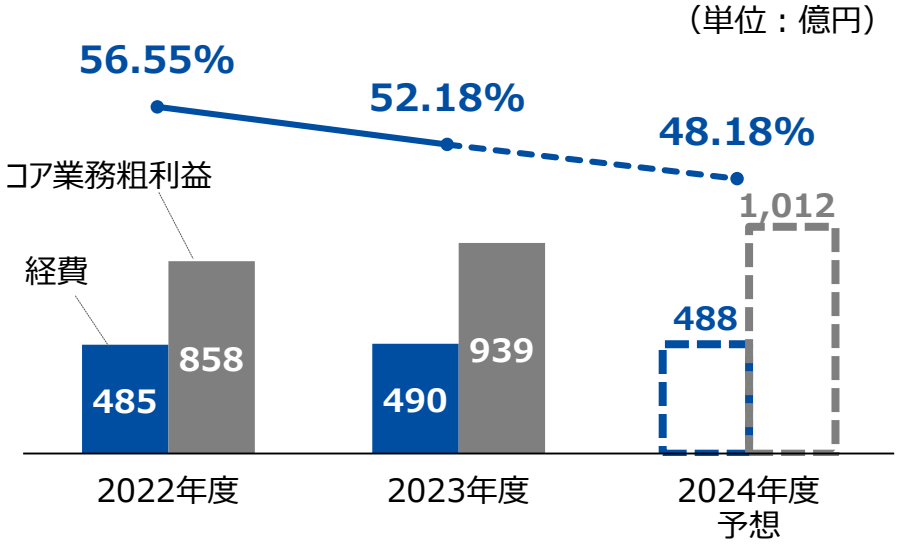
役務取引等利益



【参考】各種手数料の内訳

（単位：億円）	2022年度	2023年度	前年比
決済関連手数料	82	83	1
法人関連手数料	29	38	9
預り資産関連手数料	27	25	▲ 2

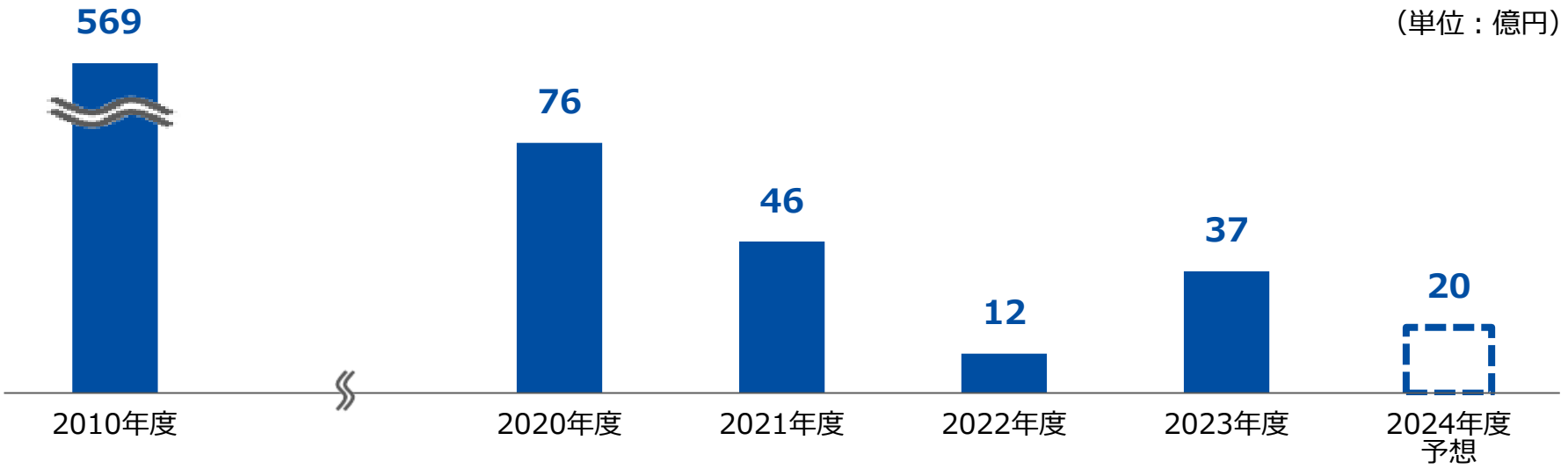
経費・コアOHR（経費/コア業務粗利益）



【参考】経費の内訳

（単位：億円）	2022年度	2023年度	前年比
経費	485	490	5
人件費	255	260	5
物件費	198	197	▲ 1
税金	32	33	1

与信関係費用



【参考】与信関係費用の内訳

（単位：億円）	2022年度	2023年度	前年比
与信関係費用	12	37	25
一般貸倒引当金繰入額	▲ 30	39	69
不良債権処理額	42	▲ 2	▲ 44
貸倒引当金戻入益等	0	―	▲ 0

【参考】貸倒引当金の内訳

（単位：億円、%）	2023年3月末	2024年3月末	前年比
貸倒引当金	576	586	10
一般貸倒引当金	309	349	40
個別貸倒引当金	267	237	▲ 30
貸倒引当金比率（貸倒引当金÷貸出残高）	1.0	1.0	0.0

貸倒引当金比率の地方銀行平均：約0.6%
（2024年3月末現在、スルガ銀行除き）

03 七十七グループの価値向上

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

Mission（使命） 行 是

Vision（究極の目標） Vision 2030（期間10年）

Value（組織共通の価値観） 七十七グループのSDGs宣言
～もっと、ずっと、地域と共に。～

77 GROUP SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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。

1. 宮城・東北の活性化
2. 地域のお客さまの課題解決
3. ステークホルダーへの還元
4. 気候変動・災害への対応
5. 信頼性の高い金融サービスの提供
6. 生き生きと働ける職場環境の創出

Strategy（戦術） 短期経営計画

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）

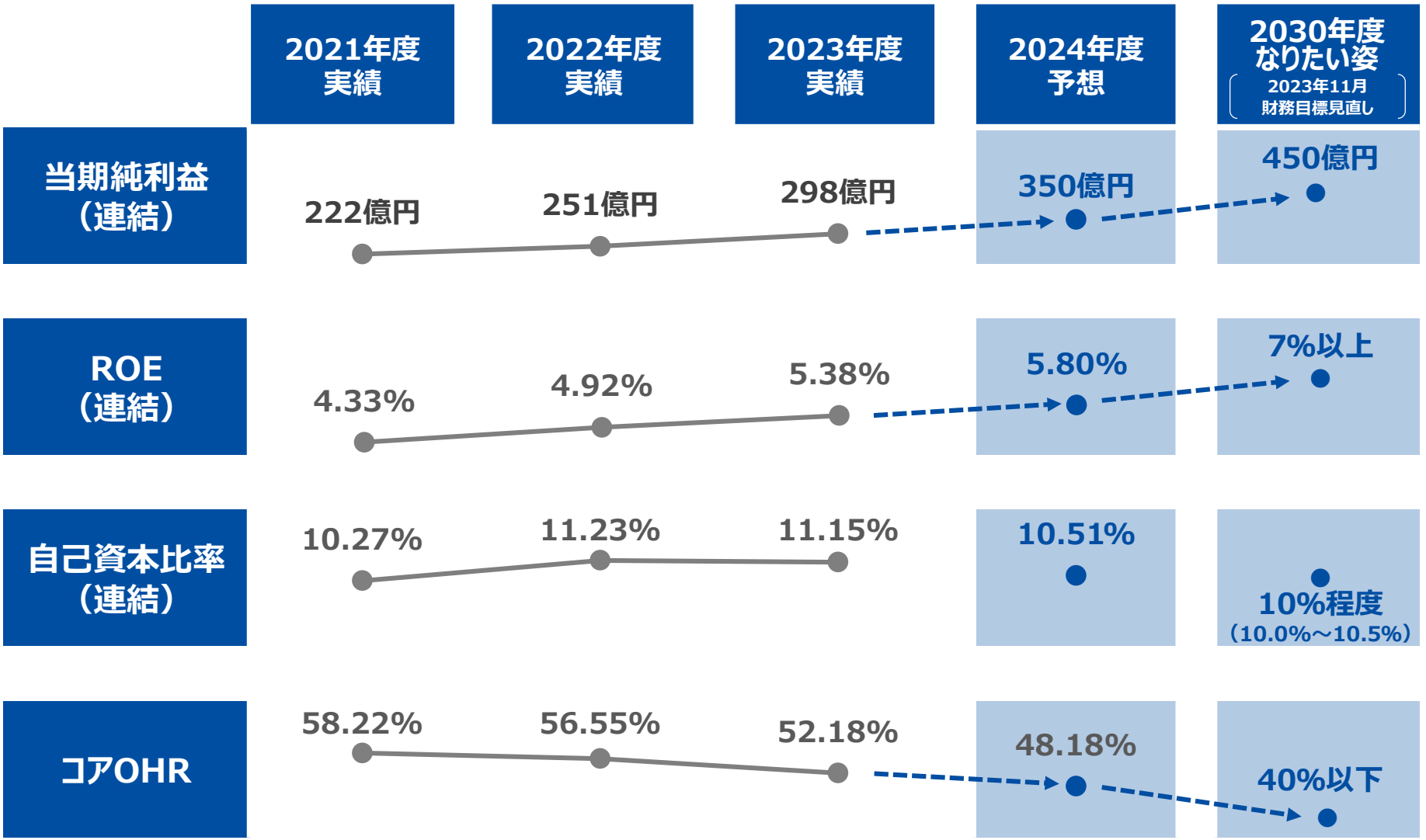
キーファクター

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

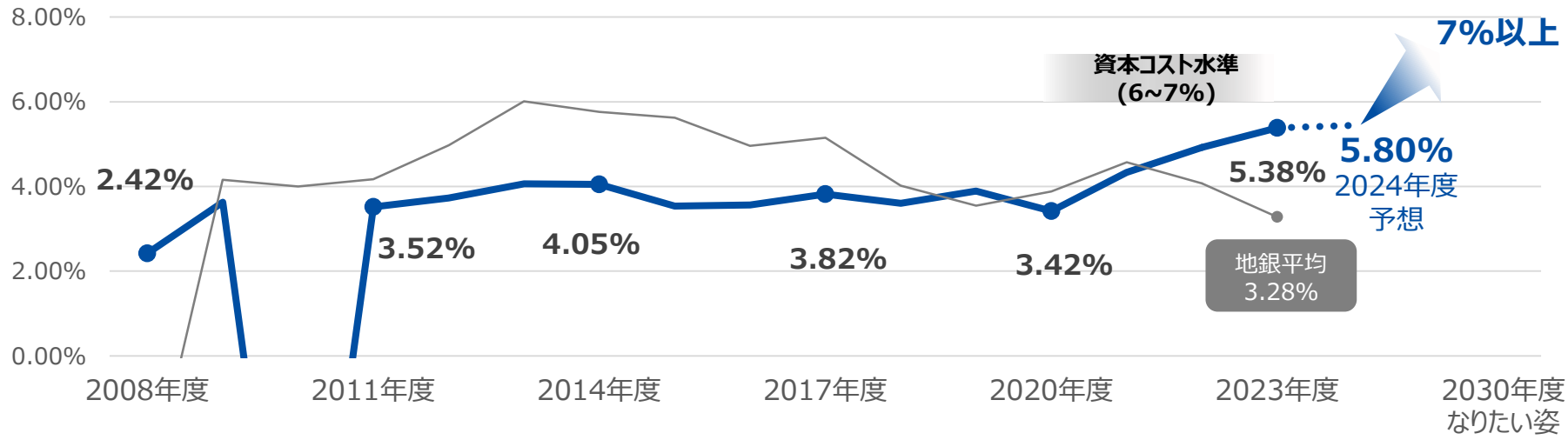
トップラインの増加等により業績予想を上方修正
資本収益性を意識した対応を進めROE（連結）の改善を図る

財務目標の進捗状況

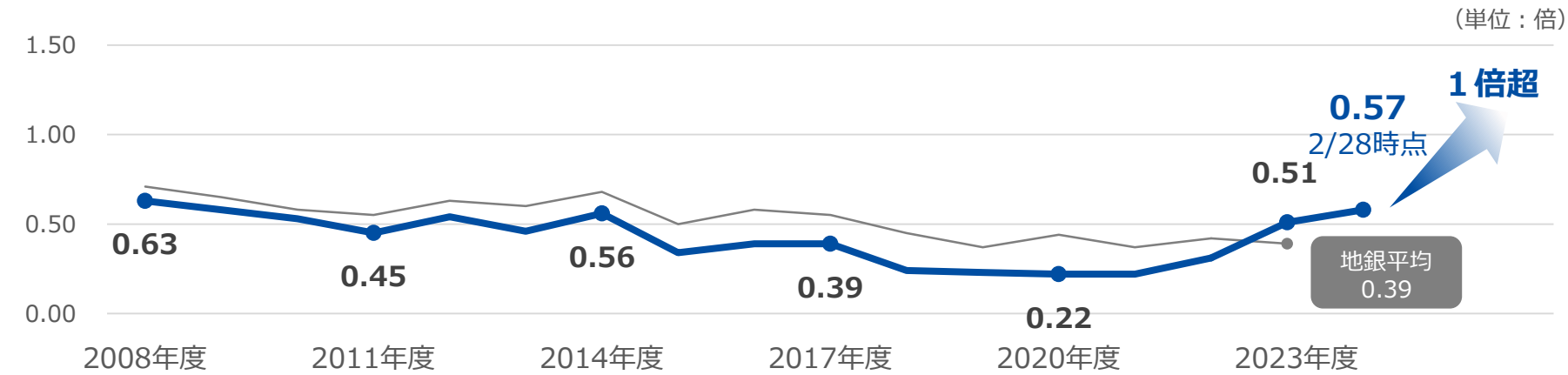


足元のROEは資本コストを下回る水準で推移しており、PBRは1倍を下回る
ROE目標の実現により、将来的にPBR1倍超を目指す

ROE（連結）の推移



PBRの推移



2008年8月 リーマンショック
2011年3月 東日本大震災
2016年1月 マイナス金利導入
2021年5月 「Vision 2030」
2024年3月 マイナス金利解除

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
- ✓生成AIの導入・活用

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

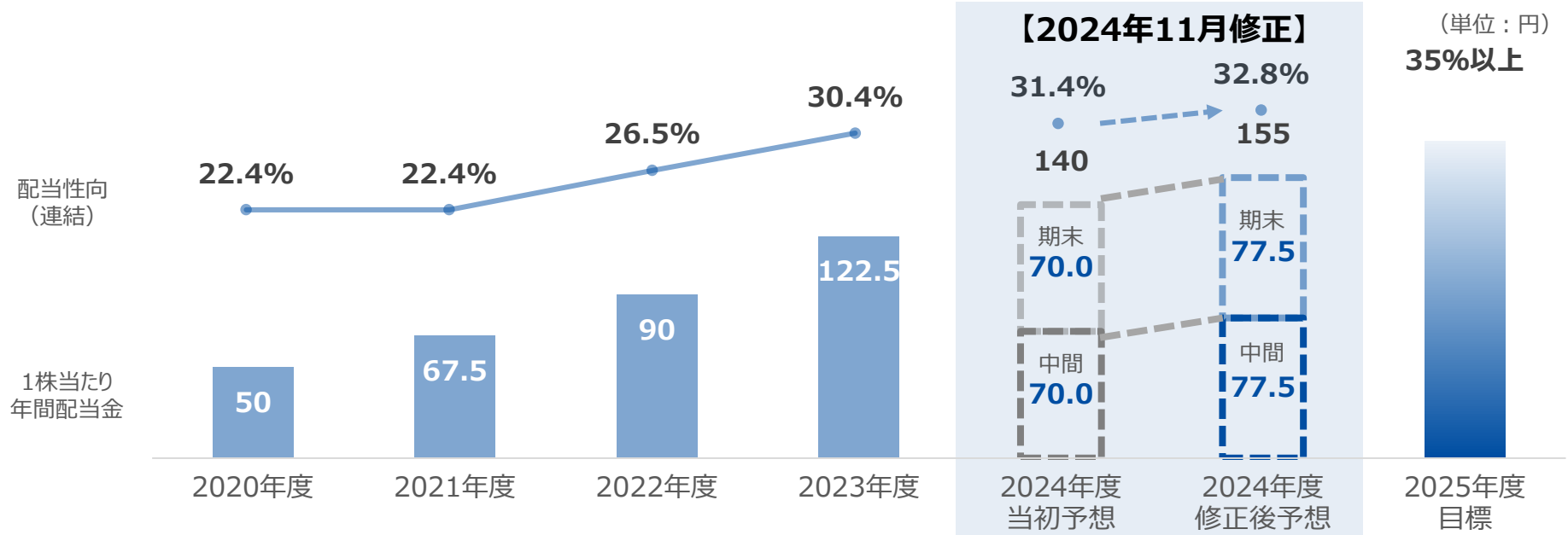
人的資本

- ✓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

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

当行株式の投資魅力の向上および地域貢献を目的として、株主優待制度を導入

株主優待制度の内容

地元特産品「セレクト７」の一例（青葉コース、10,000円相当）

継続保有株数ごとに当行が厳選した宮城県産品を７つご用意しております。

旬海漬

松前漬・海宝漬

仙台牛

勝山酒造・佐浦 日本酒セット

塩たらこ

蔵王和牛

または、
広瀬コース（5,000円相当）
の商品から２点

継続保有株数	300株以上 1,000株未満	1,000株以上 3,000株未満	3,000株以上
地元特産品（セレクト7）	3,000円相当の商品	5,000円相当の商品	10,000円相当の商品
寄付金	3,000円	5,000円	10,000円
ギフトカード	3,000円	5,000円	10,000円

寄付金：ご賛同をいただいた株主さまの寄付金を、「日本赤十字社宮城県支部」に寄付します。

（地元特産品、寄付金またはギフトカードのいずれかひとつをお選びいただくことができます。）

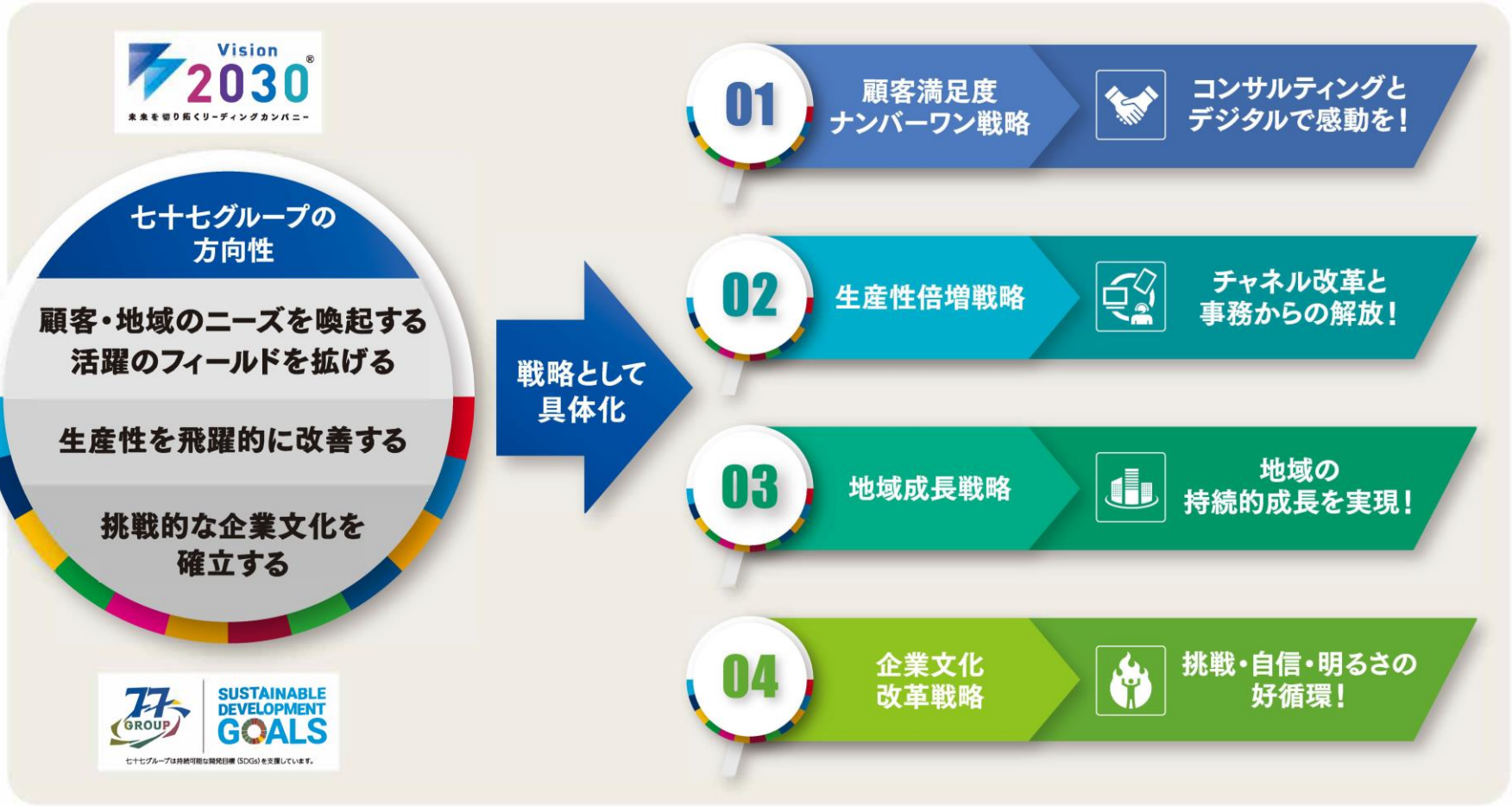
●対象となる株主さま

毎年3月31日現在の株主名簿に記録された、当行株式を300株以上保有されている株主さまのうち、継続して1年以上保有されている株主さまを対象といたします。

注．継続保有期間につきましては、毎年3月31日および9月30日の当行株主名簿に、同一株主番号で連続して3回以上記録されていることで判定いたします。

04 事業戦略

「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

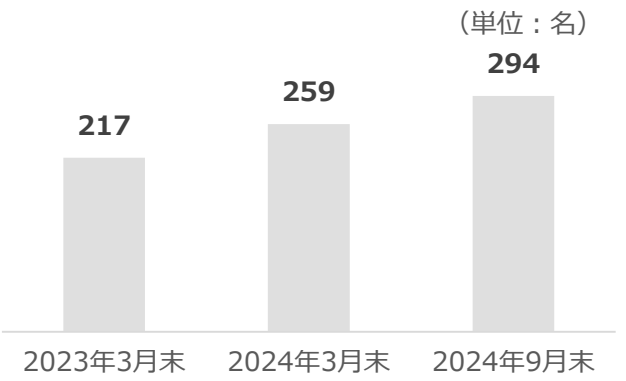
七十七リース	20名
七十七カード	12名
七十七証券	30名
七十七リサーチ＆コンサルティング	11名
七十七パートナーズ	4名
七十七ヒューマンデザイン	6名
七十七デジタルソリューションズ	7名
七十七ほけんサービス	12名
七十七キャピタル	4名

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）外部派遣の累計者数（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

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（2025年1月）** NEW!
  - 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（開業：2025年4月予定）
  - 他業銀行業高度化等会社の認可取得（外国の子会社による認可取得は地銀初）
- **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

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）

2021年5月
「Vision 2030」スタート

2021年11月
①七十七パートナーズの設立

2022年5月
②七十七ヒューマンデザインの設立
③信託業務への参入

2022年11月
④保有不動産の有効活用

2023年3月
⑤七十七デジタルソリューションズの設立

2023年4月
⑥東北ヘルスケアサポートの設立

2023年11月
⑦七十七ほけんサービスの設立
⑧結婚相談事業への取組み

2024年5月
⑨77 NEXT CONSULTINGの設立
⑩七十七ビジネスウィズの設立

KPI達成
新事業・新分野のプロジェクトを10件立ち上げ

地域の課題解決、企業文化改革、先進性の発揮に向けて引き続き検討

個人営業に関する基本方針を策定し、「お客さまのなりたい姿」の実現に貢献

個人営業に関する基本方針の策定

個人営業に関する基本方針

お客さま一人ひとりの「なりたい姿」を実現する
最良のパートナーであり続ける

お客さま一人ひとりの想いに真摯に寄り添い、満足・幸福・安心につながる最適なソリューションの提供を通じて「お客さまのなりたい姿」の実現に貢献していく

顧客起点の営業戦略

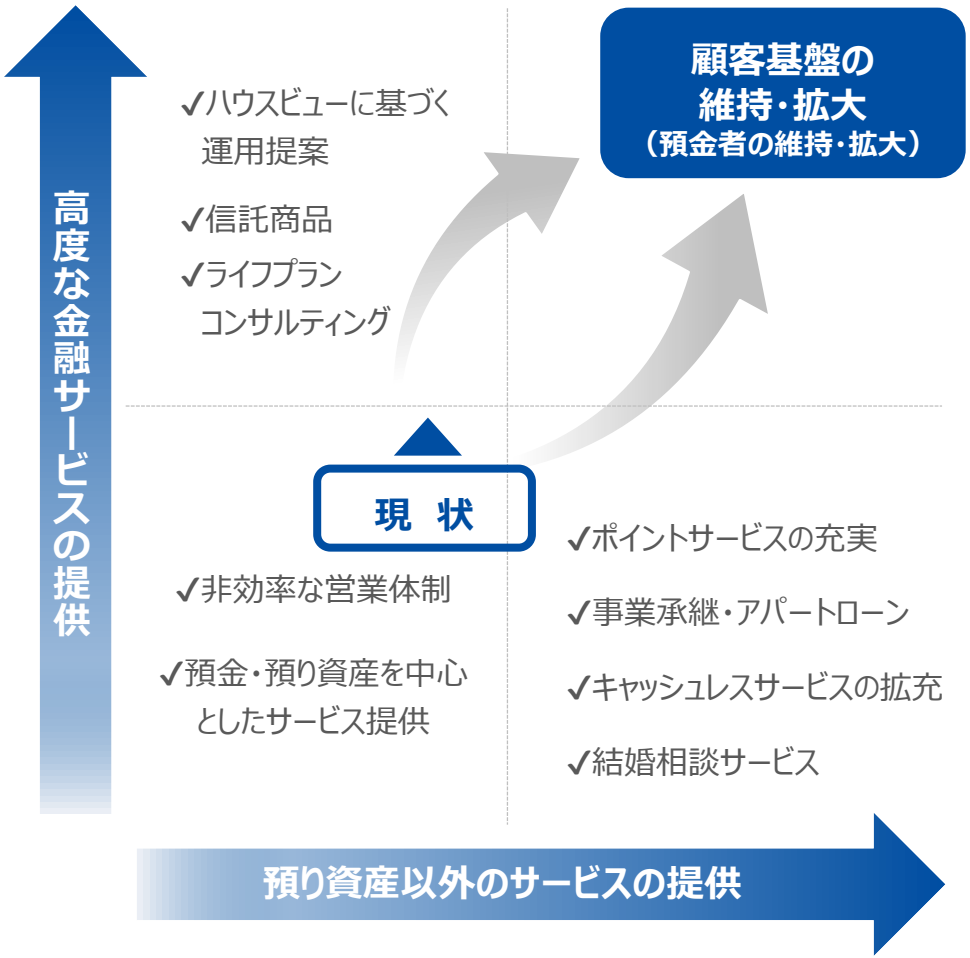
➢ 「お客さまのなりたい姿」の実現に向けた顧客起点の営業戦略

つかう	かりる	そなえる	ふやす	のこす
デジタルとの融合による付加価値の提供	休日営業拠点、非対面チャネルをメインとした資金ニーズ取込み	ライフプランコンサルティングの実践	人生100年時代を踏まえた中長期的な運用サポート	次世代取引を見据えた専門性の高いコンサルティング

顧客ロイヤルティの向上 ＆ 顧客基盤の維持・拡大

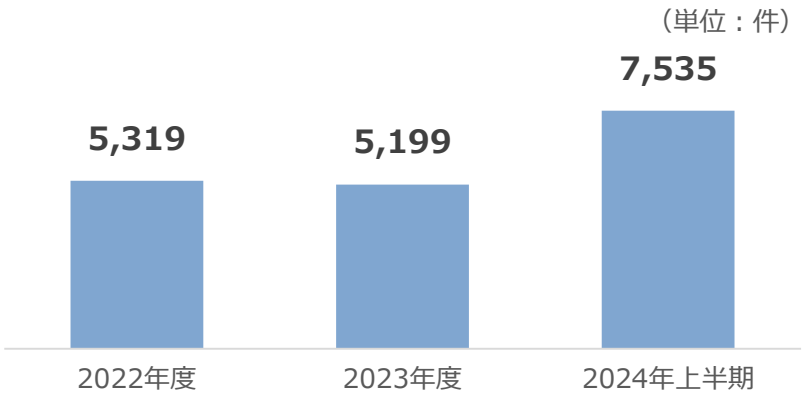
顧客基盤の維持・拡大に向け、ニーズに応じたサービスを提供

個人営業の方向性



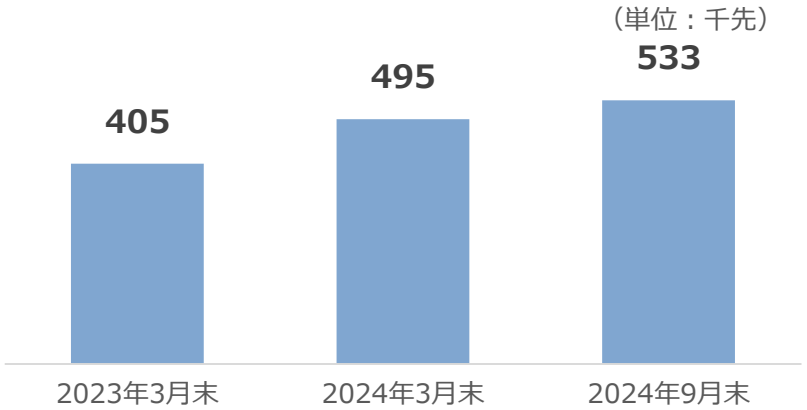
➢ **顧客起点のアプローチを実践**

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）



各種施策等を通じ、生産性の飛躍的な改善を目指す

生産性の向上策

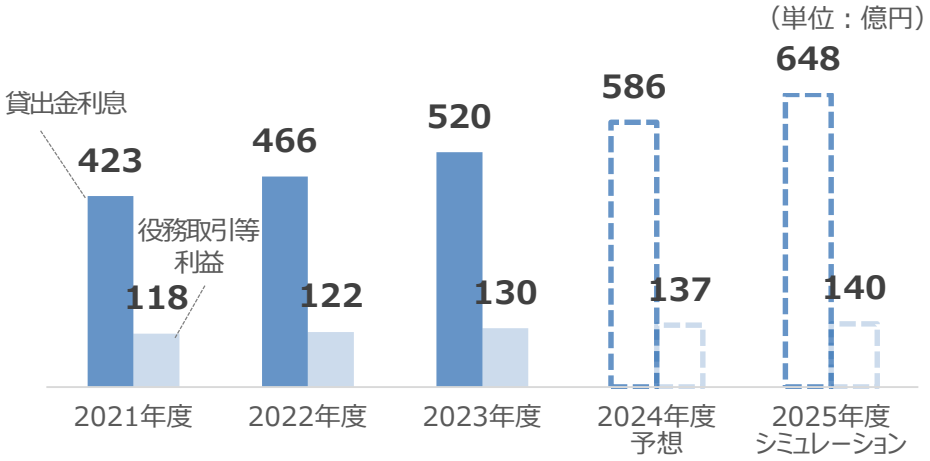
トップライン、経費への両面からアプローチ

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

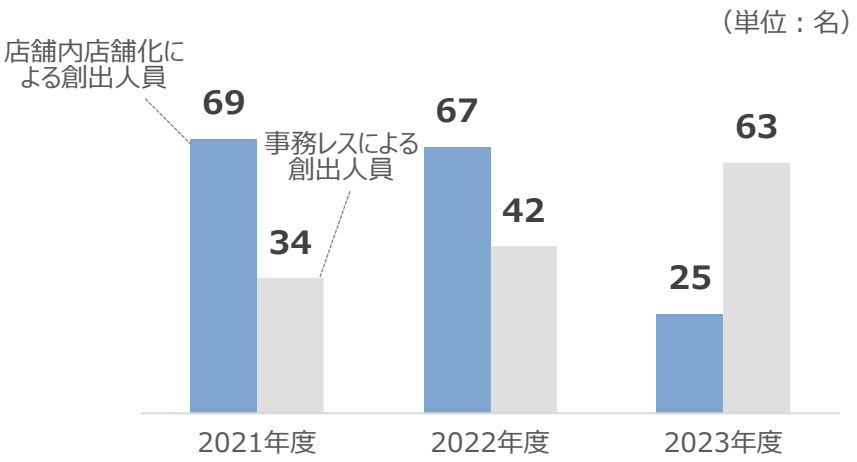
経費削減
- ✓事務レスの促進
- ✓拠点集約
- ✓本部BPRの実施

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

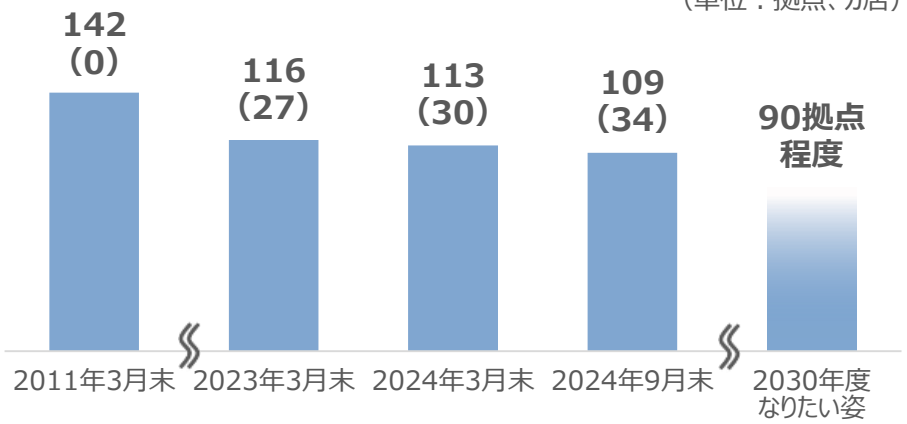


店舗網の適正化・創出人員を効果的に活用

店舗内店舗化の実施

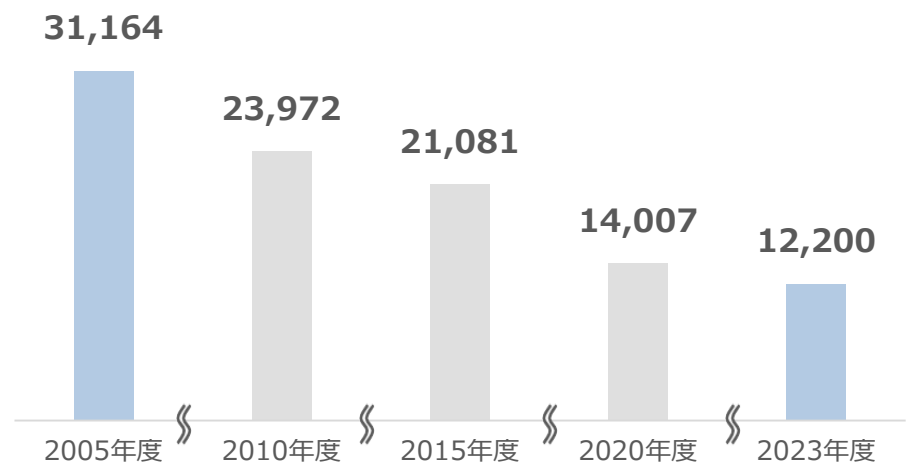
➢ **拠点数の推移** （）は店舗内店舗数

（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）

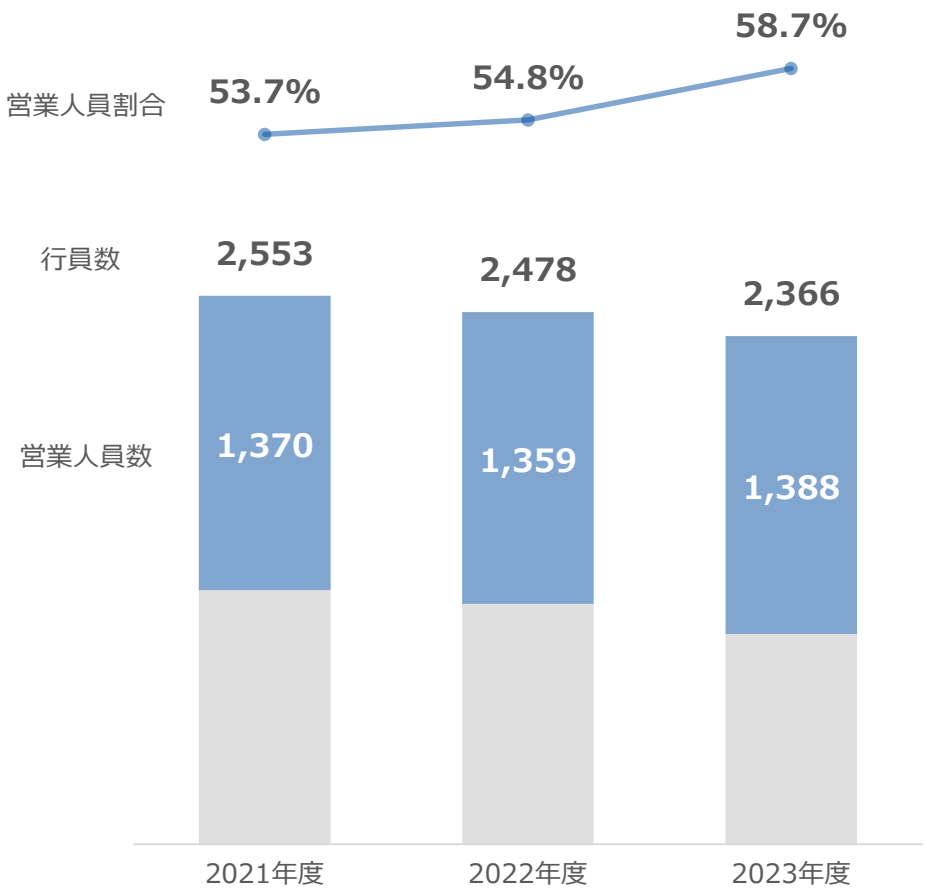
（単位：件）



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

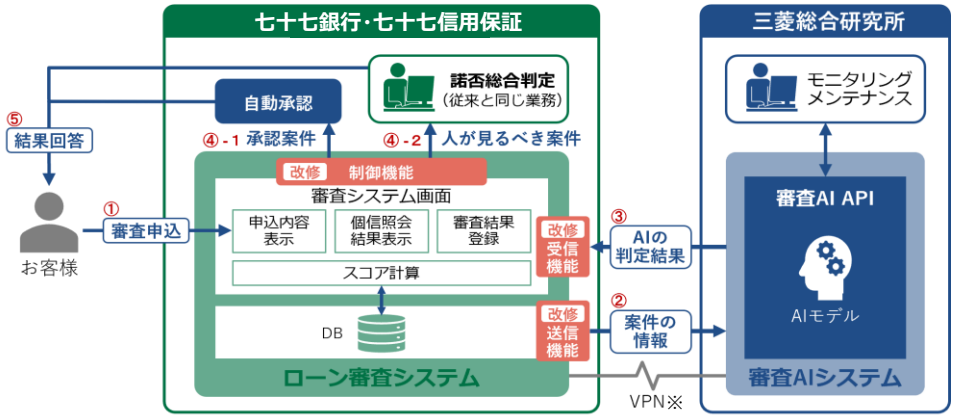
AIの活用により、銀行のDX実現に向けた取組みを加速

「審査AIサービス」の導入

➢ **住宅ローン審査業務における「審査AIサービス」の導入**

（2025年1月より取扱開始）

- 七十七信用保証株式会社が保証する住宅ローンの仮審査業務について、株式会社三菱総合研究所が提供する「審査AIサービス」を導入
- 住宅ローン審査の諾否判断をAIに学習させることで、人が行っていた審査の一部をAI審査に代替することが可能



※VPN（Virtual Private Network）とは、拠点間を仮想的な専用線で結び、安全な情報のやり取りを可能とする通信技術です。

出所：株式会社三菱総合研究所

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**

（2025年3月より活用開始予定）

- 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
- 本部部署を中心に文書作成、情報収集業務およびデータ集計・分析業務へ活用開始予定
- 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

Phase1
【生成AIの基本機能＋データ分析】
→ 企画・事務 / データ分析

Phase2
【行内外情報連携】
→ 照会業務

Phase3
【AIエージェント】
→ 営業店業務

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

地方創生の三大要素

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

地方創生プロジェクト「EMPOWER MIYAGI 2024」への協力

- 東京ガールズコレクションを運営する株式会社W TOKYO(グロース上場）と連携
- 若者自ら地域の魅力を発信する人材育成プログラムを実施
- 若者向けシティプロモーション「EMPOWER MIYAGI FES」を開催（2024年8月11日）

画像出所：株式会社W TOKYO

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

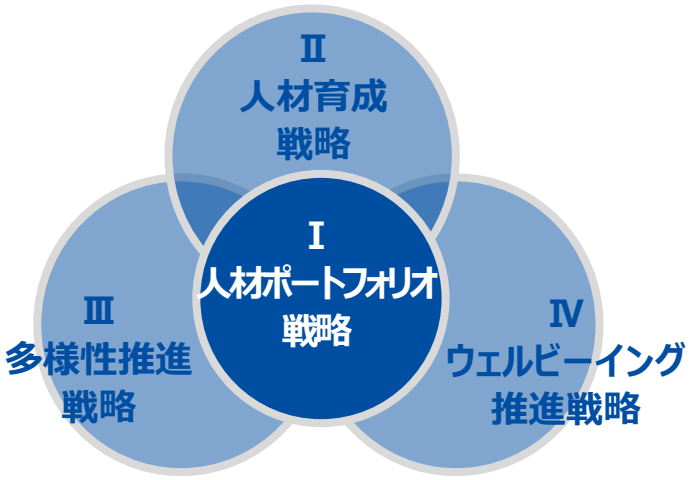
✓事業領域の拡充等を踏まえ継続的なコンサルティング、専門性の向上が必要

✓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）

企業文化の改革に向け、各種取組を実施

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）

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）

女性活躍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

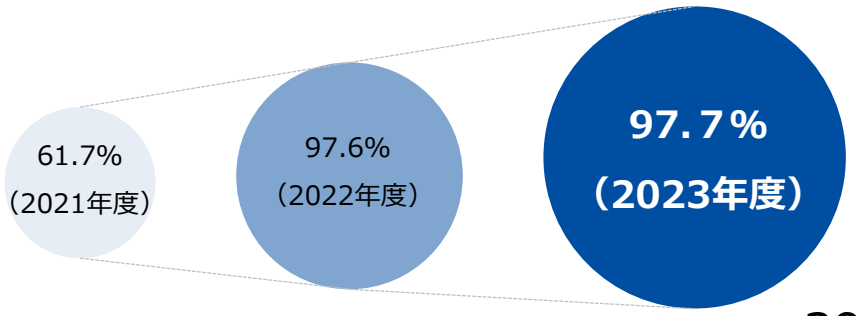
女性管理職比率	18.2%
マネジメント職層に占める女性比率（グループ会社社外取締役に3名が就任）	10.3%
リーダー職層に占める女性比	23.0%

※2024年9月末時点

ファイナンシャル・ウェルネスへの取組強化

- 福利厚生制度の理解向上と利用促進
- 従業員の計画的な資産形成支援に向けた取組強化
- 時代の変化に即した各種福利厚生制度の見直し

七十七銀行持株会加入率



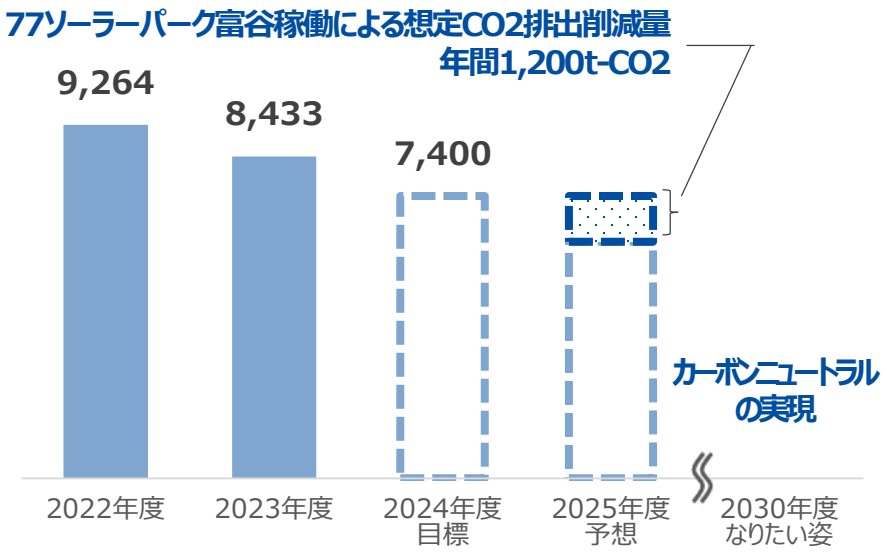
カーボンニュートラル実現に向けて行内での取組みを加速

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

測る

目標を設定する

削減する

開示する

コンサルティングメニュー

▶ **77SDGs支援サービス**
取組状況の見える化、
課題の洗い出し

▶ **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

▶ **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

▶ **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

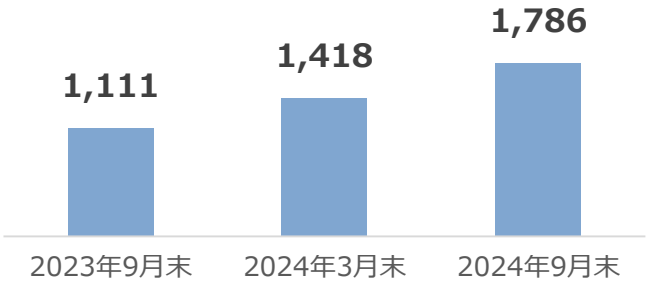
▶ **77SDGs私募債（寄付型/カーボンオフセットコース）**
手数料の一部でカーボンクレジットを購入
地域の脱炭素化に貢献

カーボンクレジット贈呈式の様子

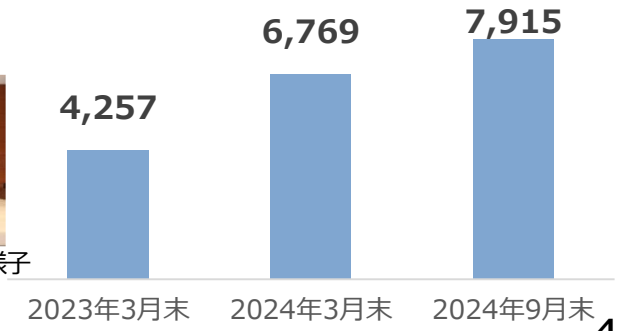
シチサルくん

77SLL・77PIFとも
七十七R&Cで評価等が可能

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）



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/