

04



主な事業戦略

## 東北地域の持続的な発展に向けて新たに2つの法人営業所を開設し、 広域ネットワーク網を構築

## 経済交流の活性化

## □ さいたま法人営業所の開設

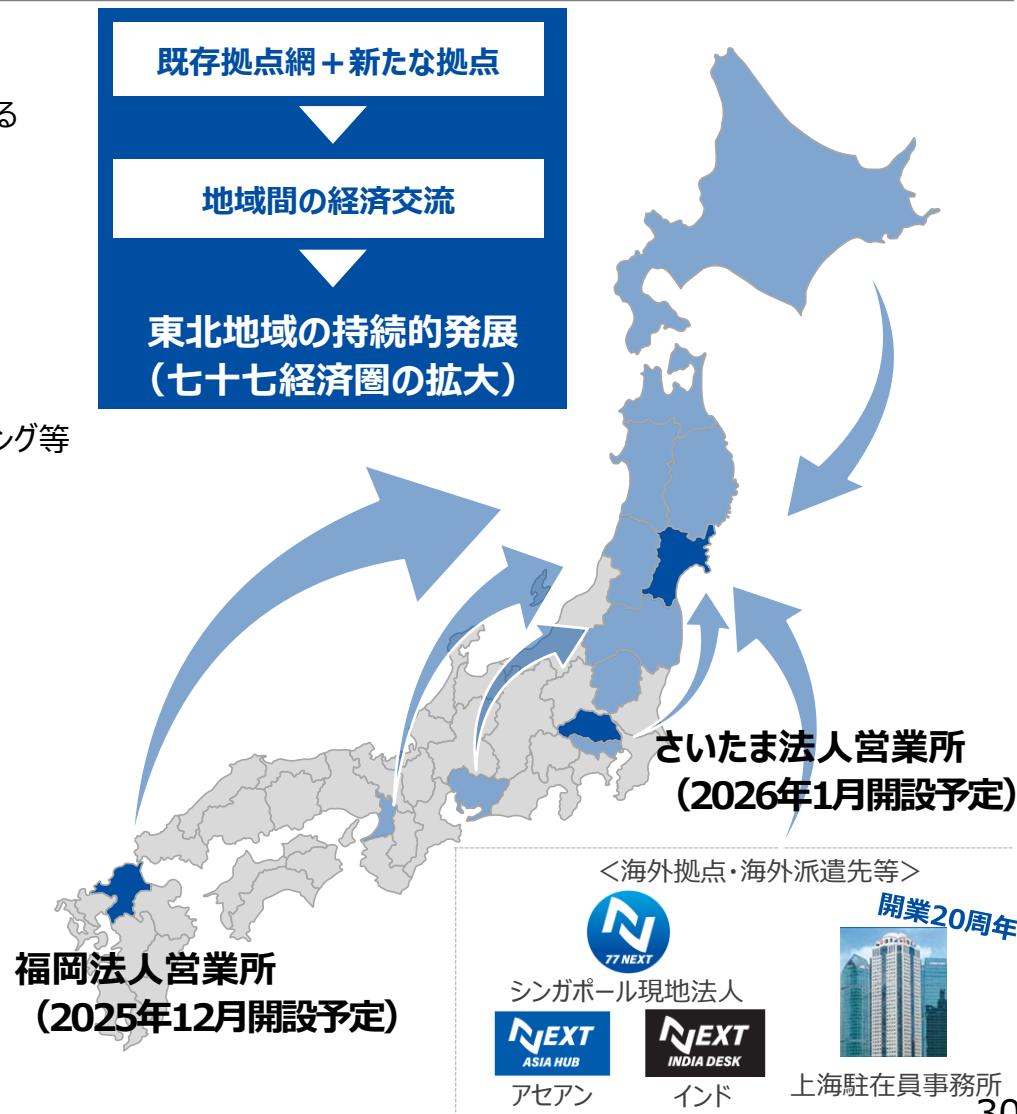
- 交通インフラ網を背景に東北地域に製造・営業拠点を構える企業も多く、宮城・東京間の空白地帯をカバーすることで、東北のお客さまの経営課題に対応

## □ 福岡法人営業所の開設

- 「人」、「投資」、「情報」などを東北地域に呼び込み、マッチング等を通じた経済交流の活性化に貢献

(参考) 最近の支店・法人営業所等の開設状況

- 2022年9月 青森支店の開設
- 2023年8月 宇都宮法人営業所の開設
- 2025年1月 77 NEXT CONSULTINGの設立  
(シンガポール現地法人)
- 2025年4月 東京サテライトデスクの設置



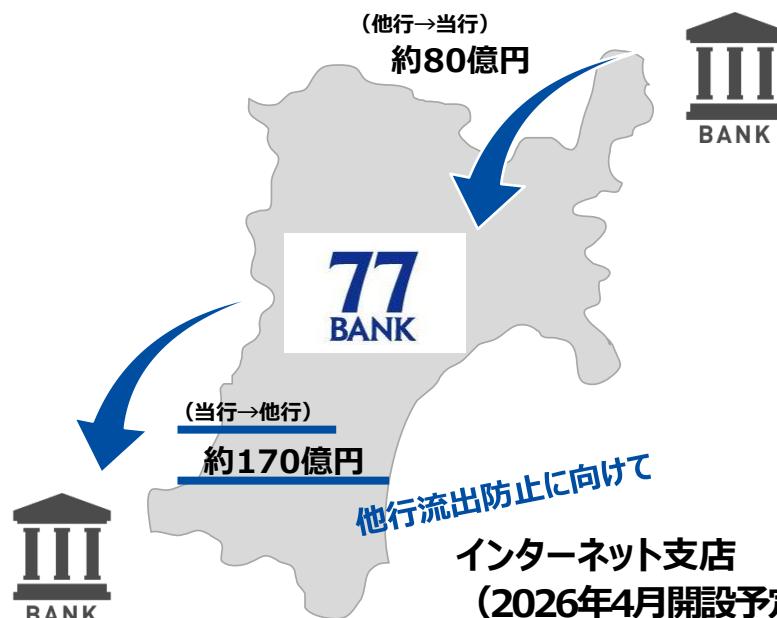
## 当行の利便性向上等により、個人預金の獲得に向けた取組みを強化

### 顧客接点の強化

#### □ インターネット支店の開設

— 福岡法人営業所とお取引をいただく法人のお客さまの勘定店とするほか、預金獲得の重要性が増すなか、若い世代の首都圏への転居等による相続預金の他行流出防止に向けた非対面取引の拡充の一環として「インターネット支店」を開設

(参考) 相続預金の流入出状況 (2024年度)



#### □ 77ポイントサービスの取扱開始

— デジタル化の進展やキャッシュレス決済の浸透が進むなか、お客さまに当行をより身近に感じていただくとともに、お取引のメリットを実感いただくことを目的に、新たなポイントサービスとして「77ポイントサービス」の取扱いを開始 (2026年4月予定)

**ポイント名**

なな  
**77ポイント (通称: ななポ)**



**ポイント付与取引**

- ✓ 預金残高 (50万円~)
- ✓ ローン残高 (50万円~)
- ✓ 給振/年金のご指定

- ✓ 七十七カード、77JCBデビットのご利用 (1万円~)
- ✓ 公共料金 (電気/電話/水道) のお支払

**ポイント交換先**

PayPayポイント Vポイント J-POINT





※現Oki Dokiポイント  
2026年1月から変更予定

# 経営資源のリバランス等、生産性の向上を通じ、七十七グループの持続的な成長の土台を構築

## 生産性向上に向けた進捗状況

### □ 経費の削減

#### ▶ 店舗内店舗の実施



#### ▶ 事務レス等による時間創出

※2025年9月末時点

約95万時間削減  
(2019年度対比)

創出時間を人員数で換算した場合  
約270名創出  
(業務グループのみ)

#### ▶ 非対面チャネルの拡充

(非対面チャネル利用率)  
※2026年3月末目標

法人  
38%

個人  
36%

### □ コンサルティング営業の強化

#### ▶ 営業人員の創出

(渉外人員比率)

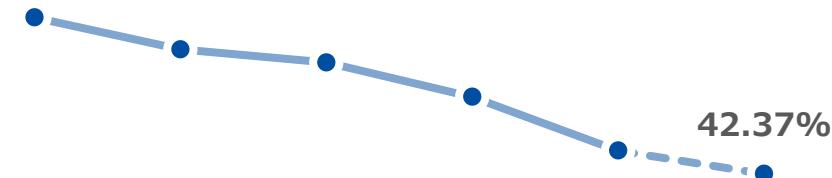


#### ▶ 本業にかかる労働生産性の改善



### □ コアOHRの推移

62.27%



### □ 顧客向けサービス業務利益 (外貨調達コスト控除後)



▲10億円

2020年度 2021年度 2022年度 2023年度 2024年度 2025年度  
予想

# デジタル技術や生成AIの戦略的な活用により、銀行ビジネスのデジタル改革を推進

## 銀行ビジネスのデジタル改革

### □ 非対面チャネル改革

非対面チャネル利用件数（個人）	非対面チャネル利用件数（法人）
<b>599千件</b>	<b>31.5千件</b>
(2020年度対比 + 139.4%)	(2020年度対比 + 33.5%)

### □ 営業店改革

創出人員（業務グループ）	WEB投信口座の開設割合
<b>約270名</b>	<b>46.3%</b>
(2020年度からの累計)	(2025年3月導入)

### □ 事務レス改革

営業店事務量の削減割合	業務廃止・代替・デジタル化件数
<b>▲46%</b>	<b>72件</b>
(2019年度対比)	

### □ データ活用改革

データ分析の案件対応件数	実績一例
<b>85件</b>	✓ 実績集計効率化
(累計)	✓ 営業店舗の位置変更にかかる影響調査

### □ 行員のデジタル改革

デジタル人材認定者数	ITパスポート取得者数
<b>1,680名</b>	<b>1,688名</b>

※. 2025年9月末実績

### □ 生成AIの活用状況

#### Phase1(現在)

業務効率化効果

2026年3月末見込  
約10千時間

#### 生成AIの基本機能 + データ分析

- 具体的な作業指示に基づき回答を作成



#### Phase2

[RAG技術を活用した事務手続等の検索・照会可能な機能を開発中](#)

照会業務



#### 行内外情報連携

- 内部・外部情報と連携して回答を生成

#### Phase3

#### AIIエージェント

- 目的を指示することで自律的に業務を完遂

営業店業務



### □ デジタル戦略の見直し

- 「Vision 2030」開始以降、デジタル分野に約100億円の戦略的投資を実施
- AI等を含めたデジタル技術の活用に向け、デジタル戦略についても「Vision 2030」と合わせて見直しを予定

## 地域が抱える課題の解決に向け、新たなビジネスへの参入を検討

### 新規業務の開始

#### □ カーシェアリング事業および駐車場管理事業にかかる実証実験の開始

— タイムズ24株式会社、タイムズモビリティ株式会社と連携し、カーシェアリング事業および駐車場管理事業の実証実験を開始（2025年12月）

#### カーシェアリング事業

#### 銀行業として全国初

##### サービス名

##### 77 Mobility (ななもび)

当行の店舗駐車場等にカーシェアリング拠点を設置、運営・管理

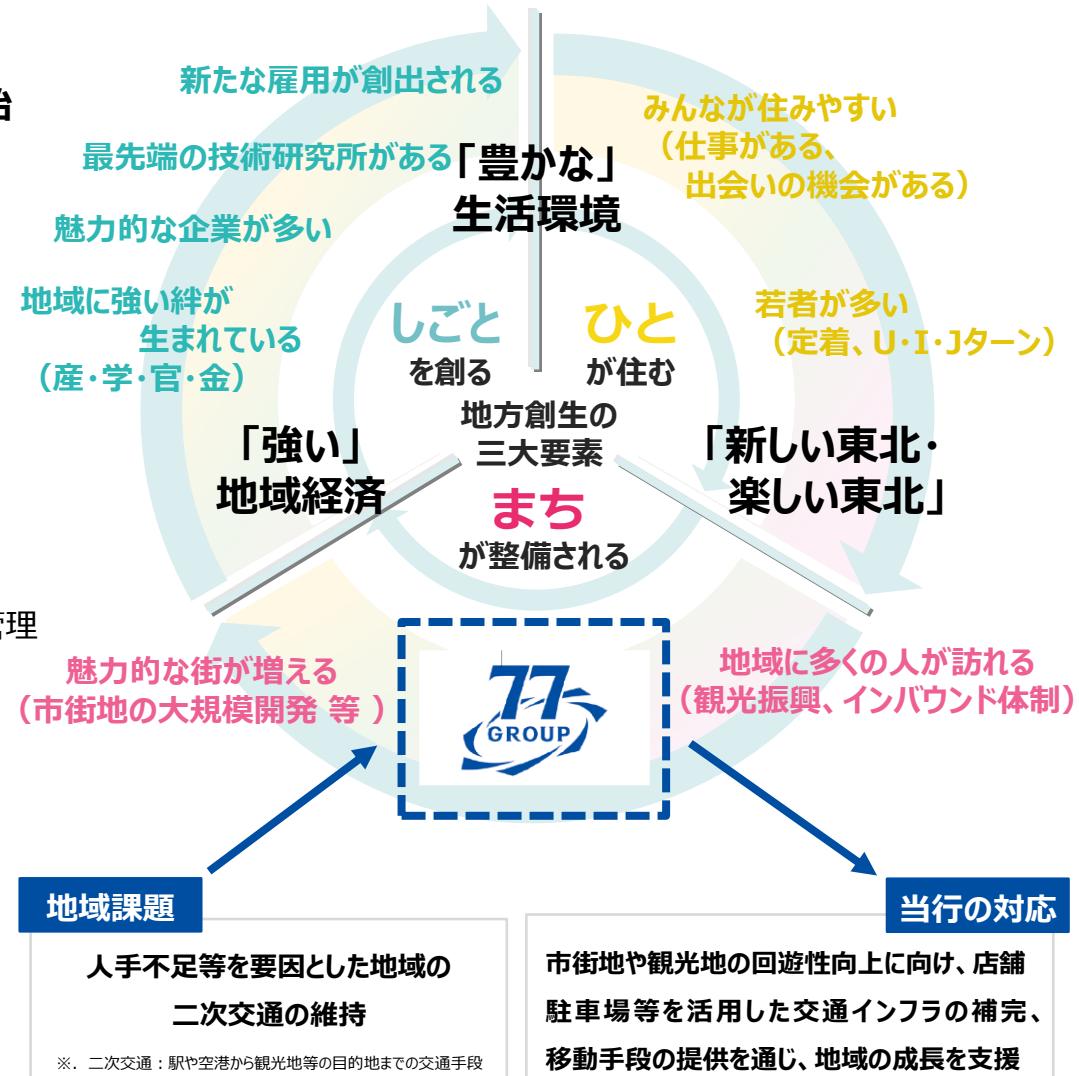
※、「タイムズカー」アプリやサイト等から予約・利用が可能

#### 駐車場管理事業

##### サービス名

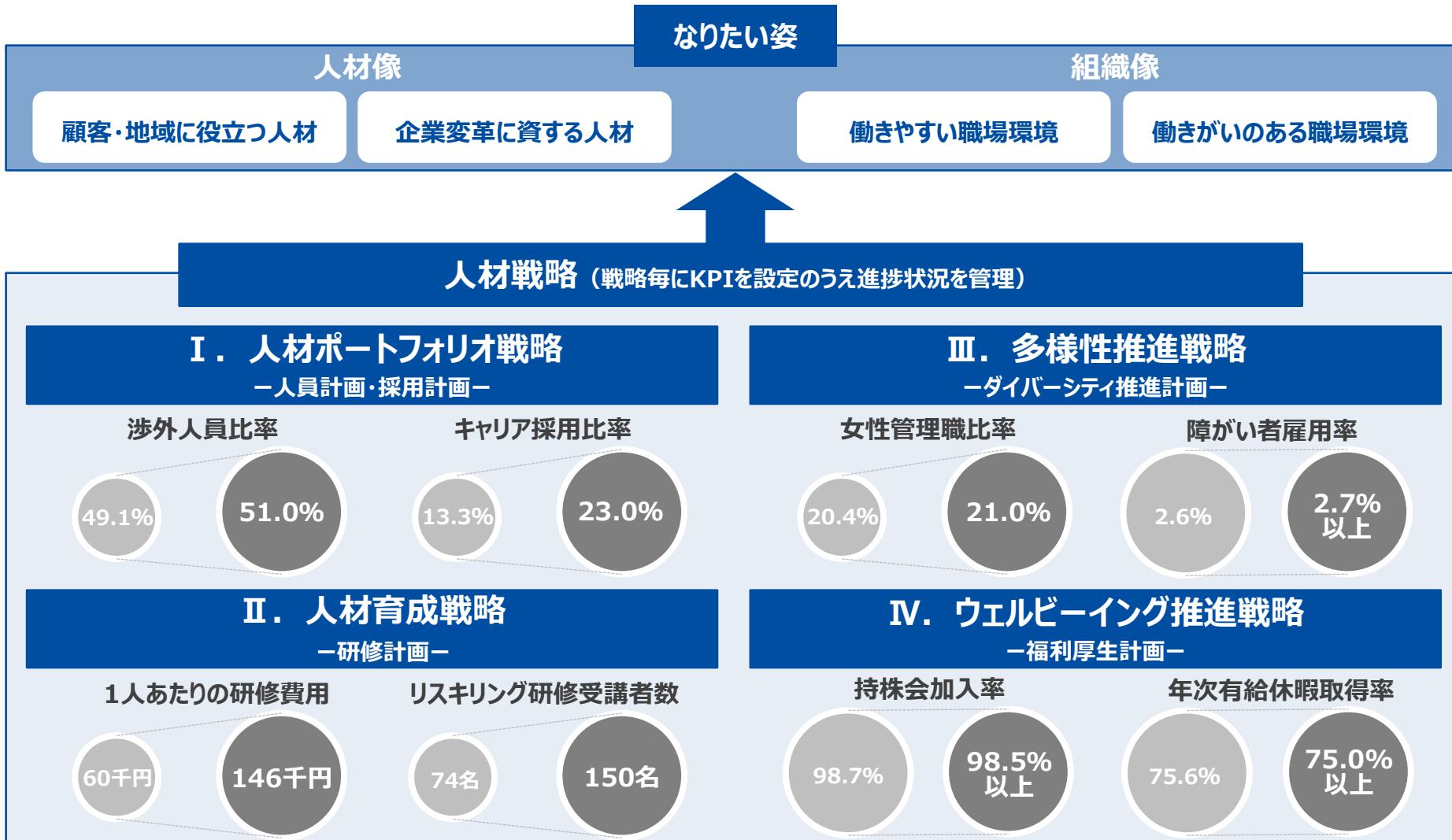
##### 77 Park (ななパーク)

当行の一部店舗の有料駐車場を運営・管理



## 戦略毎のKPIを掲げ、人的資本経営の取組みを強化

### 人的資本経営への取組み



## 有価証券運用については、第2の収益の柱として態勢面等を含め適切な運用を実施

### 有価証券運用の実績等

#### □ 有価証券運用残高（簿価）の推移



#### □ 有価証券評価損益の推移



#### □ 有価証券運用態勢

##### 資金証券部（30名）（フロント部門）

市場企画課  
運用方針の企画・立案等

証券課  
投資有価証券の運用等

市場営業課  
市場性資金の調達・運用等

リスク統轄部  
(15名)  
(ミドル部門)

市場国際部  
(市場事務課)  
(6名)  
(バック部門)

外部トレーニー  
経験者の割合

23.5%  
12名/51名

女性行員の割合

21.6%  
11/51名

若手(20代)  
行員の割合

13.7%  
7名/51名

# 地域の脱炭素社会の実現に向けた取組強化により、ステークホルダーの持続的成長に貢献

## 移行計画の策定

### □ 「2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現」に向けた取組み

- 移行計画を「脱炭素社会の実現に向けたトランジション戦略」と定義し、気候変動対応にかかる事業戦略と位置づけ
- 移行計画の実行を通じ、お客さま・地域の脱炭素を牽引し、ステークホルダーの持続的成長に貢献
- 七十七グループの気候変動にかかるリスク低減とトランジションに伴う機会創出を図る

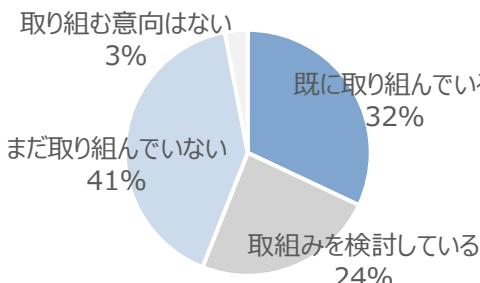


### □ エンゲージメント実施状況

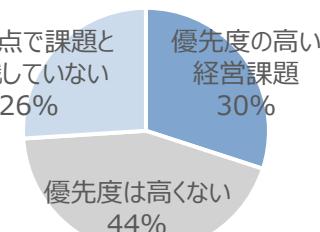
宮城県内FE (Scope3カテゴリー15) 上位先とのエンゲージメントを実施

### 自社の排出量算定、把握、取組意識の醸成が課題

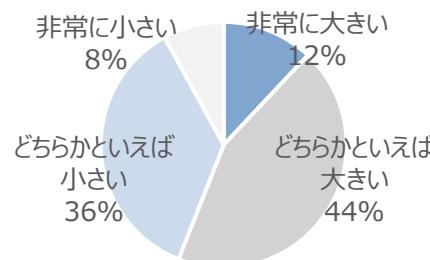
#### 【脱炭素の取組状況】



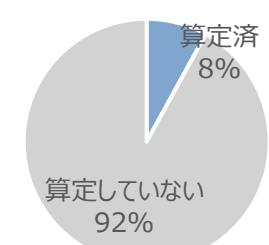
#### 【経営課題としての優先度】



#### 【脱炭素が自社に及ぼす影響】



#### 【自社のGHG排出量算定】



継続的なエンゲージメントやソリューションメニューの提供により脱炭素社会に貢献