

05

「Vision 2030」の
取組状況

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

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)

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



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

「金融」×「コンサルティング」の実践に向け専門人材を配置・育成

専門人材の配置・育成

各種専担者の本部配置

2021年3月末
72名

2025年9月末
138名

地域サポートチーム	33名
事業承継・M&Aチーム	13名
ヘルスケアチーム	5名
ビジネスコンサルチーム	6名
サステナ推進チーム	2名
ストラクチャード・ファイナンス課	17名
経営改善アドバイザー	4名
転廃業支援チーム	4名
地方創生推進デスク	3名
スタートアップサポートデスク	2名
情報開発課	5名
アジアビジネス支援室	14名
ウェルスマネジメント室	30名

事業領域の拡大に向けた グループ会社の営業体制

2021年3月末
76名

2025年9月末
130名

七十七リース	20名
七十七カード	10名
七十七証券	37名
七十七リサーチ&コンサルティング	12名
七十七パートナーズ	5名
七十七ヒューマンデザイン	9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	21名
七十七ビジネスウィズ	1名
77 NEXT CONSULTING	3名
七十七キャピタル	5名

専門人材の育成に向けた 外部派遣

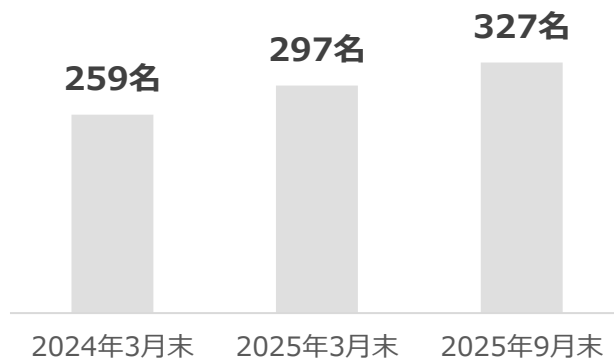
2021年3月末
(累計)
155名

2025年9月末
(累計)
327名

デジタル分野	4名
国際・マーケット分野	7名
ソリューション分野	14名
地方創生分野	5名

うち、異業種へ5名派遣中

外部派遣者数の推移（2012年4月からの累計）



※1. 2025年9月末時点

※2. グループ会社は、営業部門の人数を記載

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

業務範囲を拡大し、顧客ニーズに応じた幅広いコンサルティングを提供

法人分野への取組み

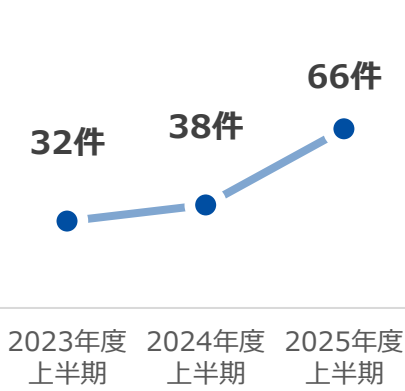
法人非金利収益の推移

(単位：億円)

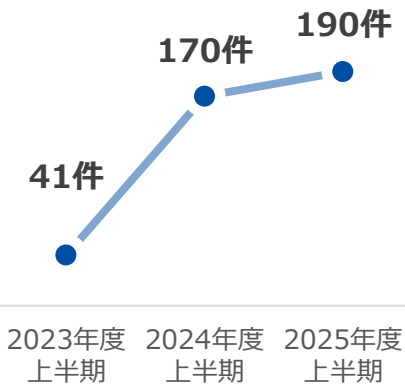
	2023年度	2024年度	2025年度 上半期	2025年度 予想
法人非金利収益 (外為デリバティブ収益等を含む)	50	64	29	58
与信関連手数料	17	24	13	25
うち、シ・ローン、CL	8	10	6	11
うち、コベナンツ付融資	4	6	4	7
うち、APローン取扱手数料	2	7	2	6
事業支援関連手数料	21	24	10	25
うち、ビジネスマッチング	13	11	5	13
うち、M&A	4	6	1	4
うち、SDGs関連手数料等	2	4	3	6
外為デリバティブ収益等	12	16	6	8

貸出案件への対応

コベナンツ付融資成約件数

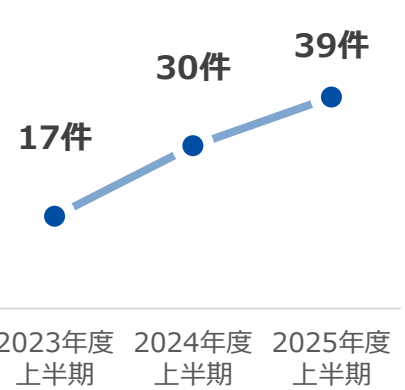


サステナブル関連融資取扱件数

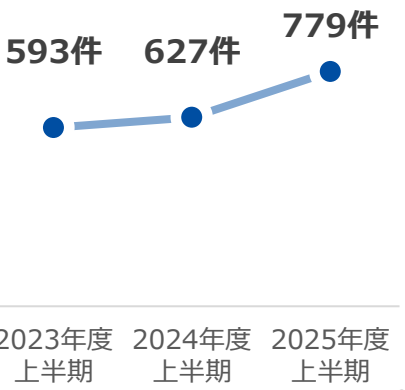


事業支援への取組み

M&A受託件数



有料ビジネスマッチング取扱件数



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

顧客起点のアプローチ強化により、お客さまの資産形成支援に貢献

個人分野への取組み

預り資産関連手数料の推移

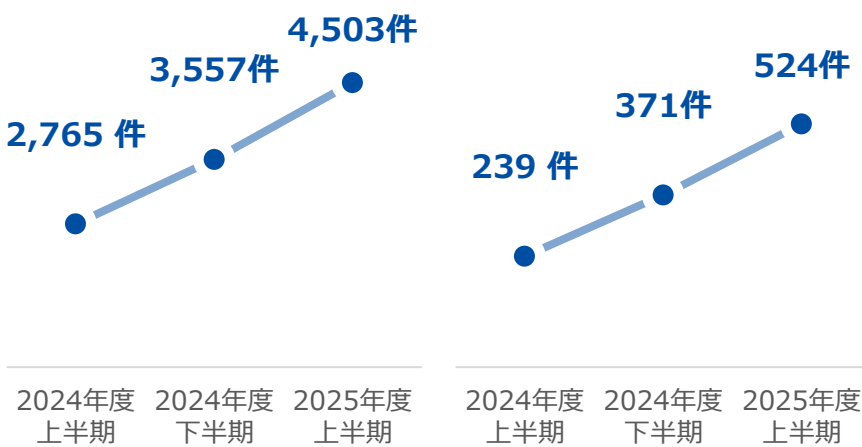
(単位：億円)

	2023年度	2024年度	2025年度 上半期	2025年度 予想
預り資産関連手数料	25	27	13	25
販売手数料	18	18	8	15
うち、投資信託	5	7	3	6
うち、保険	12	8	3	7
うち、公共債	1	1	1	1
信託報酬等	6	8	4	8
うち、投資信託	5	7	4	8
信託業務関連	1	1	1	2
七十七証券	10	10	6	13

富裕層へのアプローチ強化

- 「ウェルスマネジメント室（2021年6月新設）」による推進に加え、七十七証券への送客を通じて、顧客起点のアプローチを強化
- ノウハウ蓄積による一人ひとりの提案力向上のほか、専門知識習得に向けた継続的な外部機関への行員派遣（現在 5 名派遣中）により、「プライベートバンカー」の育成を目指す

顧客プロファイリング※件数（累計） 信託商品・サービス取扱件数（累計）



2024年度 上半期 2024年度 下半期 2025年度 上半期

2024年度 上半期 2024年度 下半期 2025年度 上半期

※：総資産や属性に関する情報を分析

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

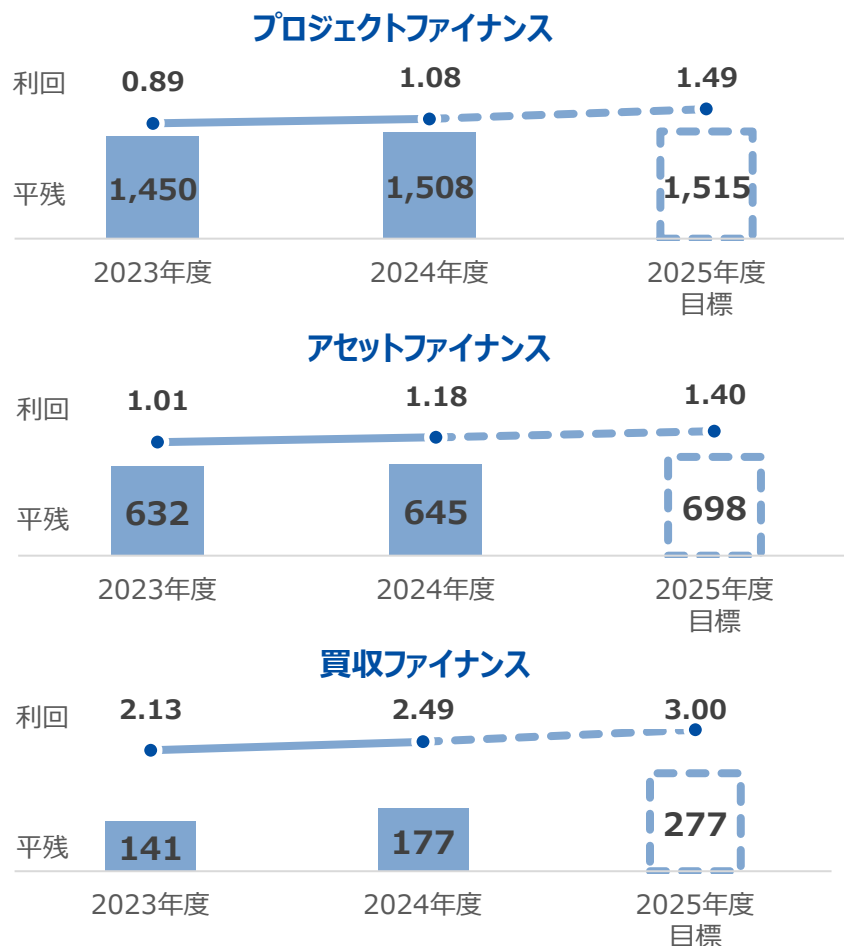
企業文化改革
戦略

ファイナンス手法の拡充を通じ、収益の多角化を推進

■ ストラクチャード・ファイナンス取組実績

(単位：億円、%)

□ ストラクチャード・ファイナンス平残・利回り



■ ファンド取組実績

□ ファンドへの取組方針

基本方針

事業承継、M&A等のファイナンス手法拡充、情報ネットワーク
構築によるSFの取込みおよび中長期的な投資リターンの獲得

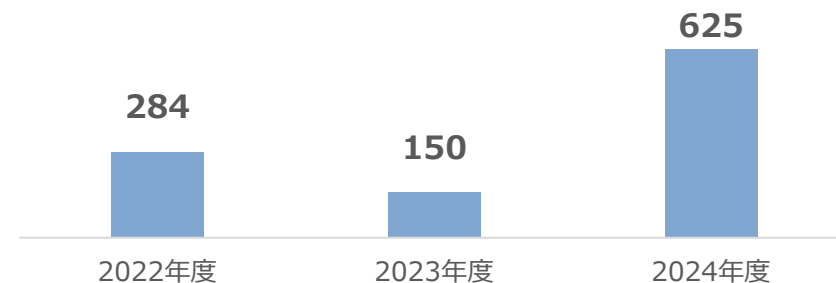
□ ファンド出資総額（実残、空枠合計）

(単位：億円)



□ ファンド案件連携収益

(単位：百万円)



※. ファンドとの案件連携による貸出金利息、役務取引等利益の合計額

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

生産性倍増
戦略

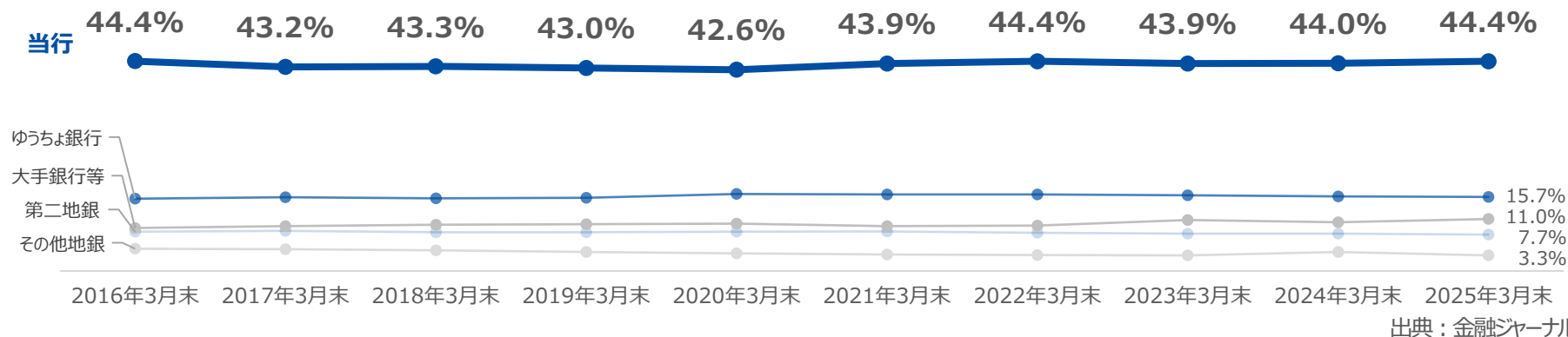
地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

法人・個人へのアプローチ強化により、粘着性の高い預金獲得に注力

預金獲得に向けた取組状況

宮城県内の預金シェア推移



法人・個人へのアプローチ強化

法人

決済口座を起点としたアプローチ

個人

総合取引・利便性の向上を通じたアプローチ

法人貸出先数の拡大

2024年3月末
14,122先

2025年9月末
15,059先
(+6.6%)

給振元受事業者数の増加

2024年3月末
11,803先

2025年9月末
12,108先
(+2.5%)

年金受給者数の増加

2024年3月末
302千先

2025年9月末
303千先
(+0.3%)

個人IB稼働先数の増加

2024年3月末
495千先

2025年9月末
599千先
(+20.8%)

法人IB契約先数の増加

2024年3月末
30,694先

2025年9月末
35,121先
(+14.4%)

住宅ローン残高の増加

2024年3月末
12,703億円

2025年9月末
13,185億円
(+3.7%)

グループ預り資産残高の増加

2024年3月末
7,243億円

2025年9月末
9,035億円
(+24.7%)

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

各社の「Vision 2030」実現を目指し、事業基盤を拡大

グループ会社の収益状況①

(単位：百万円)

七十七リース (1974年11月設立)

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

	2024年度	前年比 増減額	リース債権・割賦債権残高
当期純利益	274	▲ 95	2020年度 270億円
			2024年度 368億円
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	306	32	

七十七証券 (2016年7月設立)

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

	2024年度	前年比 増減額	預り資産残高
当期純利益	86	1	2020年度 1,089億円
			2024年度 1,761億円
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	150	64	

七十七信用保証 (1978年10月設立)

地域のチカラになる
「SSS (Share up・Streamline・Social responsability)」の実現

	2024年度	前年比 増減額	住宅ローン保証残高
当期純利益	868	▲ 123	2020年度 8,687億円
			2024年度 10,017億円
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	816	▲ 52	

七十七リサーチ&コンサルティング (2018年7月設立)

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

	2024年度	前年比 増減額	コンサルティング・ 受託調査案件数 (年間)
当期純利益	130	70	2020年度 94件
			2024年度 180件
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	113	▲ 17	

七十七カード (1983年2月設立)

地域キャッシュレス・プロモーションカンパニー

	2024年度	前年比 増減額	ショッピング取扱高 (年間)
当期純利益	194	12	2020年度 882億円
			2024年度 1,335億円
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	195	▲ 4	

七十七パートナーズ (2021年12月設立)

地域ナンバーワンのバイアウトファンド

	2024年度	前年比 増減額	投資実行累計額
当期純利益	3	▲ 2	1,020百万円
			NEW 総額100億円の 2号ファンドを組成
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	35	32	

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

グループ会社の収益状況②

(単位：百万円)

七十七ヒューマンデザイン（2022年8月設立）

地域の未来を描く人材戦略パートナー

	2024年度	前年比 増減額	人材紹介成約件数（年間）
当期純利益	22	▲ 12	2022年度 40件
	2025年度 予想	前年比 増減額	2024年度 257件
当期純利益	4	▲ 19	

七十七デジタルソリューションズ（2023年5月設立）

地域のデジタル・リーディングカンパニー

	2024年度	前年比 増減額	ITサポート成約件数（年間）
当期純利益	▲ 9	37	2023年度 87件
	2025年度 予想	前年比 増減額	2024年度 141件
当期純利益	20	29	

七十七ほけんサービス（2024年3月設立）

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

	2024年度	前年比 増減額	保険相談成約件数
当 期 純 利 益	▲ 99	▲ 85	
	2025年度 予想	前年比 増減額	2024年度 924件
当 期 純 利 益	12	111	

七十七ビジネスウィズ（2024年9月設立）

未来の業務を「ともに」設計するBPOコンサルティング会社

	2024年度	前年比 増減額	業務受託件数 2024年度 11件
当 期 純 利 益	▲ 21	—	
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当 期 純 利 益	4	25	

77 NEXT CONSULTING（2025年1月設立）

お取引先・地域・七十七グループと海外を結ぶGlobal Hub

	2024年度	前年比 増減額	契約件数 2025年9月末時点 16件
当 期 純 利 益	—	—	
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当 期 純 利 益	12	—	

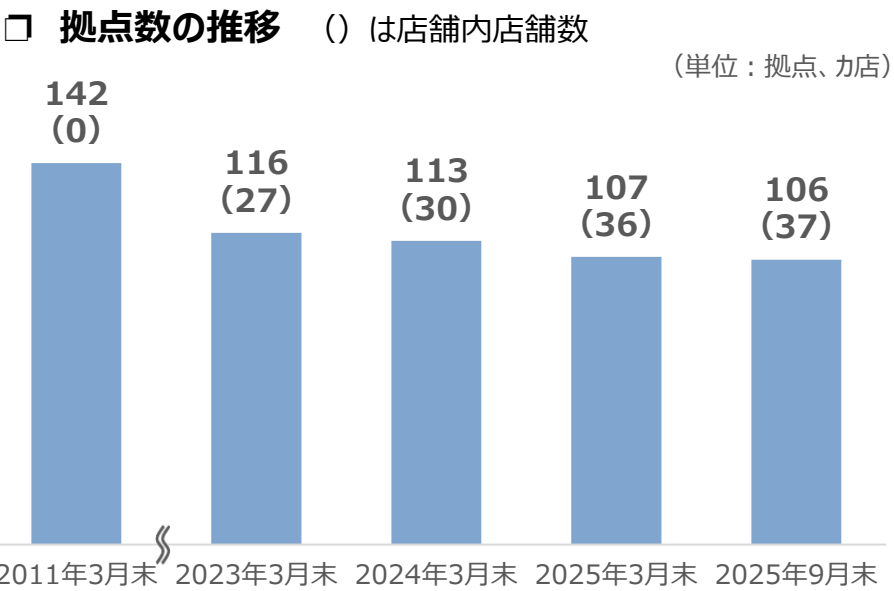
七十七キャピタル（2016年7月設立）

ハイバリュー・エクイティ・ソリューション・プロバイダー

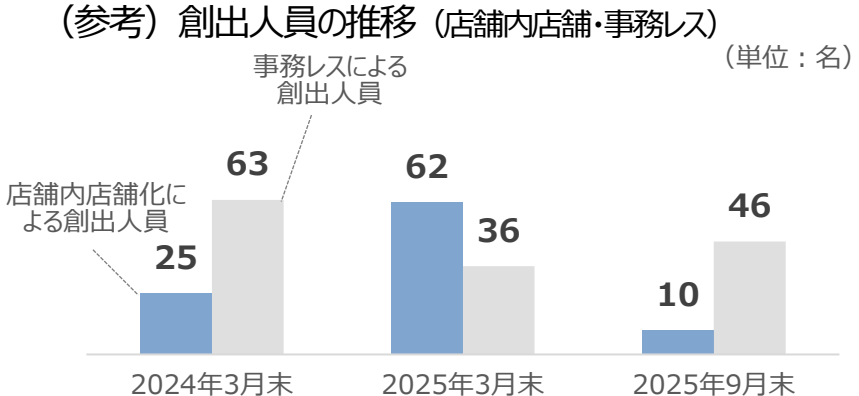
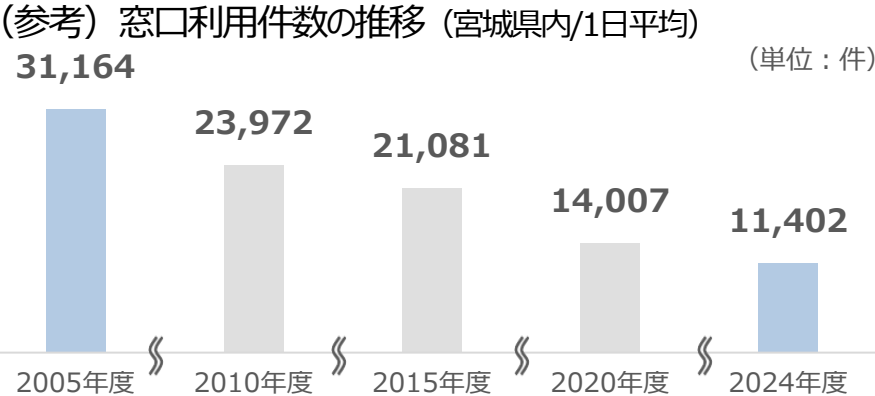
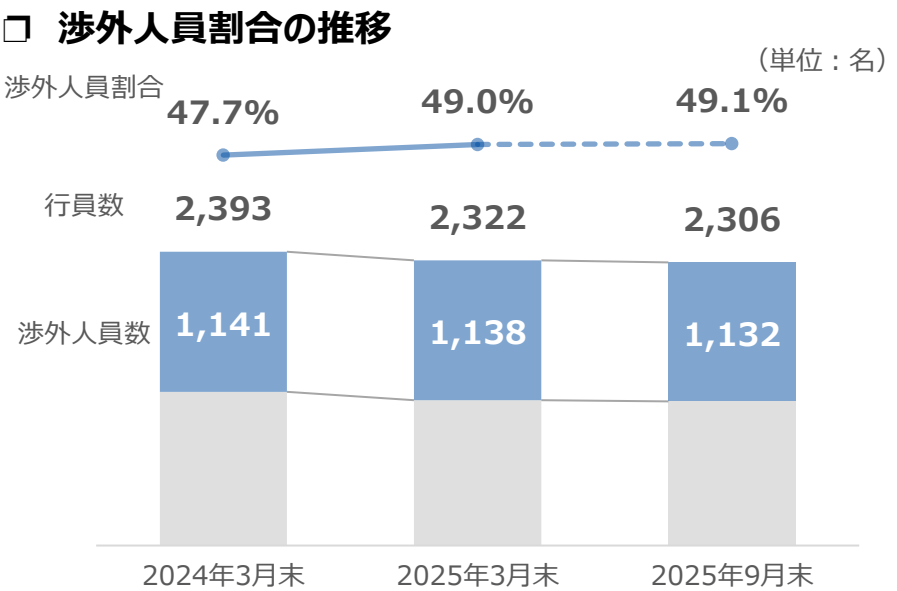
	2024年度	前年比 増減額	投資実行累計額
当 期 純 利 益	8	▲ 2	2020年度 2,485百万円
	2025年度 予想	前年比 増減額	
当 期 純 利 益	6	▲ 1	2024年度 4,870百万円

店舗網の戦略的見直し、行員の再配置等を通じ、コンサルティング体制を強化

店舗内店舗化の実施状況



営業人員の創出

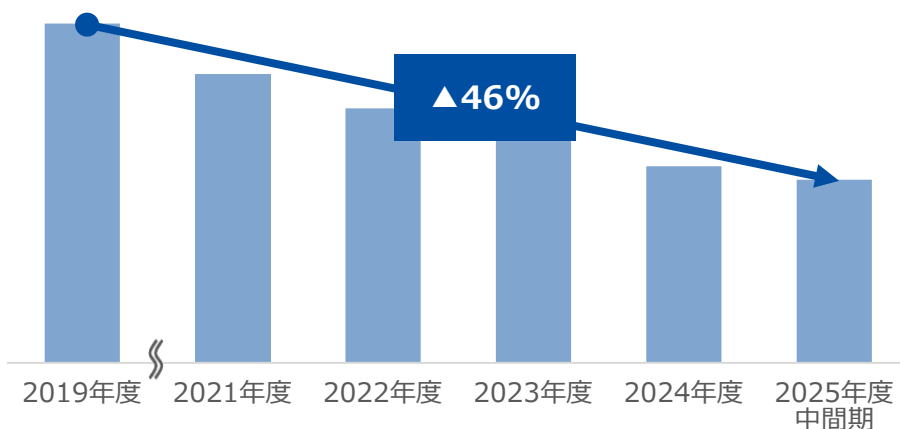


顧客満足度
ナンバーワン
戦略生産性倍増
戦略地域成長
戦略企業文化改革
戦略

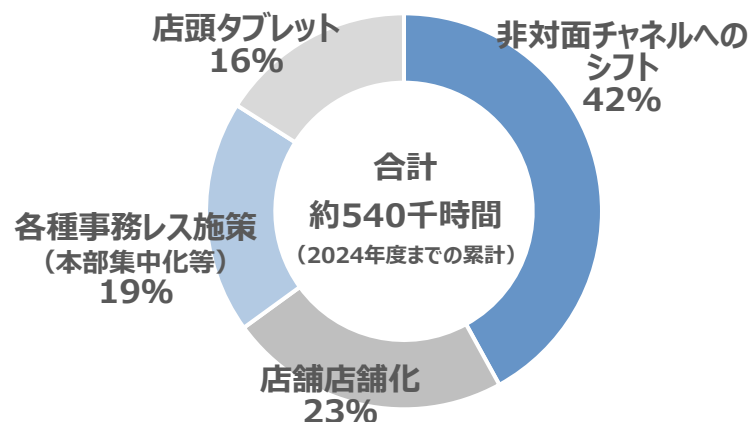
営業店事務・本部業務の削減・効率化を図り、生産性を向上

事務レスの取組み

□ 営業店事務量の削減（2019年度の事務量を100とした場合）



□ 営業店事務量削減内容の内訳



□ 本部業務の効率化

- デジタル化の進展や本部BPRを推進し、強固な業務運営体制を構築することを目的に、D3ワーキンググループを2025年2月に設置

※. D3 : Digitally Driven Direction（デジタル化に向かって邁進していく）

主な実施内容

- ✓ 資料作成業務の生成AIへの代替
- ✓ 集計作業のデジタル化
- ✓ 一部業務のパートタイマーへの代替等

創出時間



2025年度上半期実績
34千時間
（進捗率：49.7%）

本部業務の
廃止・代替・デジタル化件数

2025年度上半期実績
72件
（進捗率：55.4%）

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・IPO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

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

CHECK!

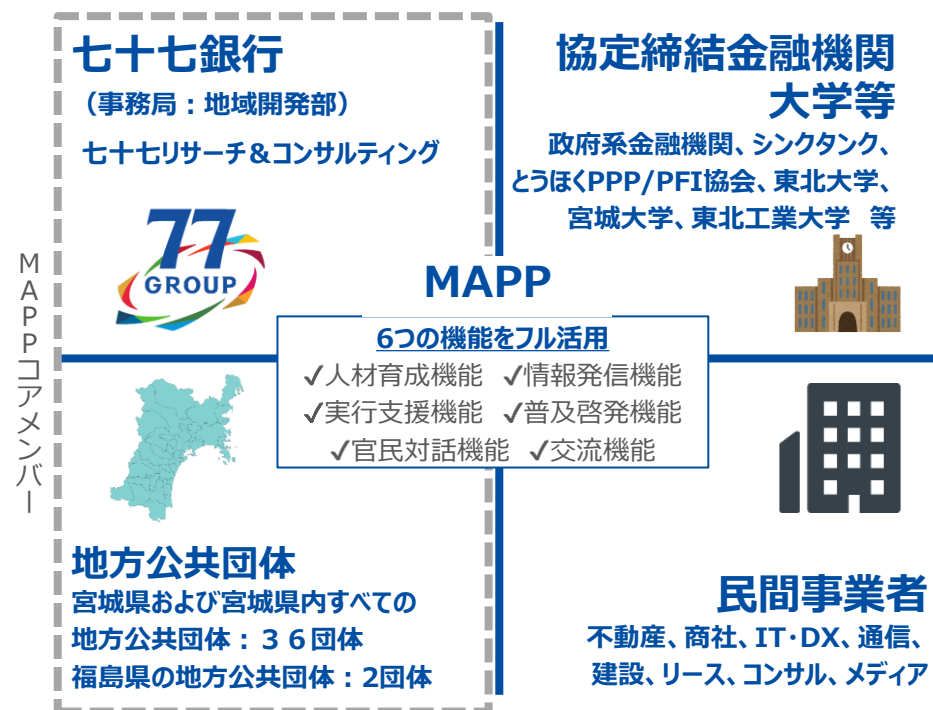
地方創生等にかかる詳細な取組内容は
「地域と創る。」(2025年版)に掲載

七十七銀行 | 2025年度中間

みやぎ広域PPPプラットフォーム（通称：MAPP^{マップ}）の形成

□ MAPPの取組内容

- 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



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

各種取組みの深化を通じ、地域金融機関として役割を発揮

スタートアップ企業支援

□ 「スタートアップワールドカップ2025東北予選」への協賛

- 2025年8月、初めて仙台市で予選が開催され、当行は「特別プラチナスポンサー」として参画

スタートアップワールドカップとは？

- ▶ 革新的なスタートアップ企業を対象として世界100以上の国と地域で予選が実施される世界最大級のピッチコンテスト



＜当日挨拶の様子＞

□ 「DATERISE!2025」への共催

- 東北から海外で活躍するスタートアップ企業の創出を目的に、仙台市として初めて主催するスタートアップイベントに共催し、「七十七銀行賞」を提供



＜七十七銀行賞授与の様子＞

「七十七銀行賞」受賞先

企業名
ファイトケミカルプロダクツ株式会社
(東北大学発のスタートアップ企業)

事業内容
植物由来の機能性素材の製造・販売

産学・外部機関との連携支援

□ 大学との連携

- 宮城県内の大学と連携し、お取引先の研究開発に関する課題解決を支援
- 2025年4月より、東北大学産学連携機構の産学共創推進部へ行員を派遣中
＜連携している宮城県内の大学＞

東北大学

宮城大学

東北工業大学

東北学院大学



出典：東北大学、宮城大学、東北工業大学、東北学院大学

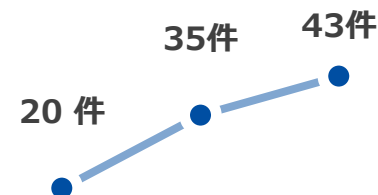
□ 外部機関との連携

- 様々な外部連携機関と連携し、地域産業の振興やお取引先の多様な経営課題等の解決を支援

(相談事例)

- ✓ 事業計画策定
- ✓ 資金調達
- ✓ 販路開拓支援
- ✓ 営業戦略
- ✓ 知的財産取得
- ✓ SNS活用 等

産学・外部機関連携支援相談件数



2022年度 2023年度 2024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

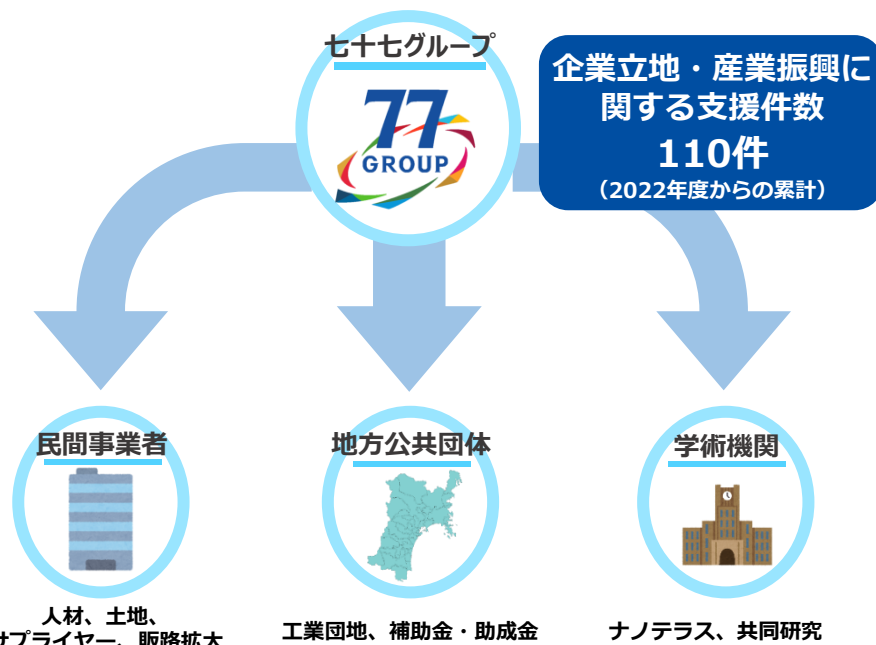
企業文化改革
戦略

企業誘致支援

□ 支援イメージ



各種ニーズに七十七銀行がお応えします！



ナノテラスの動向

□ 次世代放射光施設「ナノテラス」との連携状況

- 国・民間事業者・地域が一体となり一つの大型研究施設を整備・運用する「官民地域パートナーシップ」という枠組みで整備された世界最高水準の研究施設（2024年4月本格稼働開始）
- 日本の研究開発レベルを向上させる「ナノまで見える巨大な顕微鏡」として多くの企業が活用

当行の連携状況

- ① 一般財団法人光科学イノベーションセンターの監事として参画
- ② 融資、寄付金による資金支援の実施
- ③ 活用に向けた各種セミナー等の開催
参加企業（団体）：延べ160社 参加人数：延べ300名



＜上空からの様子＞

ナノテラス活用の意向を
表明している企業数

150社超

経済波及効果

※東北経済連合会推計

約1.9兆円
(稼働後10年間)

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

地域開発プロジェクトの動向

□ せんだい都心再構築プロジェクト

― 仙台市中心部の市街地環境改善等を

目的に仙台市より発表されたプロジェクト（現在8棟が本件プロジェクトを活用）

― 当行では、建設ニーズがある企業等との連携・情報提供を行うほか、資金供給やリーシング等の支援を実施

せんだい都心再構築プロジェクト施策活用案件

地域開発プロジェクト関与件数

約150件
(2025年9月末時点)

仙台第一生命
ビルディング

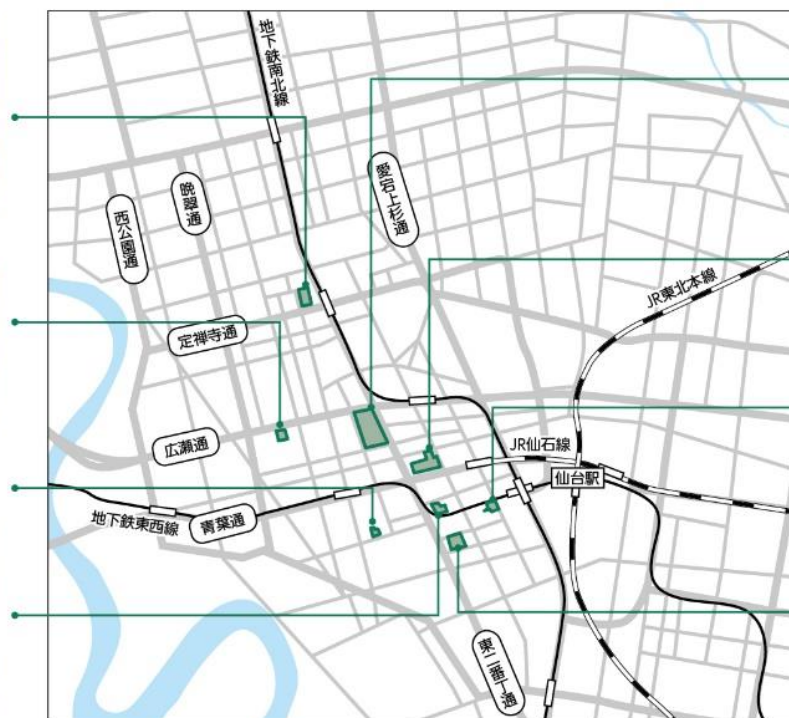


ウッドライズ仙台



(仮称)
仙台市青葉区一番町オフィスビル開発計画

NANT仙台南町



(仮称)
一番町三丁目七番
地区市街地開発事業



(仮称) 読売仙台ビル建替プロジェクト



T-PLUS仙台

アーバンネット
仙台中央ビル



出典：NTT都市開発、みずほ不動産投資顧問、東京建物、鹿島建設、
一番町三丁目七番地区市街地再開発準備組合、第一生命保険

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

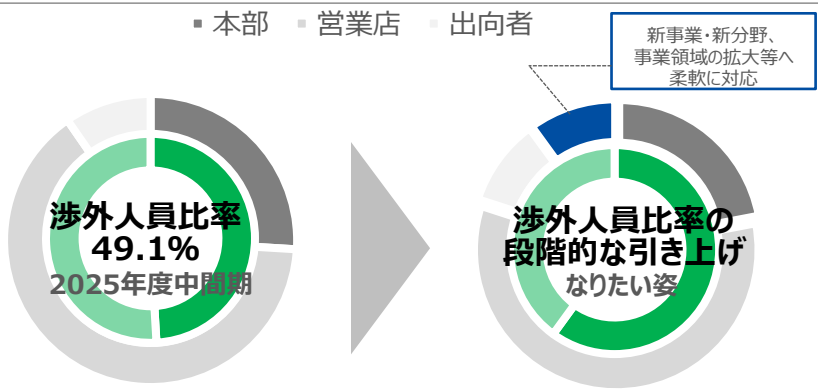
企業文化改革
戦略

経営戦略と連動した機動的な人材ポートフォリオを構築

人材ポートフォリオ戦略

経営戦略に基づく人材ポートフォリオの構築

- 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
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	2024年度	2025年度 中間期	2025年度 目標
スキル	法人渉外平均スキルレベル（最大5.0）	2.7	2.8	3.0
	個人渉外平均スキルレベル（最大5.0）	2.0	2.0	2.2
	上位資格（FP1級・CFP・中小企業診断士）保有者数	274名	283名	330名
	デジタル人材認定者数	1,612名	1,680名	1,800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）※	3.6	3.6	3.6以上
	ジョブトライアル参加者数	194名	154名	250名以上
	ジョブエントリー応募者数	7名	— (下半期募集予定)	21名以上
リターン	渉外人員比率	49.0%	49.1%	51.0%
	本業にかかる労働生産性	16百万円	9百万円	19百万円
	コンサルティング収益	84億円	44億円	90億円

※. 良好な状態の目安3.5以上（挑戦に関する項目を抽出）

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

生産性倍増
戦略

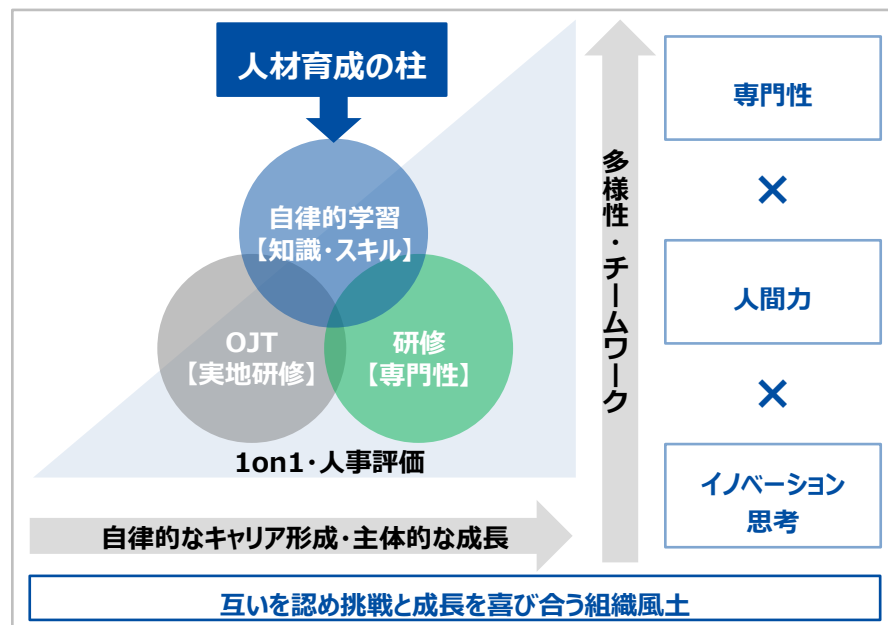
地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

キャリア形成支援を通じ、顧客・地域に役立つ人材、企業変革に資する人材を育成

人材育成戦略

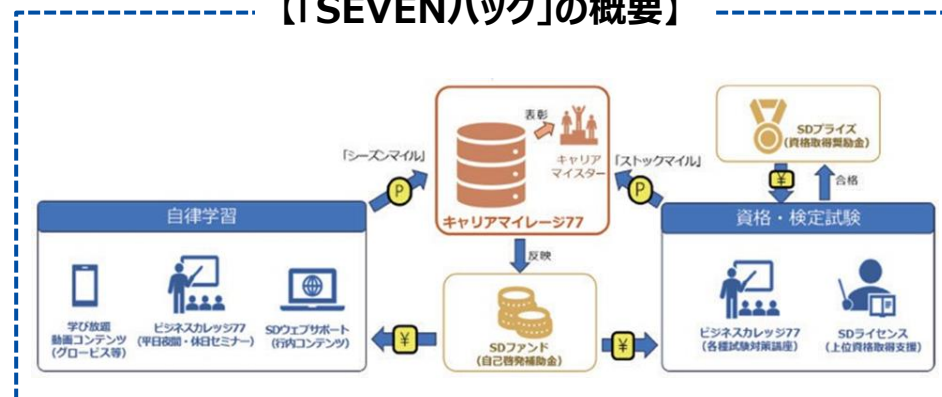
□ 人材育成のフレームワーク



□ 自律学習支援パッケージ「SEVENパック」の新設

- キャリアマイレージ制度を中心に自己啓発ツールの提供と費用補助制度を組み合わせたパッケージを導入

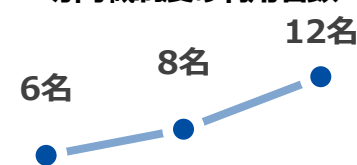
【「SEVENパック」の概要】



□ 専門職制度の導入

- 専門分野に集中的に従事し
高度な専門性の発揮を期待
する観点から、2023年4月に
専門職制度を導入

専門職制度の利用者数



2024年3月末 2025年3月末 2025年9月末

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

行員一人ひとりが働きやすい環境を提供することで、人的資本の土台を構築

多様性推進戦略

□ 女性活躍推進のさらなる強化

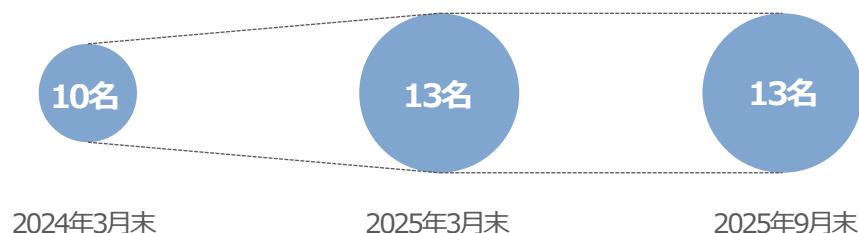
(女性役員および管理職候補者の育成)

- 女性役員および管理職候補者の育成に向けた取組みを実施

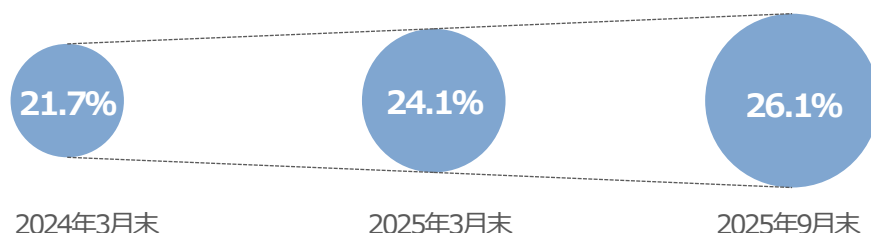
取組内容

- ✓ 社内外で活躍するロールモデルや経営層との交流機会の拡充
- ✓ 育児期の子を持つ行員等のキャリア意識醸成に向けたセミナー 等

女性の本部陪長・支店長・グループ会社社外取締役数



法人渉外・フロパー・本部企画業務に占める女性行員の比率



ウェルビーイング推進戦略

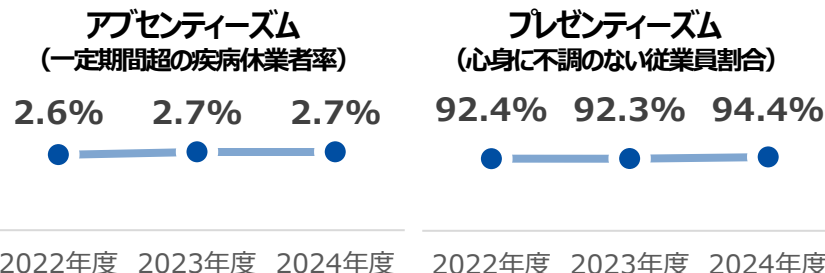
□ ウェルビーイング推進へのアプローチ

- 健康経営の推進や福利厚生の充実化等を通じ、従業員一人ひとりが持てる力を最大限に発揮できる環境を整備



□ 健康経営優良法人2025～ホワイト500～の認定

- 優良な健康経営を実践している上位500法人に認定



	2023年度実績	2024年度実績	2025年度 中間実績	2025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）	1.33倍	1.45倍	1.51倍	1.47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	－ 91,373先	－ 101,399先	－ 105,278先	－ 111,000先	35%以上 180,000先
宮城県内の当行ローン利用率	15.1%	15.3%	15.6%	17.0%	20.0%
グループ会社の当期純利益	17億円	15億円	10億円	17億円	30億円
本業にかかる労働生産性 ※2	14百万円	16百万円	9百万円	19百万円	24百万円
営業店事務量（2019年度比）	▲33%	▲42%	▲46%	▲50%	▲50%
非対面チャネル利用率	（法人） 32% （個人） 27%	（法人） 35% （個人） 32%	（法人） 36% （個人） 34%	（法人） 38% （個人） 36%	（法人） 50% （個人） 50%
創業期の事業者に対する成長支援件数	2,061件	2,264件	1,364件	2,500件	3,000件
CO2排出量 ※3	8,433t-CO2	6,803t-CO2	2,618t-CO2	5,700t-CO2	0t-CO2
管理職に占める女性割合	17.5%	19.4%	20.4%	21.0%	30.0%

その他項目	<div>◆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）</div> <div>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</div> <div>◆宮城県における経済成長率の向上を支援する</div> <div>◆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</div> <div>◆「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</div> <div>◆顧客・地域に役立つ「専門性を有する人材」を増加させる</div>
-------	---

※ 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. 2025年度中間実績は、2024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注意ください。

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/>