

05

主な施策の取組み

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

専門人材の配置・育成を通じ、専門性を活かしたコンサルティング営業を実施

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 → 2026年3月末 138名

地域サポートチーム	29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	7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	19名
経営改善アドバイザー	4名
事業再生・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	13名
ウェルスマネジメント室	32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 → 2026年3月末 146名

七十七リース	21名
七十七カード	13名
七十七証券	35名
七十七リサーチ&コンサルティング	13名
七十七パートナーズ	7名
七十七ヒューマンデザイン	13名
七十七デジタルソリューションズ	9名
七十七ほけんサービス	25名
七十七ビジネスウイズ	1名
77 NEXT CONSULTING	3名
七十七キャピタル	6名

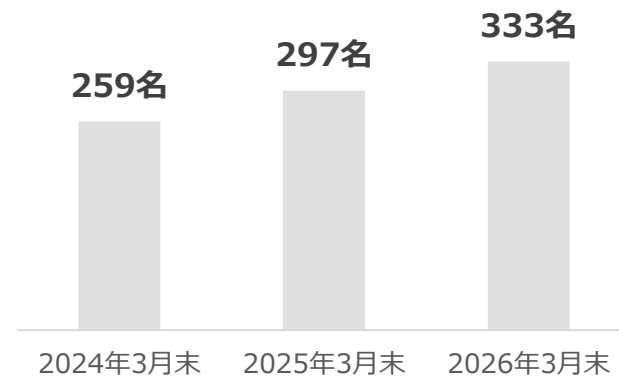
専門人材の育成に向けた
外部派遣

2021年3月末 (累計) 155名 → 2026年3月末 (累計) 333名

デジタル分野	4名
国際・マーケット分野	9名
ソリューション分野	19名
地方創生分野	6名

うち、上場企業等の異業種へ7名派遣中

外部派遣者数の推移 (2012年4月からの累計)



※1. 2026年3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

地域成長
戦略

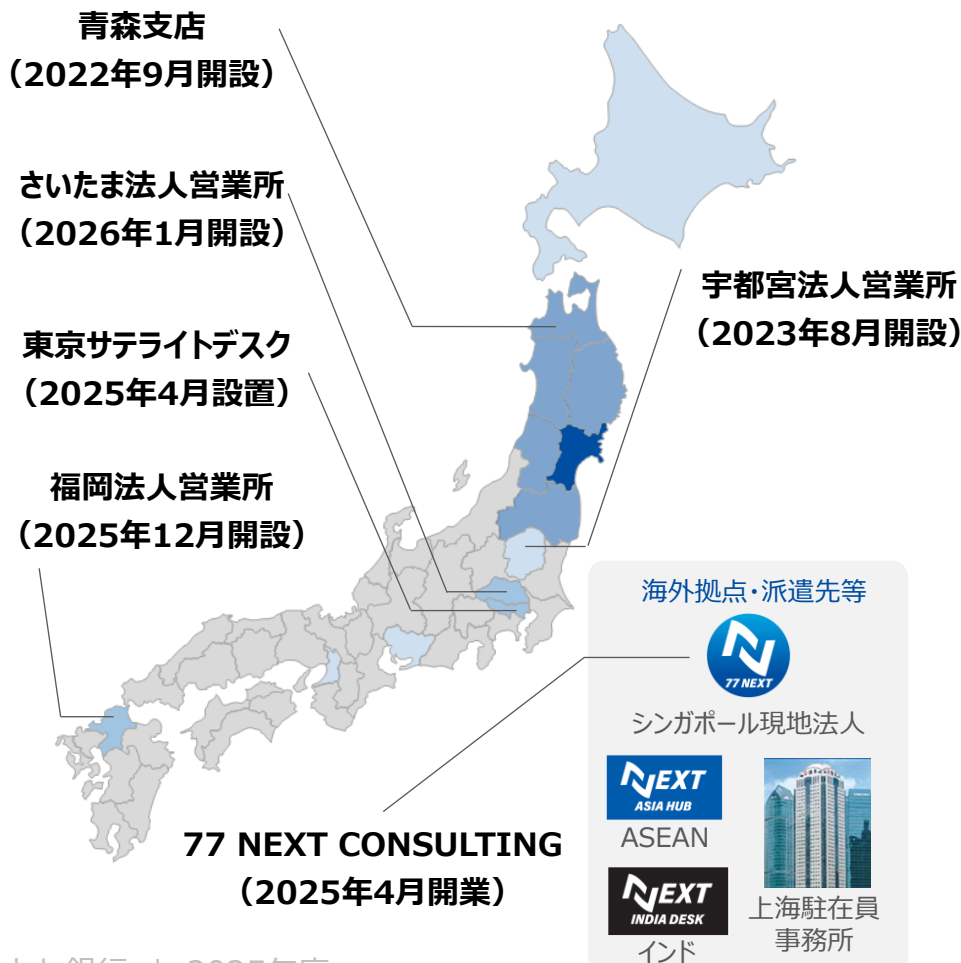
生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

広域ネットワークを活用し成長マーケットとの橋渡しを行うことで、地域顧客のビジネスチャンスを拡大

広域ネットワークの活用

成長マーケットとの橋渡し（七十七経済圏の拡大）



開所後の実績

宇都宮法人営業所



新規取引先数

56先

ビジネスマッチング支援件数

205件

さいたま法人営業所

新規取引先数

3先

ビジネスマッチング支援件数

16件



福岡法人営業所



新規取引先数

4先

ビジネスマッチング支援件数

15件

77 NEXT CONSULTING

同意書徴求件数

100件

提案件数

68件



顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

地域のトータルコーディネーターとして、多くの顧客とリレーションを構築

顧客とのリレーション構築

Let's Try!
(2030年度)
R.V.

宮城県内のメインバンク比率

56%以上



2022年3月末 2023年3月末 2024年3月末 2025年3月末 2026年3月末 2027年3月末
目標

(参考) 法人貸出先数



2022年3月末 2023年3月末 2024年3月末 2025年3月末 2026年3月末

Let's Try!
(2030年度)
R.V.

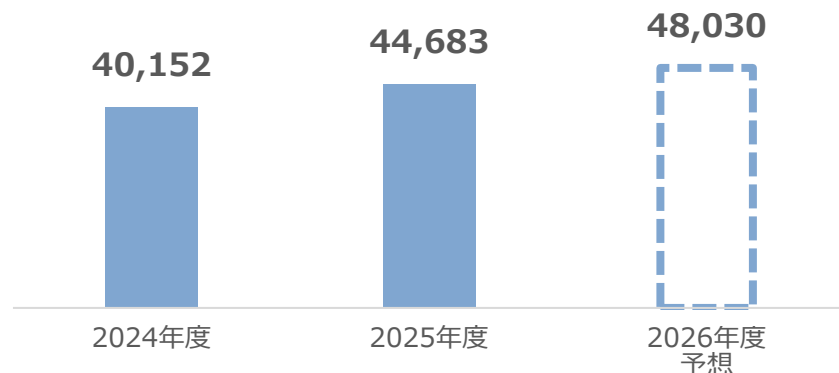
宮城県の成長を支える
県外法人貸出先数

2025年度比
1.2倍

主要計数の推移

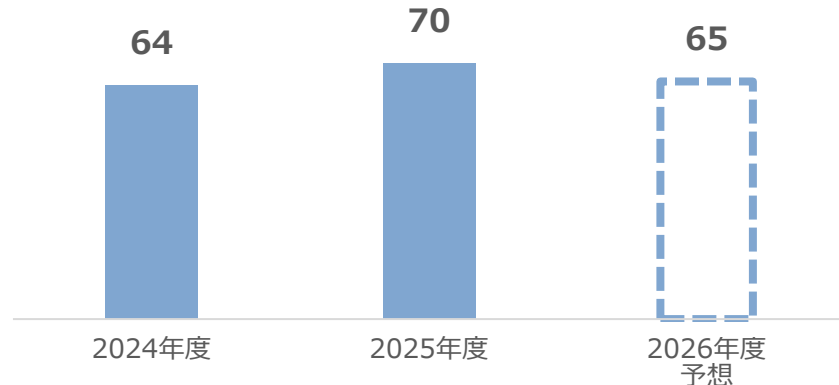
事業性貸出金平残 (円貨)

(単位: 億円)



法人非金利収益

(単位: 億円)



※. 2025年度は一過性の要因あり

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

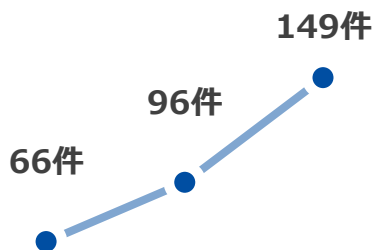
企業文化改革
戦略

高度なコンサルティングを通じ、顧客の課題解決策を提案

法人非金利収益の取組実績

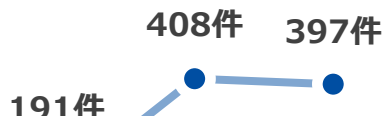
貸出案件への対応

コバナンツ付融資成約件数



2023年度 2024年度 2025年度

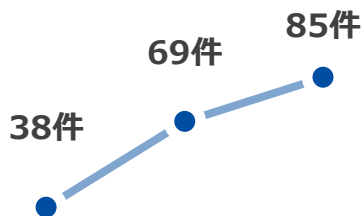
サステナブル関連融資取扱件数



2023年度 2024年度 2025年度

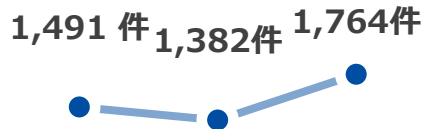
事業支援への対応

M&A受託件数



2023年度 2024年度 2025年度

有料ビジネスマッチング取扱件数



2023年度 2024年度 2025年度

法人非金利収益の推移

(単位：億円)

	2023年度	2024年度	2025年度	2026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	70	65
与信関連手数料	17	24	30	32
うち、シ・ローン、CL	8	10	11	13
うち、コバナンツ付融資	4	6	12	13
うち、APローン取扱手数料	2	7	5	5
事業支援関連手数料	21	24	27	23
うち、ビジネスマッチング	13	11	10	11
うち、M&A	4	6	4	6
うち、SDGs支援手数料等	2	4	12	6
外為デリバティブ収益等	12	16	13	10

※、2025年度は一過性要因あり

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

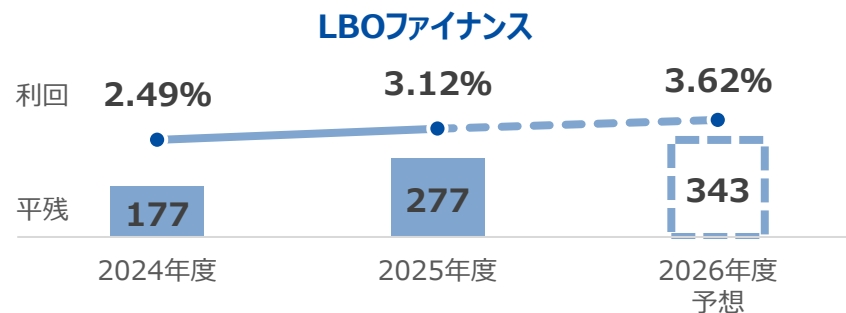
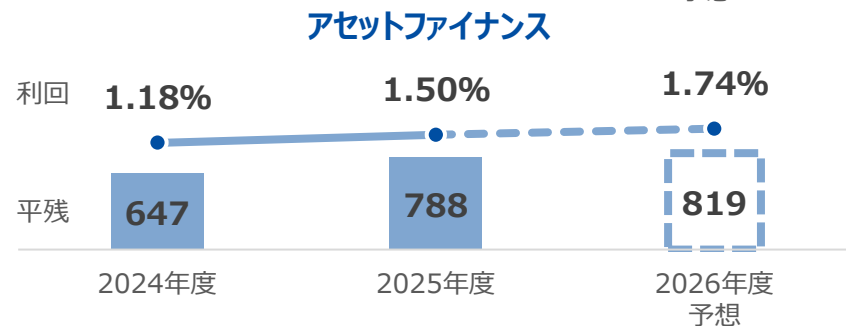
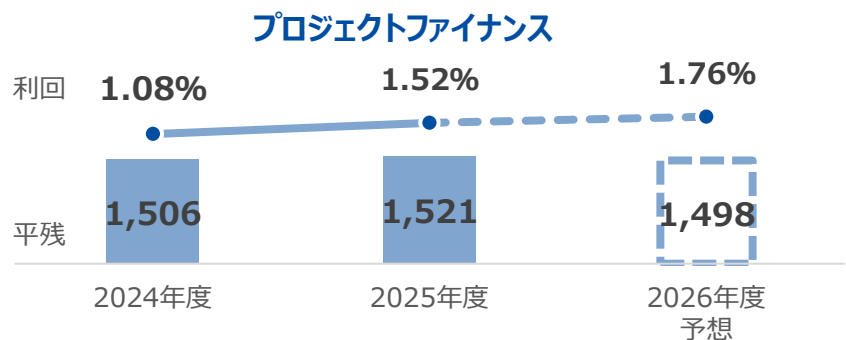
生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

ファンドも含めた多様なファイナンス手法を活用・拡大しながら、顧客ニーズに対応

ストラクチャード・ファイナンスの取組実績 (単位：億円)

□ ストラクチャード・ファイナンス平残・利回り



ファンドの取組実績

□ ファンドへの取組方針

基本方針

安定収益獲得に向けたポートフォリオの構築および案件連携収益を増強するほか、取引先の成長支援および地域社会の発展に資するファンドの活用

□ 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

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

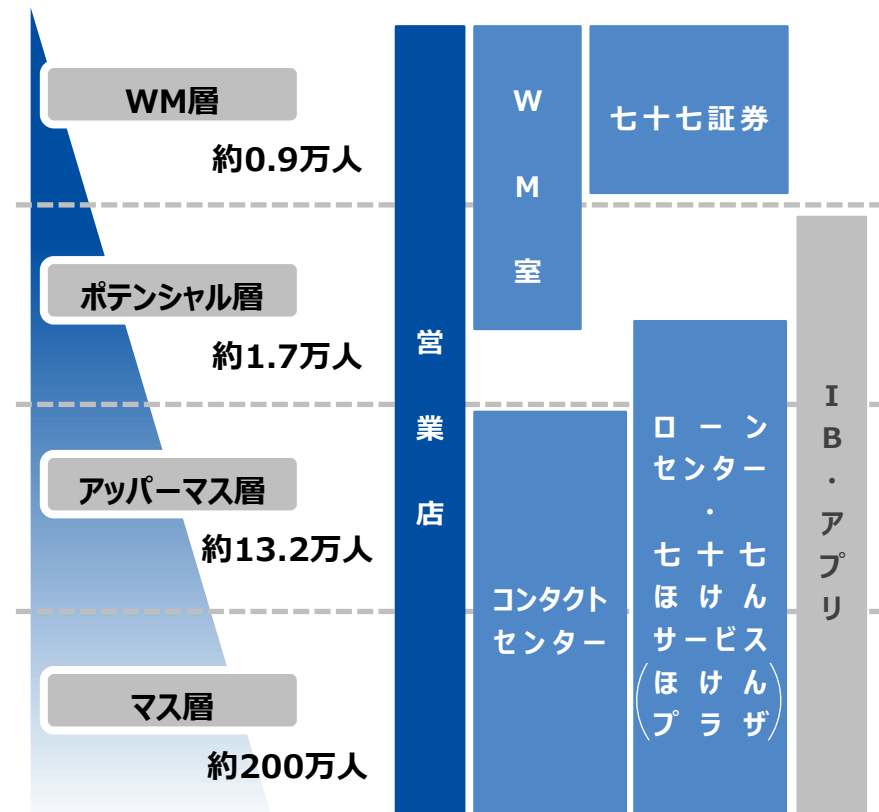
チャンネル毎に営業体制を整備し、顧客の理想のライフプラン構築に貢献

ソリューションの提供

□ ソリューション営業体制

- グループ会社も含めた専門性、体制を強化し、顧客ニーズに対応

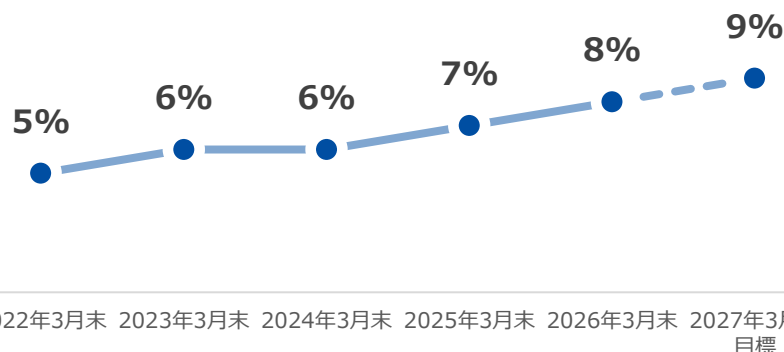
(参考) 対応チャンネルのイメージ



Let's Try!
(2030年度)
R.V.

宮城県内の
当行グループ預り資産保有世帯割合

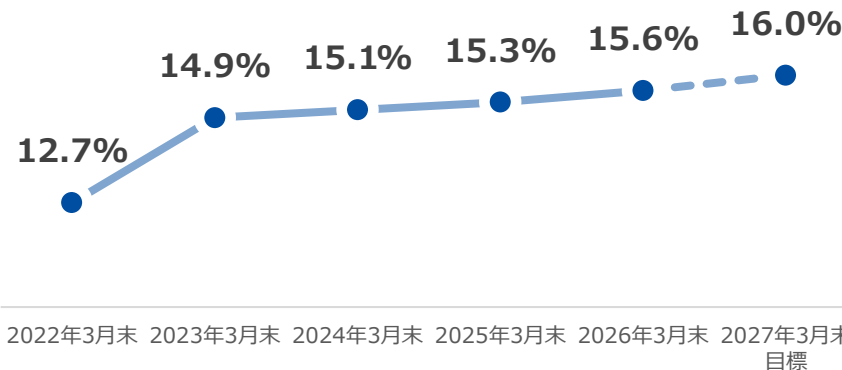
13%



Let's Try!
(2030年度)

宮城県内の当行ローン利用率

20.0%



顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

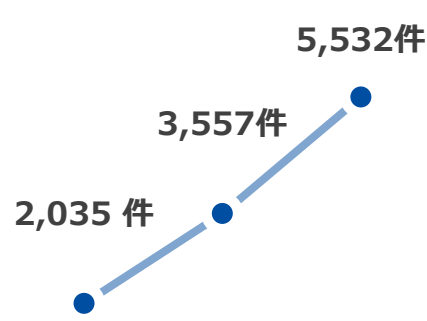
人材育成による提案力の向上を通じ、顧客ニーズに寄り添ったソリューションを提供

預り資産関連手数料の取組実績

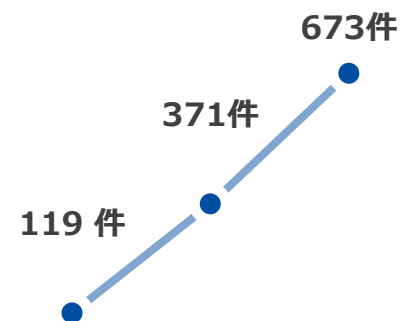
□ 富裕層へのアプローチ強化

- 「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グループ一体となった総資産営業を強化
- 外部機関への行員派遣（現在5名派遣中）等を通じ専門性の高い人材を育成することで一人ひとりの提案力を向上。富裕層に適切な提案ができる「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）



2023年度 2024年度 2025年度

※：総資産や属性に関する情報を分析

□ 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	2026年度 予想
預り資産関連手数料	25	27	29	28
販売手数料	18	18	18	16
うち、投資信託	5	7	9	—
うち、保険	12	8	6	—
うち、公共債	1	1	1	—
信託報酬等	6	8	9	10
うち、投資信託	5	7	9	—
信託業務関連	1	1	2	2
七十七証券	10	10	13	15

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

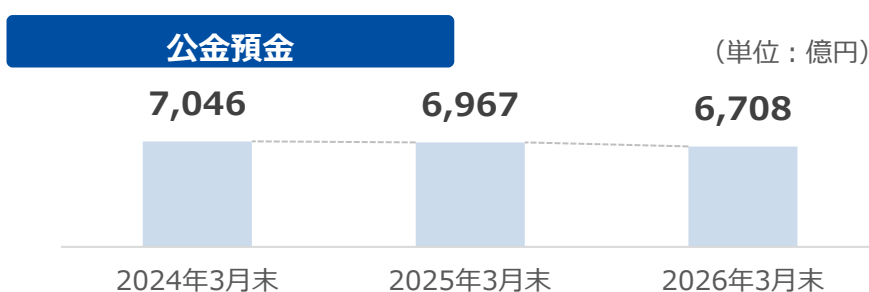
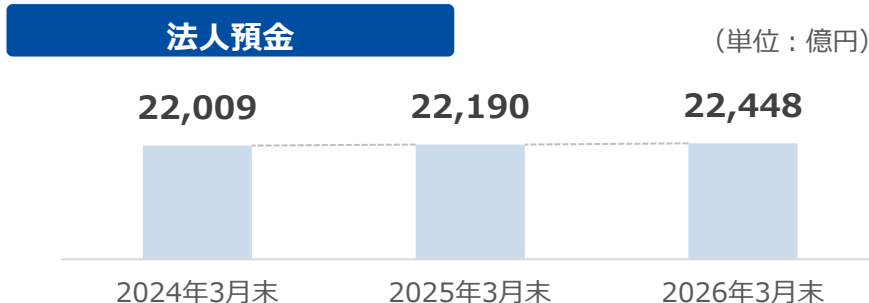
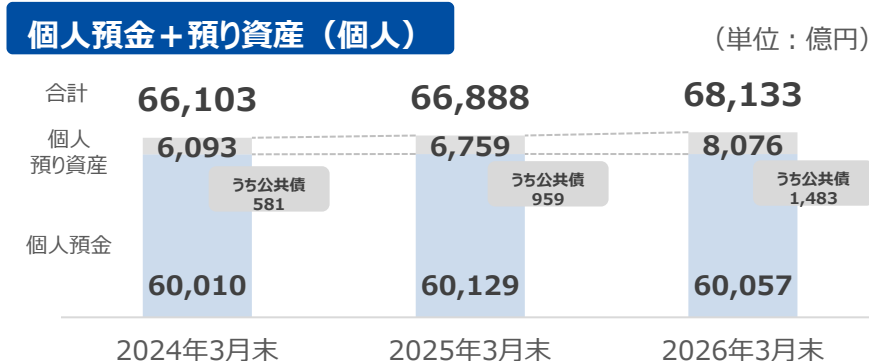
生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

粘着性の高い預金獲得に向け、個人・法人へのアプローチを強化

預金獲得に向けた対応

□ 円貨預金末残、個人預り資産の推移



□ 預金獲得に向けたアプローチ

個人

顧客接点の
拡充

NEW!

個人取引活性化に向けた
ポイントサービス
取扱開始

現時点での
サービス登録者数
45千人



NEW!

相続定期預金を取り扱う

インターネット支店開設

総合取引・
利便性の
向上

2026年3月末
給振契約者・年金受給者 653千先・302千先
2025年3月末 2026年3月末
個人IB稼働先数 569千先 ▶ 631千先
(+10.9%)

法人

決済預金の
囲い込み

2025年3月末 2026年3月末
給振元受先数 11千先 ▶ 12千先
(+1.4%)
2025年3月末 2026年3月末
法人IB契約先 34千先 ▶ 36千先
(+7.8%)

与信先の預金シェア向上

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

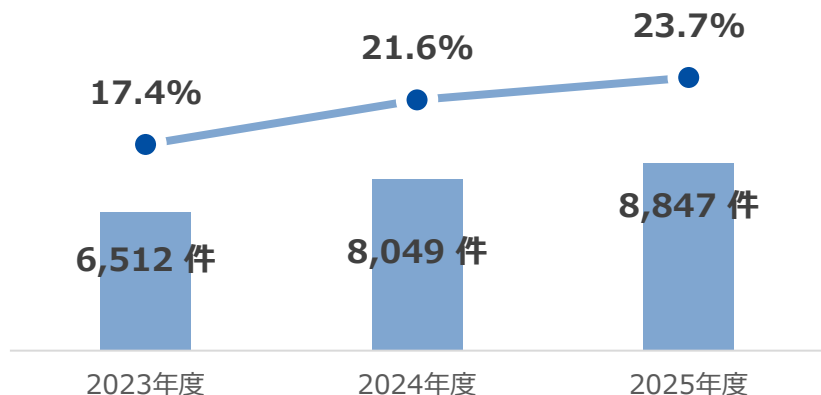
生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

グループ一体となった営業活動、幅広いメニューで地域・顧客の課題を解決

グループ事業の強化

□ グループ会社利用先数



※. 期中実質預金平残が1百万円以上の一般法人のうちグループ会社との取引実績がある先

□ グループガバナンスの強化

- 七十七グループ一体でのガバナンス体制強化を図る観点から「グループ事業戦略委員会」を2024年4月に設置
- 本部各部とグループ会社との連携、企画力やグループガバナンス強化を目的に、グループ会社を統轄する「グループ事業戦略部」を2024年11月に設置

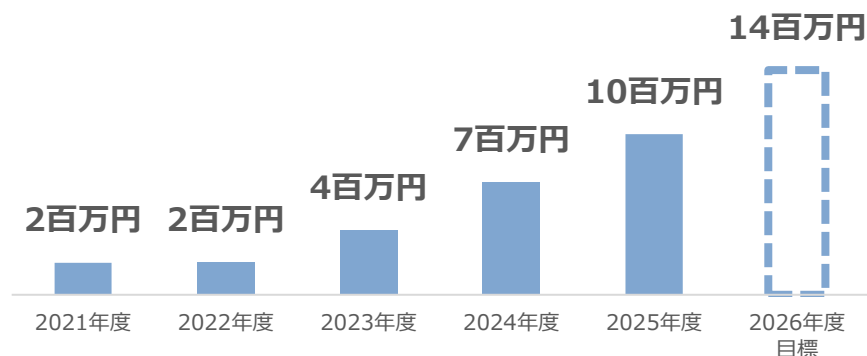
主な審議・
報告内容等

グループ会社各社の「Vision 2030」見直し
新たな事業領域進出への検討状況

Let's Try!
(2030年度)
New!

グループ一人あたり顧客営業部門収益

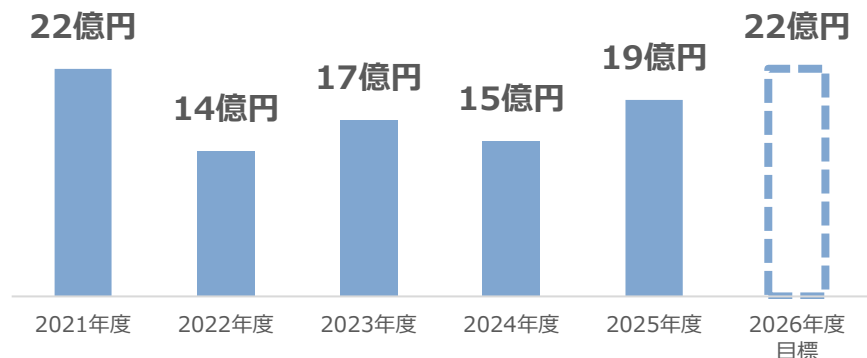
26百万円



Let's Try!
(2030年度)
R.V.

グループ事業等関連利益

50億円



※. グループ会社 + 新事業・新分野の関連利益

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

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	リース債権・割賦債権残高
当期純利益	471	197	2020年度 270億円
			▼
当期純利益	329	▲142	2025年度 402億円

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

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	預り資産残高
当期純利益	243	157	2020年度 1,417億円
			▼
当期純利益	260	17	2025年度 2,413億円

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 responsibility)」の実現

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	住宅ローン保証残高
当期純利益	908	40	2020年度 8,687億円
			▼
当期純利益	975	67	2025年度 10,528億円

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、
地域経済の活性化に貢献するプロフェッショナル集団

(単位: 百万円)	2025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	164	34	2020年度 94件
			▼
当期純利益	172	8	2025年度 172件

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

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	ショッピング取扱高 (年間)
当期純利益	143	▲51	2020年度 882億円
			▼
当期純利益	200	57	2025年度 1,434億円

七十七パートナーズ (2021年12月設立)

東北No.1のバイアウトファンド

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	投資実行額 (累計)
当期純利益	36	33	26億円
			▼
当期純利益	33	▲3	NEW! 三菱商事株式会社が100%出資する MCジャパン・グロース・パートナーズ 株式会社と地域特化型ファンドを設立 (総額: 50億円)

七十七ヒューマンデザイン (2022年8月設立)

「人」と「企業」の未来を描く、東北の「ファーストコールカンパニー」

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	人材紹介成約件数 (年間)
当期純利益	▲ 50	▲ 72	2022年度 40件
			▼
	2026年度 予想	前年比 増減額	2025年度 212件
当期純利益	18	68	

七十七ビジネスウイズ (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

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	業務受託件数
当期純利益	▲ 17	4	2024年度 11件
			▼
	2026年度 予想	前年比 増減額	2025年度 23件
当期純利益	▲ 35	▲ 18	

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

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	ITサポート成約件数
当期純利益	25	34	2023年度 87件
			▼
	2026年度 予想	前年比 増減額	2025年度 215件
当期純利益	10	▲ 15	

77 NEXT CONSULTING (2025年1月設立)
(シンガポール現地法人)

お取引先・地域・七十七グループと海外を結ぶGlobal Hub

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	コンサルティング等契約件数
当期純利益	2	—	2025年度 23件
	2026年度 予想	前年比 増減額	
当期純利益	11	9	

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

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	保険相談成約件数
当期純利益	▲ 39	60	2024年度 1,183件
			▼
	2026年度 予想	前年比 増減額	2025年度 2,100件
当期純利益	112	151	

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

(単位: 百万円)	2025年度	前年比 増減額	投資実行額 (累計)
当期純利益	6	▲ 2	64億円
			NEW!
	2026年度 予想	前年比 増減額	総額20億円の第3号ファンド組成
当期純利益	20	14	

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

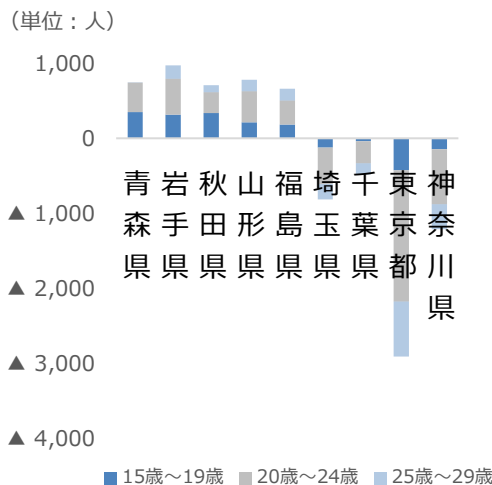
地域に不足する機能の拡充に向けて新たな取組みを開始

エンタメ・コンテンツ関連事業の実証実験

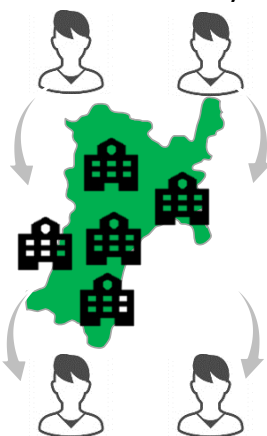
□ エンタメ・コンテンツ関連事業への参入に向けた実証実験の開始

- 2026年5月、エンタメ・コンテンツ関連分野に豊富な知見等を持つ東北芸術工科大学（所在地：山形県山形市）と「戦略的パートナーシップにかかる基本合意書」を締結し、エンタメ・コンテンツ関連事業に関する実証実験を開始
- 東北地域に新たな産業基盤の構築を図り、一大クリエイティブ拠点への育成を通じて、若年層が域内に定着するエコシステムの創出を目指す

（参考）宮城県の若年層の転出入数（2025年）



東北5県からの転入：3,862人



関東1都3県への転出：5,417人

出典：厚生労働省「人口動態統計」

実証実験の事業概要

I. IP（知的財産）関連事業

地域のクリエイター等が創出したIPの事業化に向けた企画・管理等

II. イベント関連事業

様々な分野におけるイベントの企画・運営等

III. 観光・商社関連事業

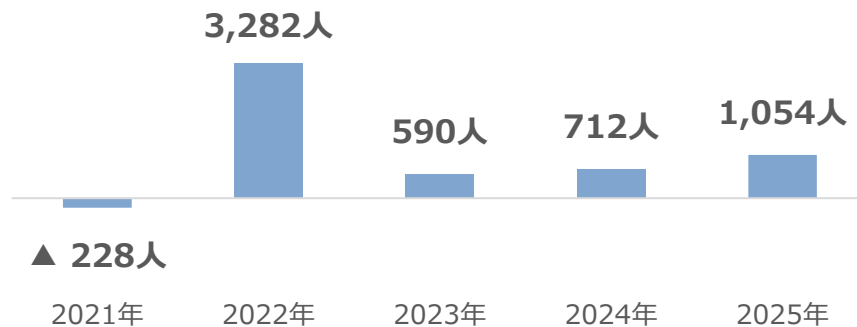
地域に関連した高付加価値ツアー商品等の企画・実施・販売等

Let's Try!
(2030年度)
New!

宮城県内における人口の社会増

0人超

※.宮城県への転入者が転出者を上回る状態



※.2025年は、公表基準である2024年11月から2025年10月における宮城県推計人口（月報）の集計値

顧客満足度ナンバーワン戦略 **地域成長戦略** 生産性倍増戦略 企業文化改革戦略

多様化・複雑化する地域課題の解決力を高め、他行と地域の持続的な発展に貢献

南東北の持続的な発展に向けた相互連携

□ 「南東北元気プロジェクト」に関する協定の締結（2026年3月25日、協定書締結）

- 当行、東邦銀行、山形銀行の3行が持つそれぞれの強みを生かし、多様化かつ複雑化する地域課題や事業者のニーズに対応することで南東北の経済を支える地域金融機関として地域の持続的な発展に貢献
- 2026年4月、連携項目の推進に向け4つの部会を設置し、合同ミーティングを開始



合同ミーティングの様子

コンセプト

多様化・複雑化する地域課題

少子高齢化	人口減少	東京一極集中	企業の後継者不足
-------	------	--------	----------

南東北元気プロジェクト South Tohoku Vitalization Project ～地域の持続的な発展に向けて～



KPI	連携効果額 100 億円（5年間累計）
-----	---------------------

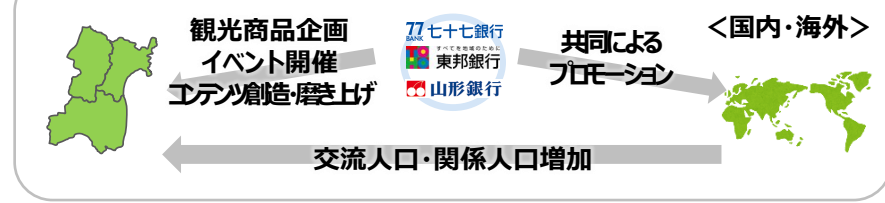
事業者の成長や事業承継・M&A等取引先支援



海外ビジネスの推進



観光振興や魅力的な地域コンテンツの創造等による地方創生



顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

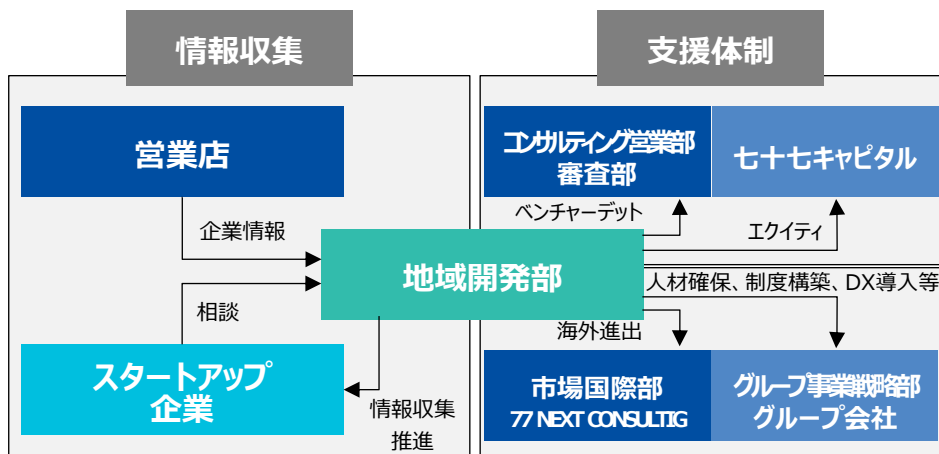
企業文化改革
戦略

創業・スタートアップ企業の成長フェーズに応じ、シームレスな支援を展開

創業・スタートアップ企業の支援体制

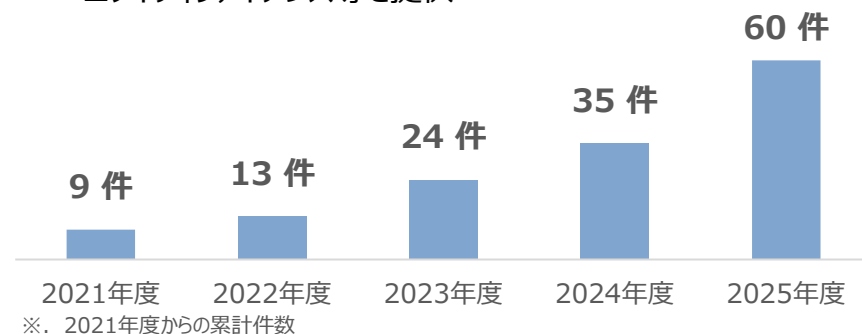
□ スタートアップ企業支援の体制整備

- スタートアップ企業に対する支援について地域開発部がハブとなり、当行グループ内での横断的な推進方策等を検討



□ スタートアップ企業に対する投融資件数の推移

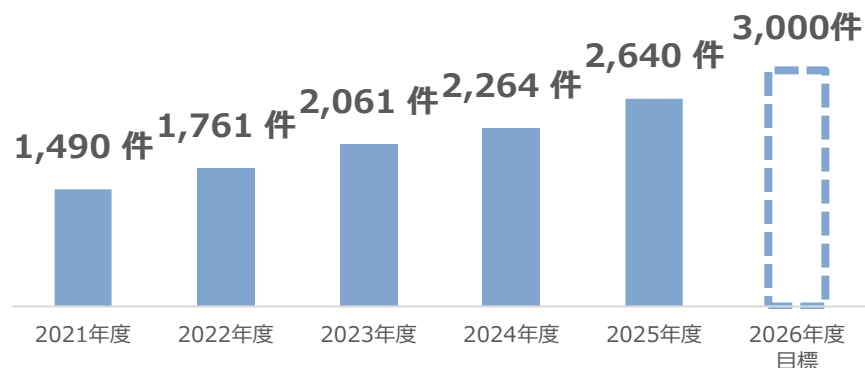
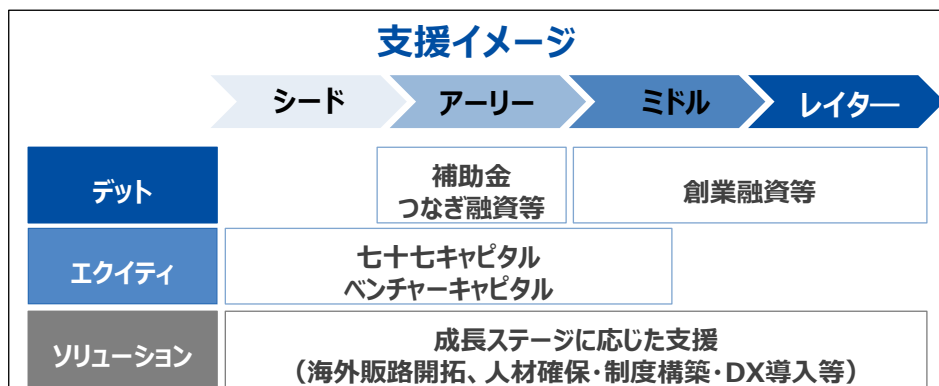
- 創業関連融資のほか、スタートアップ企業の成長ステージに応じ、エクイティファイナンス等を提供



Let's Try!
(2030年度)
R.V.

創業・スタートアップ企業への支援件数

4,200件



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

地域開発やプロジェクト等への関与を通じ、地域の成長を支援

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の活用促進

- 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10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

□ 宮城・仙台都心再開発推進シンポジウムの開催

- 地域一体となったまちづくり事業推進を目的に、宮城・仙台都心再開発推進シンポジウム実行委員会と連携し、2026年1月、シンポジウムを開催
- 地方公共団体のほか、不動産業者、再開発に関心のある業者など、約200名が参加



シンポジウムの様子

Let's Try!
(2030年度)

地域開発プロジェクト関与割合

100%

▶ 2026年3月末時点で約150件の地域開発プロジェクトに関与

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

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

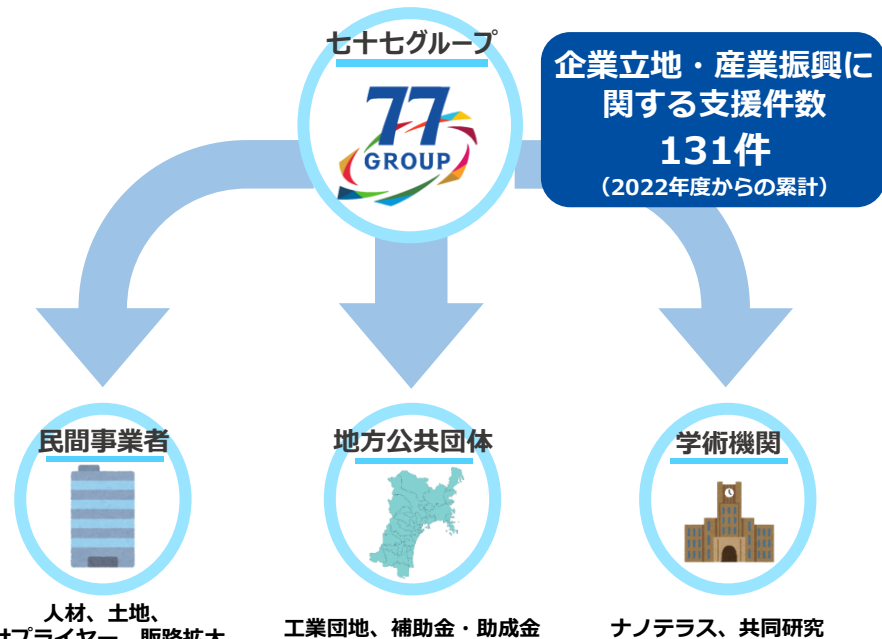
宮城県の立地環境や当行ネットワークを活用しながら、地域の魅力を向上

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!



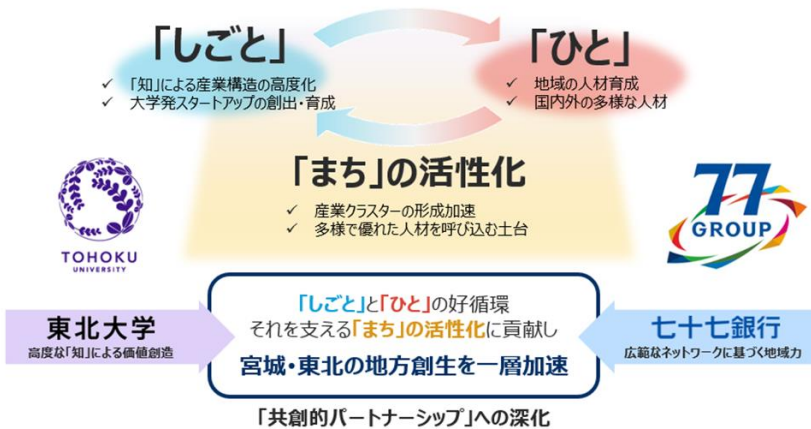
東北大学との連携強化

□ 東北大学との包括連携協定を締結

— 「国際卓越研究大学」として大学改革を加速させる東北大学と2007年に締結した連携協定を2026年2月に全面刷新し、地方創生における「共創的パートナーシップ」に深化

主な協定内容

- ① 研究成果の社会的活用への支援に関する事
- ② 大学発スタートアップの創出及び育成に関する事
- ③ 人材育成・交流に関する事
- ④ 国際化の推進に関する事
- ⑤ 双方の資源の価値拡大及び活用に関する事



顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

経営資源のリバランス等により、一人当たりの労働生産性を向上

生産性向上に向けた取組状況

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



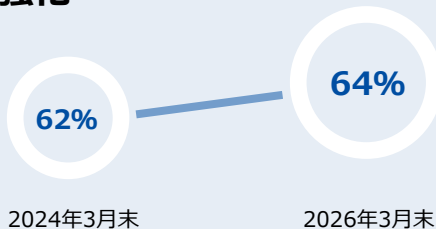
非対面チャネルの拡充 (非対面チャネル利用率)

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)



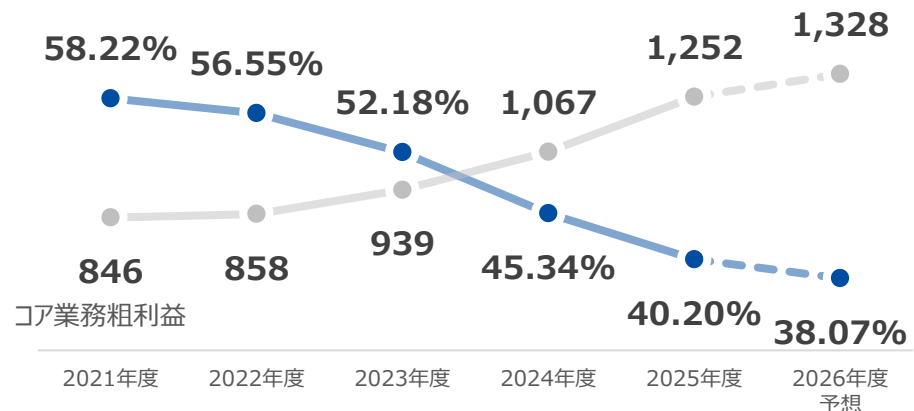
本業収益の増加 (顧客向けサービス業務利益) (外貨調達コスト控除後)



コアOHR、コア業務粗利益の推移

(単位：億円)

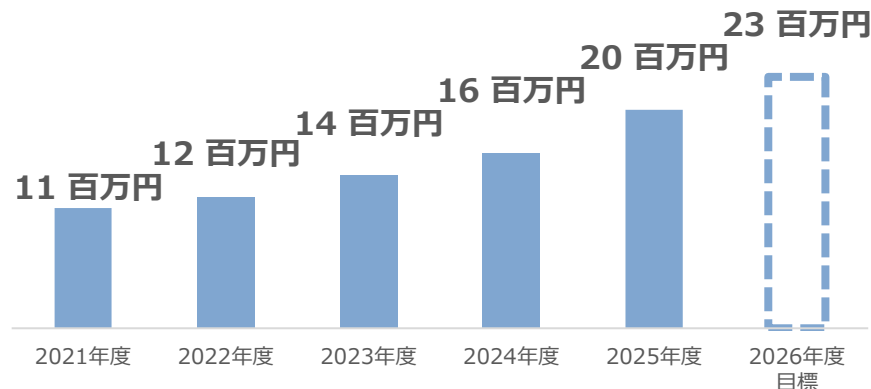
コアOHR



Let's Try!
(2030年度)
R.V.

本業にかかる一人あたり労働生産性

37百万円



顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

人とAIの融合（=AX）により、業務のあり方を変革

生成AIの活用

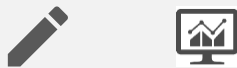
□ 生成AIの活用状況

Phase1

生成AIの基本機能+データ分析

企画・事務 データ分析

— 具体的な作業指示に基づき回答を作成



Phase2（現在）

事務手続等を生成AIが参照し
回答する機能を実装

行内外情報連携

照会業務

— 内部・外部情報と連携して回答を生成



Phase3

AIエージェント

営業店業務

— 目的を指示することで自律的に業務を完遂



業務効率化効果

2025年度
約10千時間

□ AI推進チームの設置

— 七十七グループのAI活用を加速させるため、デジタル戦略部内にAI推進チームを設置予定

行員のデジタル改革

□ AIスキルの向上

— AIを活用して生産性向上や新たなアイデアを具現化できる人材を育成・確保のため、施策を実施

専門人材
(AI牽引・高度スキル)

2026年3月末
13名

目標：20名以上

- ✓ 外部企業への派遣
- ✓ 外部駐在やプロ人材の活用
- ✓ 専門性を有する新卒・キャリア採用（4名を専門人材として認定）

コア人材
(AI企画・施策主導)

2026年3月末
129名

目標：200名以上

- ✓ AI活用施策を主導する行員
- ✓ 行内研修の実施

ベース人材
(IT活用・リテラシー)

2026年3月末
1,567名

目標：全行員

- ✓ AI関連資格の取得啓蒙
- ✓ AI活用に関するリテラシーの習得
- ✓ サイバーセキュリティ研修の継続実施

ITパスポート取得者数：1,714名（目標：全行員）

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

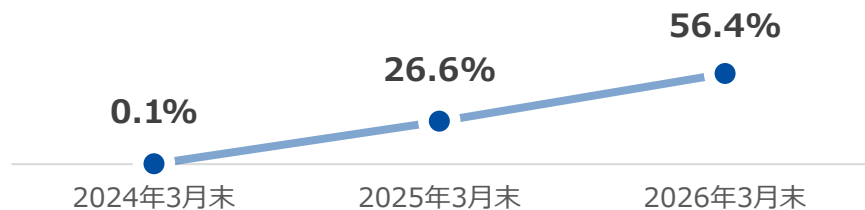
非対面取引の拡充を通じ、営業店業務を効率化

非対面チャネル改革・営業店改革

顧客接点のシフト

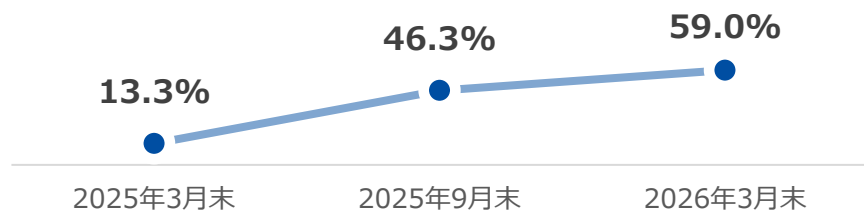
WEB住宅ローン利用率

(2023年8月導入)



WEB投信口座の開設割合

(2025年3月導入)



コールセンターシステムの構築

- NTT東日本グループと連携し生成AIを活用した音声テキスト化・要約オペレーターの回答支援を行える新コールセンターシステムを構築予定

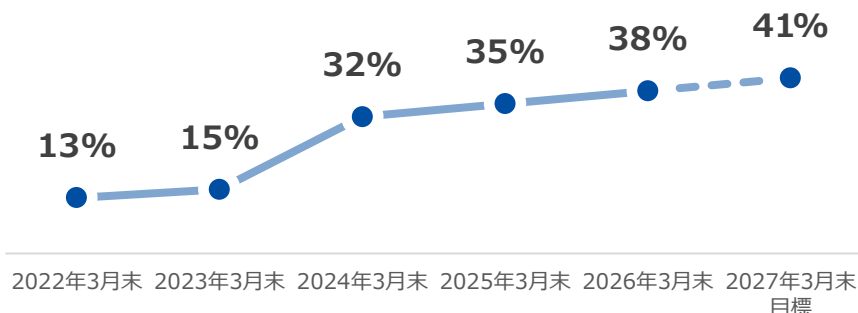


Let's Try!
(2030年度)
R.V.

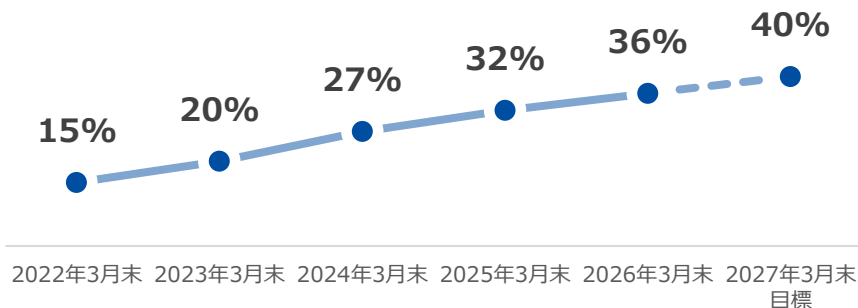
非対面チャネル利用率 (法人)
(個人)

60%
60%

法人



個人



Let's Try!
(2030年度)
New!

主要業務のデジタル取引比率

95%以上

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

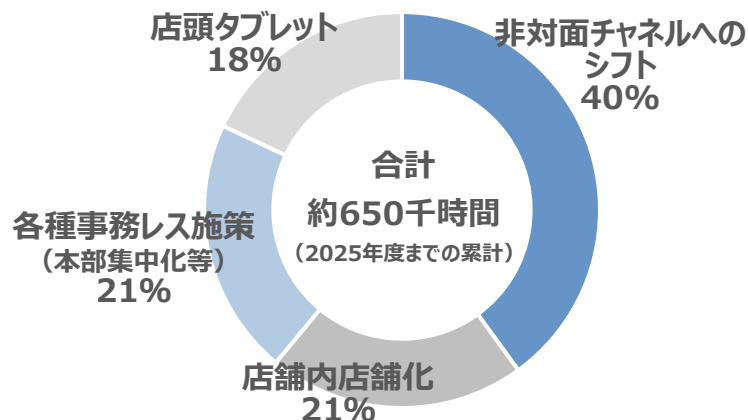
生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

生産性向上に向け、AIやデジタル技術を活用しながら、事務の削減、効率化を推進

事務レスの取組み

□ 営業店事務量の削減



□ 生産性向上に向けたKPI

- 更なる生産性向上に向け営業基盤の拡大やトップラインの向上が必要であり、新たに一人あたり総面談件数をKPIとして設定

	2024年度	2025年度	2026年度 目標
創出時間	141千時間	155千時間	200千時間
創出人員	31名相当	78名相当	80名相当
一人あたり総面談件数 (1営業日平均)	—	—	融資G: 2件 営業G: 5件

□ 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)
- 2026年4月より、WGメンバーを課長級に引上げ、本部BPRを強化

主な実施内容	
生成AIを活用した照会対応	約6,000時間
資料作成業務の生成AIへの代替	約700時間
一部業務のパートタイマーへの代替	約6,400時間
相続受付業務の非対面化	約1,900時間

その他業務も含め
2025年度約69千時間の創出
約29名相当

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

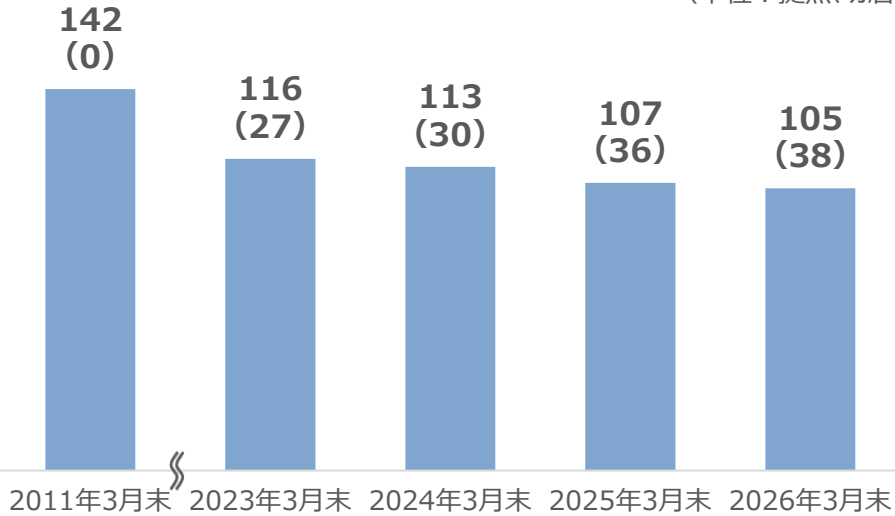
企業文化改革
戦略

店舗内店舗、行員の再配置等を通じ、効率的な営業体制を構築

店舗内店舗の実施状況

□ 拠点数の推移 () は店舗内店舗数

(単位：拠点、力店)

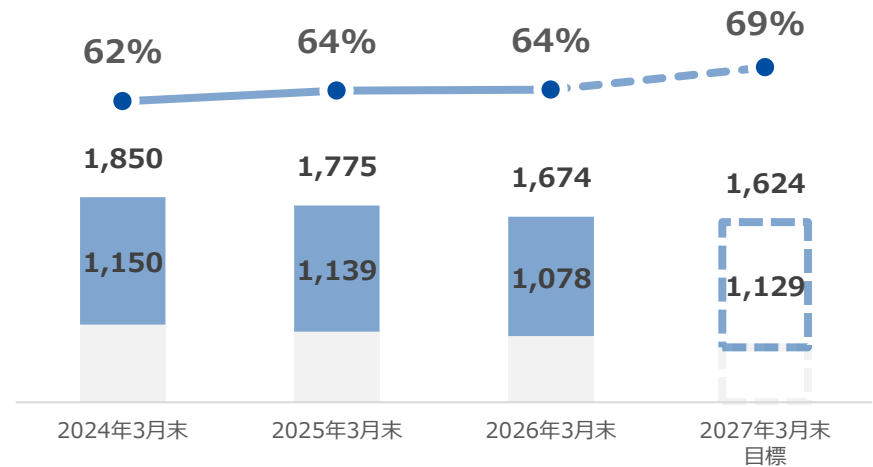


営業人員の創出

Let's Try!
(2030年度)
New!

渉外人員比率

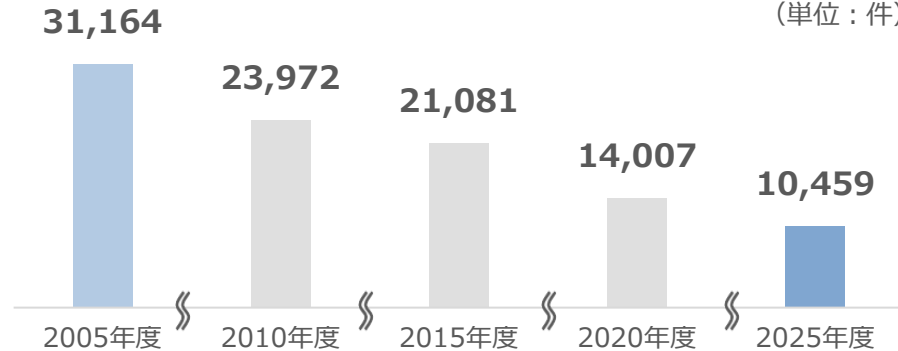
80%以上



※. 渉外人員比率：(本部・営業店渉外+新事業・重点領域) / (全行員-本部・営業店統轄等)

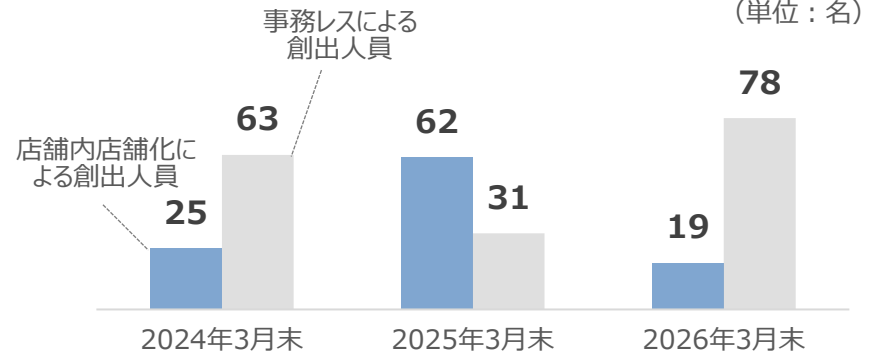
(参考) 窓口利用件数の推移 (宮城県内/1日平均)

(単位：件)



(参考) 創出人員の推移 (店舗内店舗・事務レス)

(単位：名)



顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

経営戦略との連動性を高めるための戦略KPIを設定し、人的資本経営の取組みを強化

人的資本経営への取組み

「Vision 2030」(R.V.)
～地域を豊かにするリーディングカンパニー～

～ 七十七グループの方向性 ～

顧客・地域の
ビジネスチャンス拡大する

地銀トップクラスの
生産性を実現する

挑戦・成長し続ける組織へ
進化する

～ 育む人材像 ～

顧客・地域に役立つ人材

顧客・地域に最も信頼されるプロフェッショナル

企業変革に資する人材

豊かな発想で周囲を巻き込む新しい時代の牽引者

キーファクター
「人材」

飽くなき向上心

旺盛な挑戦力

主体的な実行力

豊かな人間力

高い倫理観

一人ひとりの成長
チームワークの向上

経営意識の醸成・定着

経営意識を持ち

地域に新しい価値を

提供できる人材の輩出

七十七グループの
人材戦略 (R.V.)

I. 人材ポートフォリオ戦略

グループ人材ポートフォリオの確立

II. 人材育成戦略

専門性向上に向けた人材開発の強化

III. 多様性推進戦略

多様な人材の活躍促進による組織力向上

IV. ウェルビーイング推進戦略

環境変化に即した福利厚生の実施

New!

「トータルリワード」の充実

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

将来の事業環境等の変化を見据えた人材ポートフォリオを構築

人材ポートフォリオ戦略

□ 人材ポートフォリオの確立

銀行の人材ポートフォリオ (渉外人員比率)

本部・営業店渉外
+
新事業・重点領域

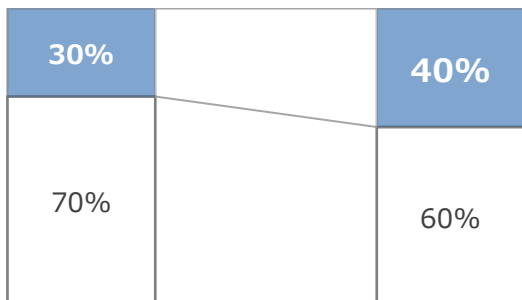


2025年度

2030年度
なりたい姿

グループ会社の人材ポートフォリオ (非金融分野の人員比率)

非金融分野



2025年度

2030年度
なりたい姿

Let's Try!
(2030年度)
New!

従業員
エンゲージメントスコア (挑戦指数)

3.8点以上



2023年3月末 2024年3月末 2025年3月末 2026年3月末 2027年3月末
目標

※. 良好な状態の目安: 3.5点以上 (挑戦に関する項目を抽出) (最大5.0点)

戦略KPI	2024年度	2025年度	2026年度 目標
渉外人員比率 (銀行)	64%	64%	69%
非金融分野の 人員比率 (グループ会社)	22%	30%	31%
従業員エンゲージメントスコア (挑戦指数) ※	3.6点	3.6点	3.6点
本業にかかる 一人あたり労働生産性	16百万円	20百万円	23百万円
グループ一人あたり 顧客営業部門収益	7百万円	10百万円	14百万円

※. 良好な状態の目安: 3.5点以上 (挑戦に関する項目を抽出) (最大5.0点)

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

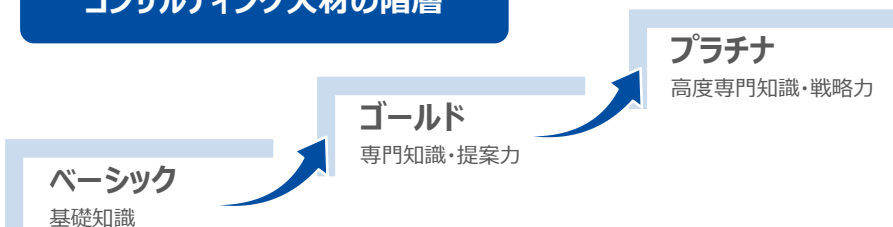
企業文化改革
戦略

経営意識や専門性を高め、高い付加価値を提供できる人材を育成

人材育成戦略

□ コンサルティング人材の育成

コンサルティング人材の階層



資質（経営意識・ヒューマンスキル等）

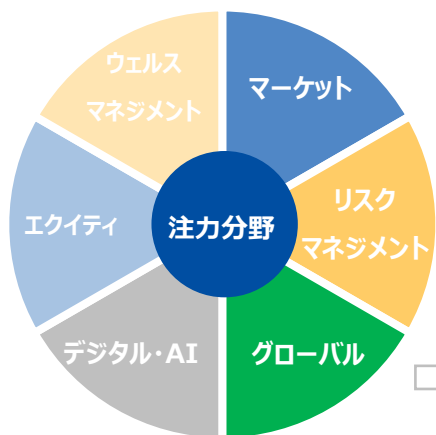


挑戦・成長・スキル等に
基づく判定



タレントマネジメント
(配置×育成)

□ 多様な専門人材の育成



計画的な育成

外部トレーナーの拡充
高度専門資格取得支援強化
業務別研修の拡充 等

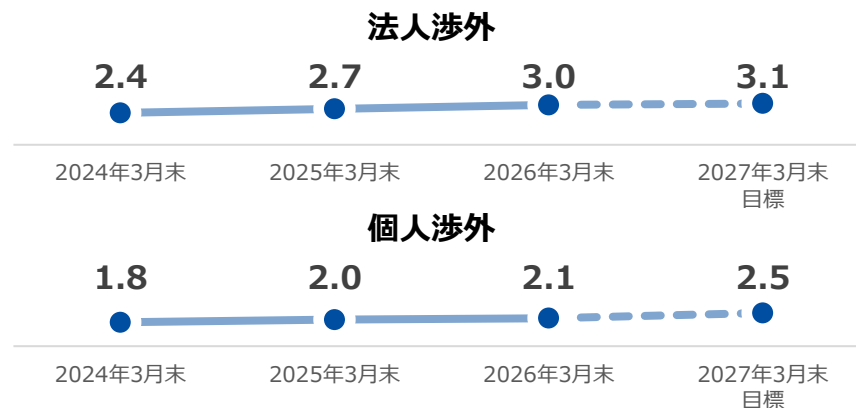
新事業・新分野

地域に不足する
機能の拡充

Let's Try!
(2030年度)
New!

法人・個人渉外の平均スキルレベル(法人)
(個人)

3.5以上
3.5以上



戦略KPI	2024年度	2025年度	2026年度 目標
一人あたり人材開発投資額※	301千円	407千円	450千円
法人渉外にかかる 平均スキルレベル	2.7	3.0	3.1
個人渉外にかかる 平均スキルレベル	2.0	2.1	2.5
上位資格 (FP級・FP中級・FP準1級) 保有者数	274名	286名	330名
デジタル人材の人数	1,612名	1,709名	1,900名

※. (研修費+行員旅費+トレーナー物件費+研修受講中の人件費)/行員数

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

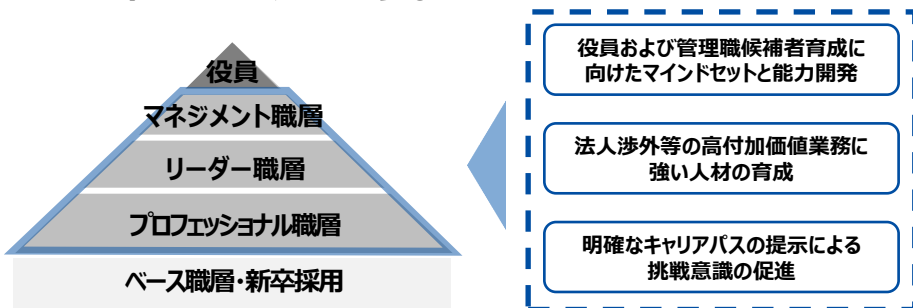
生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

働きやすい環境を提供し、人的資本経営の土台を構築

多様性推進戦略

女性活躍推進のさらなる強化

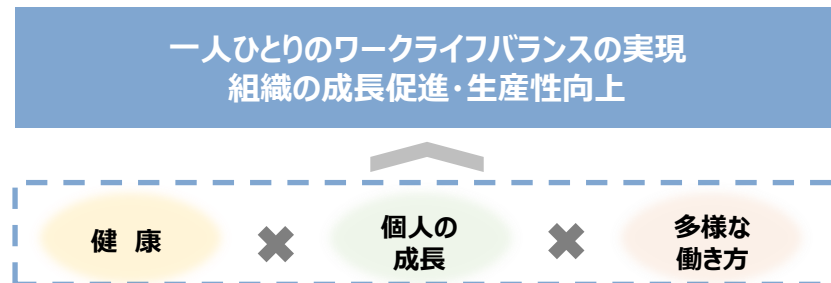


戦略KPI	2024年度	2025年度	2026年度 目標
管理職に占める女性割合	19.4%	21.3%	23%
女性行員に占める法人渉外・融資 オペラ・本部企画業務担当の比率	24.1%	27.3%	32%
男性育児休業取得率※	92.3%	98.2%	100.0%
リスキング研修受講者数 (法人・個人コンサル)	141名	155名	180名
リスキング研修受講者数に 占める女性行員比率	28.8%	30.9%	35.0%

※. 出生率と取得日が年度を跨ぐ場合、100%を超えるケースあり

ウェルビーイング推進戦略

働きやすい職場環境の実現



持株会を通じた特別奨励金の支給

— 賃上げ率換算で2.2%の特別奨励金を支給

特別奨励金と賃上げ (5.9%) 合算で約8.1%の賃上げ率に相当

戦略KPI	2024年度	2025年度	2026年度 目標
一人あたり ウェルビーイング投資額 ※1	274千円	292千円	300千円
アブセンティーズム (一定期間超の疾病休業者率)	2.7%	3.0%	2.5%
プレゼンティーズム (心身に不調のない従業員割合)	94.4%	92.1%	95%
時間外勤務時間 (一人あたり・月平均)	15時間8分	16時間36分	17時間
従業員エンゲージメントスコア (働く環境指数) ※2	3.4点	3.4点	3.5点

※1. (法定外福利厚生費+住宅関連手当+帰省手当+一時金) / 行員数

※2. 良好な状態の目安: 3.5点以上 (働く環境に関する項目を抽出) (最大5.0点)

顧客満足度
ナンバーワン
戦略

地域成長
戦略

生産性倍増
戦略

企業文化改革
戦略

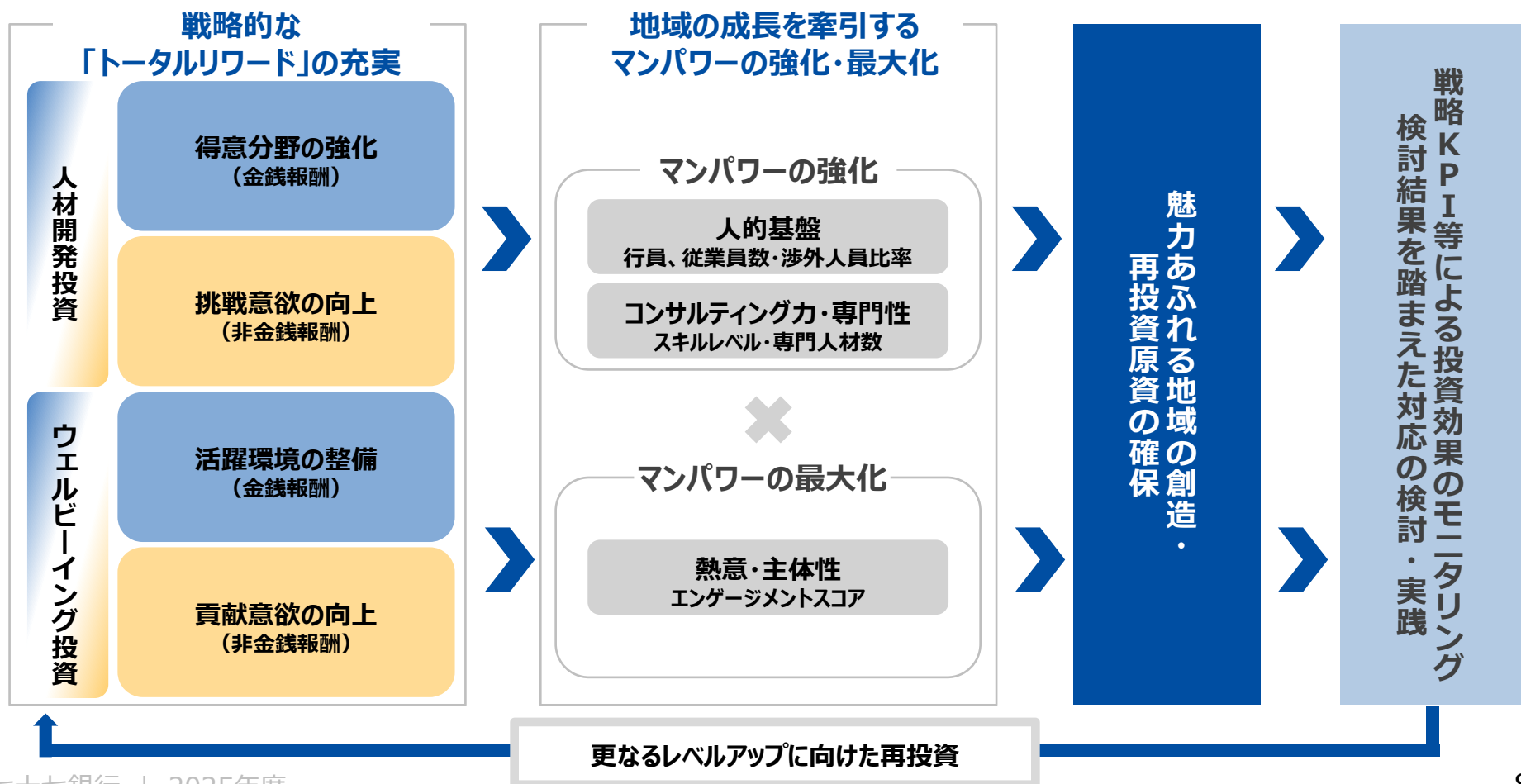
人口減少、価値観の多様化等を踏まえ、トータルリワードを整備

トータルリワードの充実

投資効果の測定・管理

パーヘッド向上・イノベーション創出

エンゲージメント向上

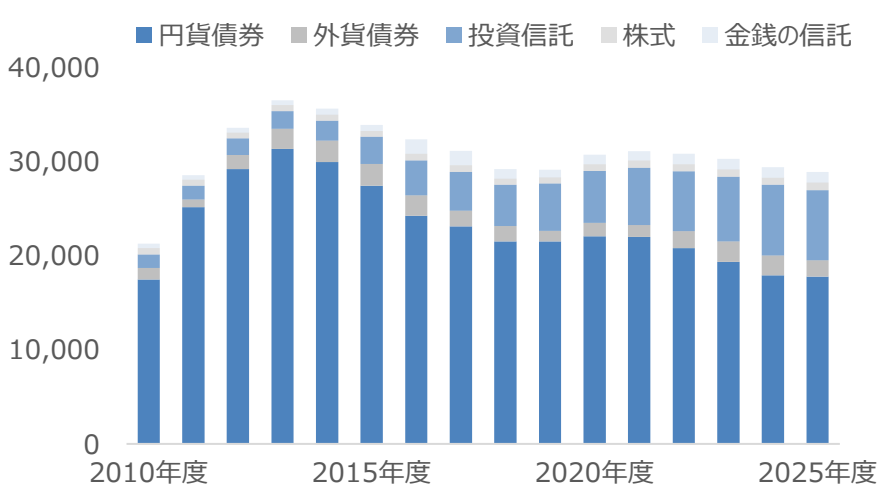


第2の収益の柱として態勢面等を含めた適切な運用を実施

有価証券運用の実績

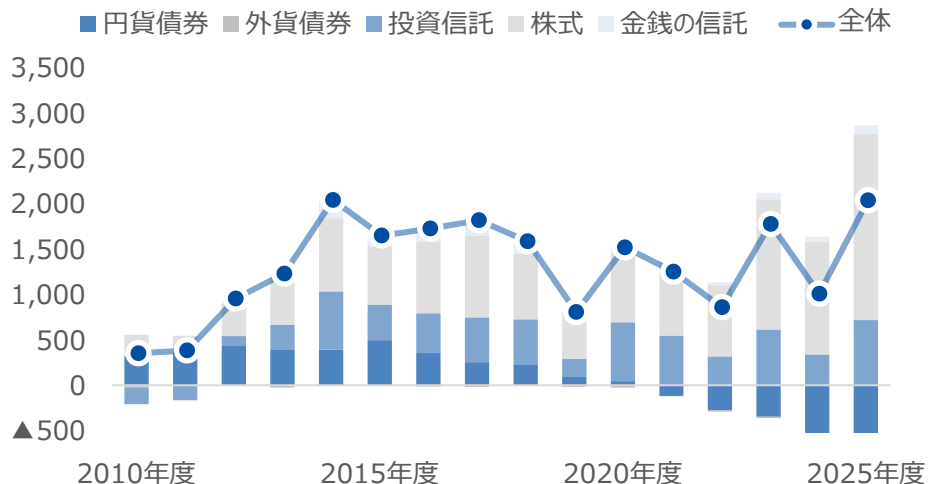
有価証券運用残高（簿価）の推移

(単位：億円)

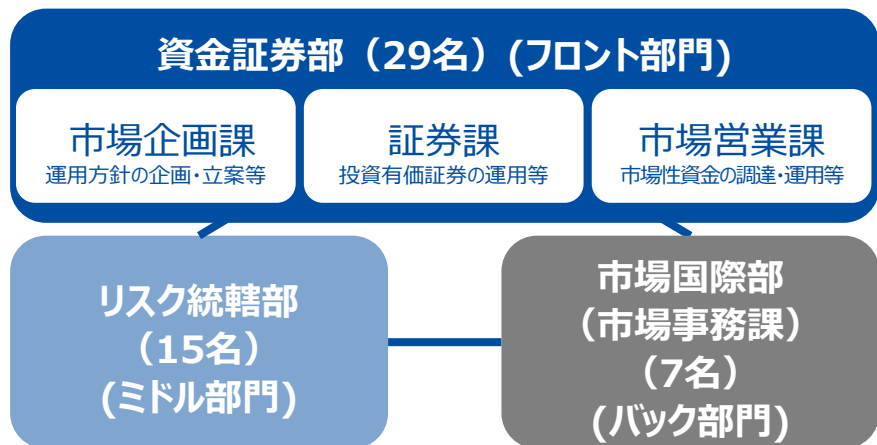


有価証券評価損益の推移

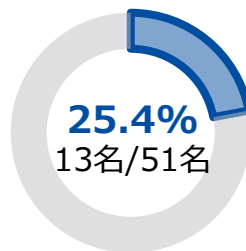
(単位：億円)



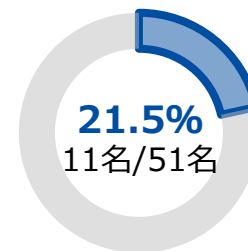
有価証券運用態勢



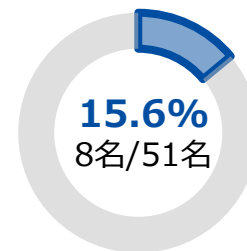
外部トレーニー
経験者の割合



女性行員の割合



若手(20代)
行員の割合



気候変動への対応を通じ、ステークホルダーの持続的成長に貢献

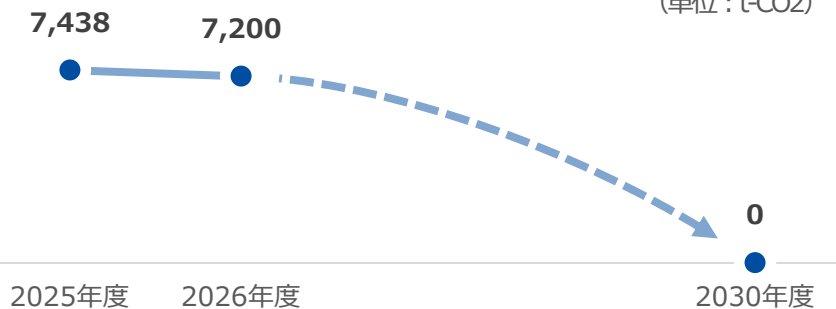
気候変動への対応

□ 「2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現」に向けた取組み

Scope1,2カーボンニュートラルの実現

2030年度

(単位：t-CO2)



未利用地に太陽光発電所（77ソーラーパーク富谷）を設置
(2024年10月稼働開始)



77ソーラーパーク富谷の上空からの写真

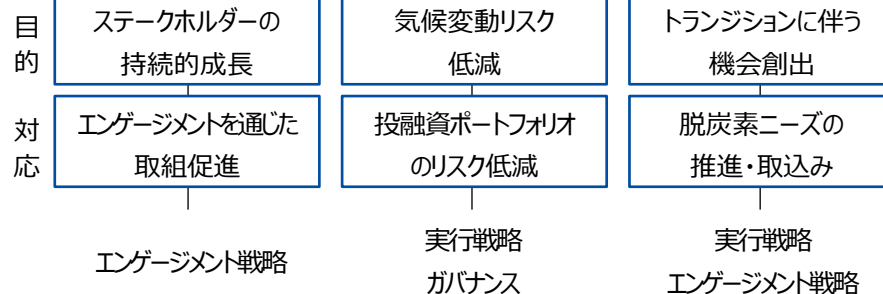
77ソーラーパーク富谷稼働による削減効果

CO2排出削減量：年間約990t-CO2（2025年度）
杉の木約11万本の植樹と同効果

Scope3ネットゼロの実現

2050年度

2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現



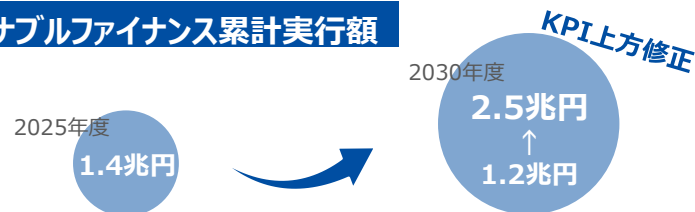
エンゲージメント実施状況

宮城県内FE（Scope3カテゴリ-15）上位先を中心に

約700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

サステナブルファイナンス累計実行額



課題の改善を通じて、取締役会の更なる実効性向上を目指す

取締役会構成

□ スキルマトリックス

	社内	社外	経営戦略 企業経営	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	AX・DX 生産性向上	人的資本 ダイバーシティ
監査等委員でない取締役	小林 英文	○	◎	●	●	●	●	◎
	小林 寛	○	◎	◎	●	●	●	◎
	井深 修一	○	●	●	◎	●	●	
	小田島 祥之	○	●	●	●	◎	◎	
	青木 一洋	○			◎	◎		
	川口 健	○			●	◎	◎	
	大滝 精一	○	◎		●			
	小山 茂典	○	◎			●	●	
	栗原 さやか	○			◎			●
監査等委員である取締役	黒田 隆士	○	●	●	●	●	●	●
	牛尾 陽子	○	●					●
	三浦 直人	○	●				●	
	遠藤 信哉	○	●		●			
	福田 一雄	○	●		●	●		

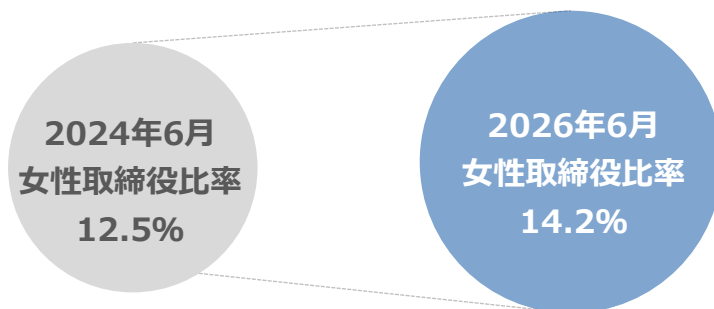
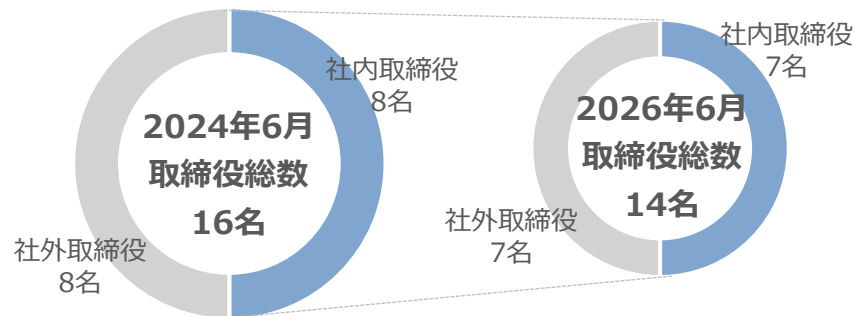
※、監査等委員でない取締役に対して、特に期待するスキル等に「◎」を付しています

【スキルの詳細】

経営戦略／企業経営	経営戦略、企業・グループ経営、サステナビリティに関する知識・経験・能力
コンプライアンス／リスク管理	コンプライアンス、リスク管理、企業審査、財務会計に関する知識・経験・能力
営業／地方創生	営業戦略、コンサルティング、地方創生、産学官連携に関する知識・経験・能力
国際／市場運用	海外展開、マーケット、証券運用に関する知識・経験・能力
AX・DX／生産性向上	システムの企画・管理、デジタル分野、業務効率化に関する知識・経験・能力
人的資本／ダイバーシティ	人材戦略、人材育成、組織文化改革、多様性推進に関する知識・経験・能力

□ 取締役会の実効性向上

- 取締役会運営の最適化に向け、2025年6月、取締役総数の縮減を実施
- 業務の執行機能を強化する観点から、2026年6月、「常務執行役員」を新設するとともに、現行の常務取締役については、取締役である常務執行役員の役職位とする内容に変更



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/>