



地域を豊かにするリーディングカンパニー



2025年度決算

会社説明会

2026年6月2日

七十七銀行

Point
01**親会社株主に帰属する当期純利益は5年連続過去最高を更新**

- ✓ 貸出金利息や有価証券運用にかかる利益の増加等により、過去最高益を達成
- ✓ 貸出金の増加、貸出金利回りの改善により、2026年度も過去最高益を更新見込み

Point
02**「Vision 2030」の見直し（「Vision 2030」（R.V.）の公表）**

- ✓ 「Vision 2030」が開始し5年が経過、収益性・生産性が大きく向上
- ✓ 2030年度の当期純利益を900億円、ROE10%、コアOHR35%以下とする財務目標に見直し
- ✓ すべてのステークホルダーとともに、発展し続けることで、地域を豊かにするリーディングカンパニーを目指す

Point
03**株主還元方針の見直し**

- ✓ 目標とする配当性向35%以上を達成（2025年度配当性向：35.7%）
- ✓ 配当性向を2027年度までに40%以上とする株主還元方針に見直し

01	決算概要	...	3
02	業績予想	...	14
03	「Vision 2030」の見直し	...	19
04	七十七グループの価値向上	...	48
05	主な施策の取組み	...	56

01

決算概要

単体	(単位：億円、%)	2024年度	2025年度	前年比	
				増減額	増減率
業 務 粗 利 益		856	1,002	146	17.0
資 金 利 益		1,039	1,148	109	10.4
役 務 取 引 等 利 益		145	169	24	16.6
そ の 他 業 務 利 益		▲ 328	▲ 315	13	
経 費		484	503	19	3.9
実 質 業 務 純 益		372	499	127	34.0
[コ ア 業 務 純 益]		[583]	[749]	[166]	[28.3]
[コア業務純益（除く投資信託解約損益）]		[472]	[632]	[160]	[33.7]
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額		-	▲ 1	▲ 1	
業 務 純 益		372	500	128	34.3
臨 時 損 益		177	265	88	
経 常 利 益		548	763	215	39.2
特 別 損 益		▲ 0	▲ 1	▲ 1	
当 期 純 利 益		386	528	142	36.9
与 信 関 係 費 用		▲ 1	44	45	
有 価 証 券 全 体 損 益		441	582	141	
調 達 コ ス ト 控 除 後		316	458	142	
顧 客 向 け サ ー ビ ス 業 務 利 益		225	325	100	
外 貨 調 達 コ ス ト 控 除 後		187	296	109	

連結		2024年度	2025年度	増減額	増減率
経 常 利 益		563	785	222	39.4
親会社株主に帰属する当期純利益		393	540	147	37.5

預金等利回の上昇により、預金等利息が増加したものの、
貸出金利息、有価証券利息配当金が増加したことから資金利益は増益

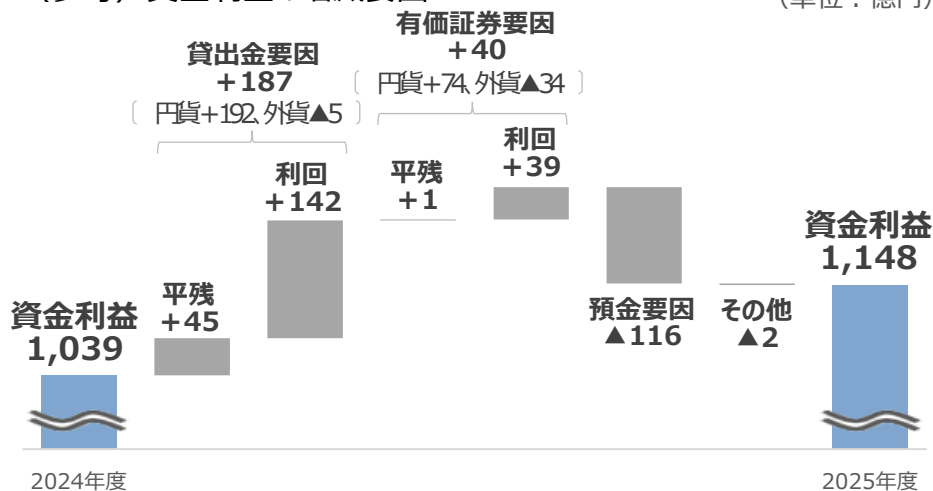
資金利益

(単位：億円、%)

	2024年度	2025年度	前年比	
			増減額	増減率
資金利益	1,039	1,148	109	10.4
資金運用収益	1,114	1,347	233	20.9
(貸出金利息)	605	792	187	30.7
(有価証券利息配当金)	478	518	40	8.1
資金調達費用	75	201	126	167.9
(預金等利息)	58	174	116	197.7

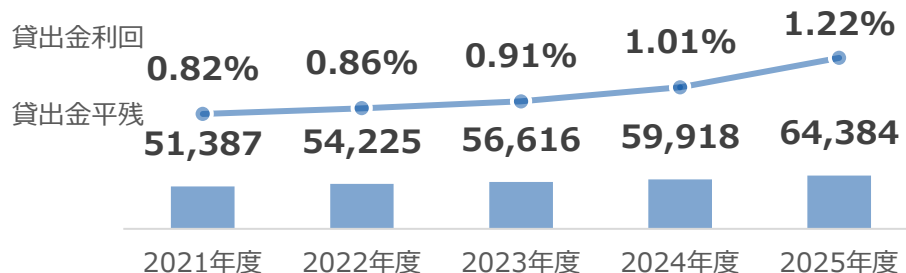
(参考) 資金利益の増減要因

(単位：億円)



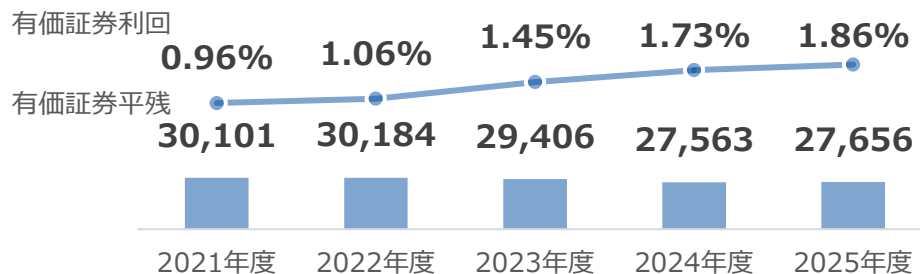
貸出金の平残・利回

(単位：億円)



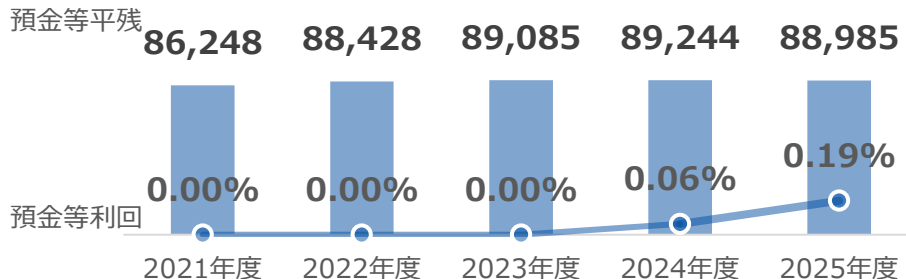
有価証券 (商品・特金を除く) の平残・利回

(単位：億円)



預金 (譲渡性預金を含む) の平残・利回

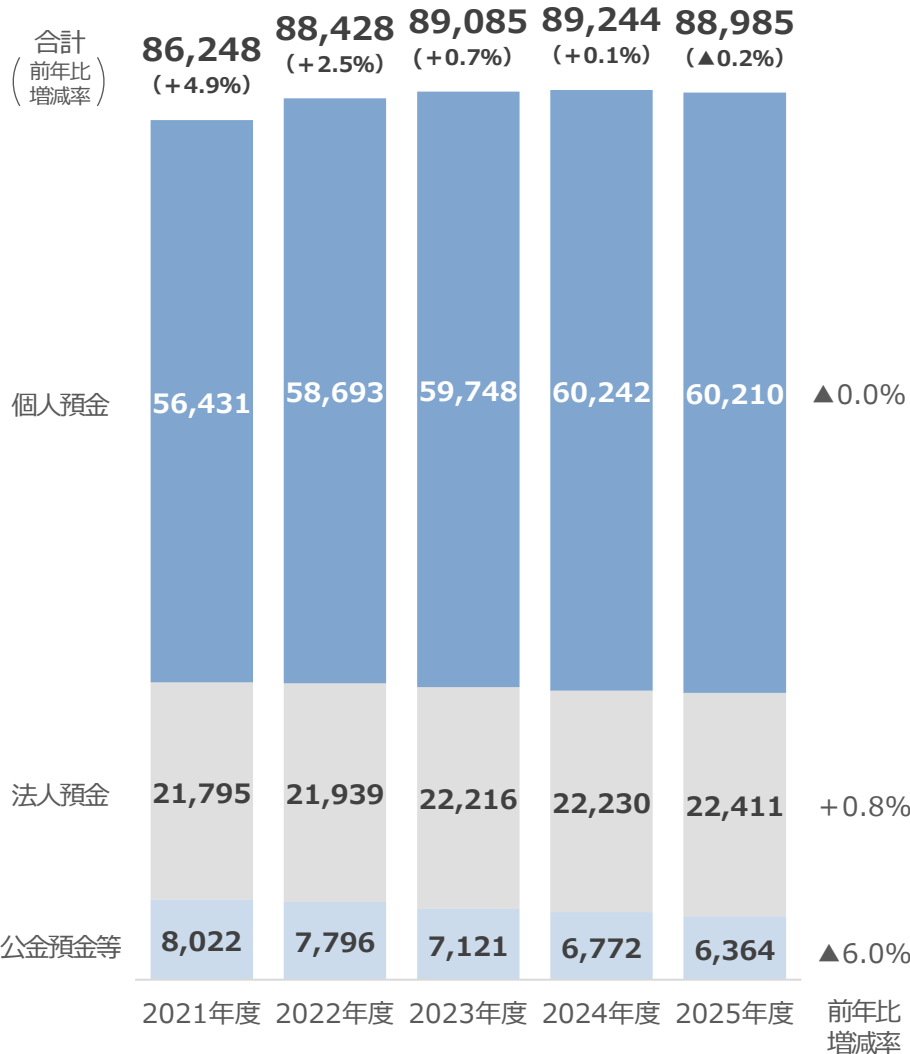
(単位：億円)



法人預金は増加したものの、公金預金等が減少したことから預金平残は減少

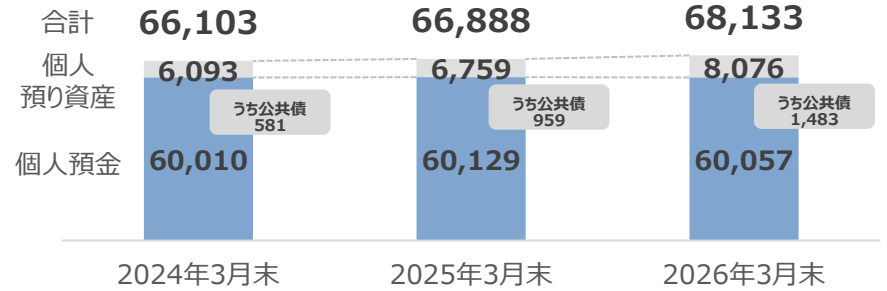
預金平残 (譲渡性預金を含む)

(単位：億円)



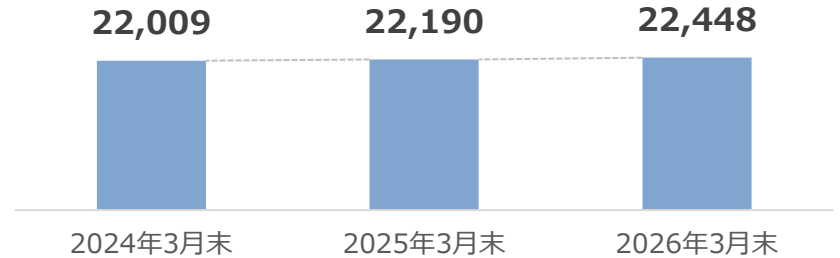
個人預金 (円貨)、個人預り資産の末残

(単位：億円)



法人預金 (円貨・譲渡性預金を含む) の末残

(単位：億円)



公金預金 (円貨・譲渡性預金を含む) の末残

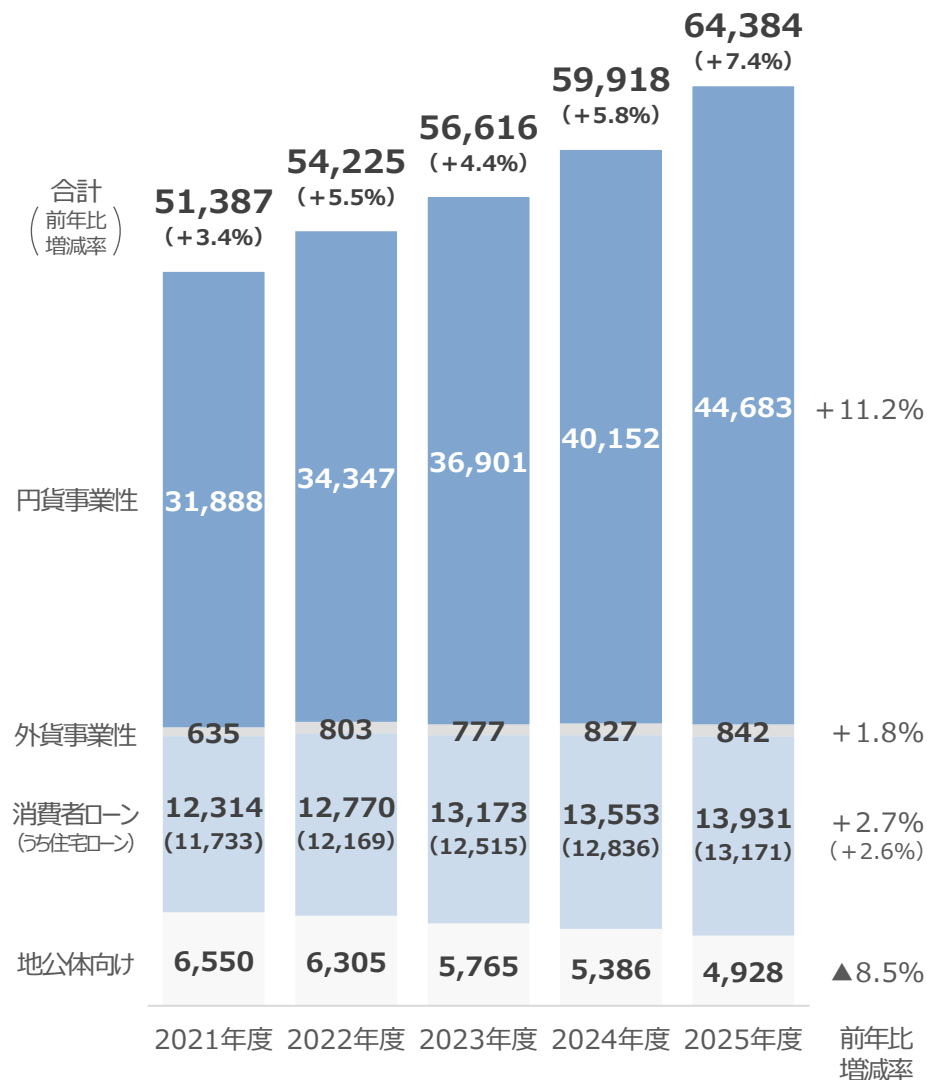
(単位：億円)



顧客の運転資金や設備資金のニーズを捕捉し、事業性貸出金は高い伸び率を維持
市場金利や短期プライムレートの上昇を受け、全体の貸出金利回りは上昇

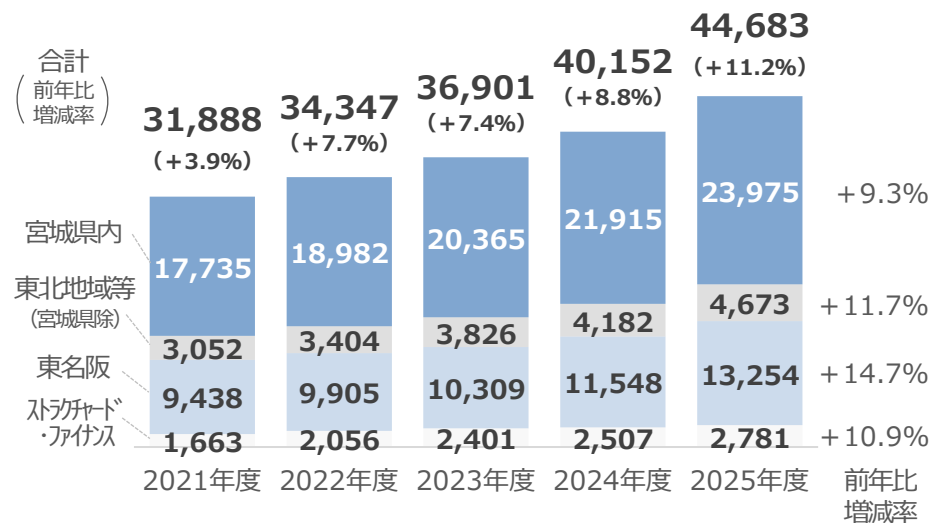
貸出金平残

(単位：億円)

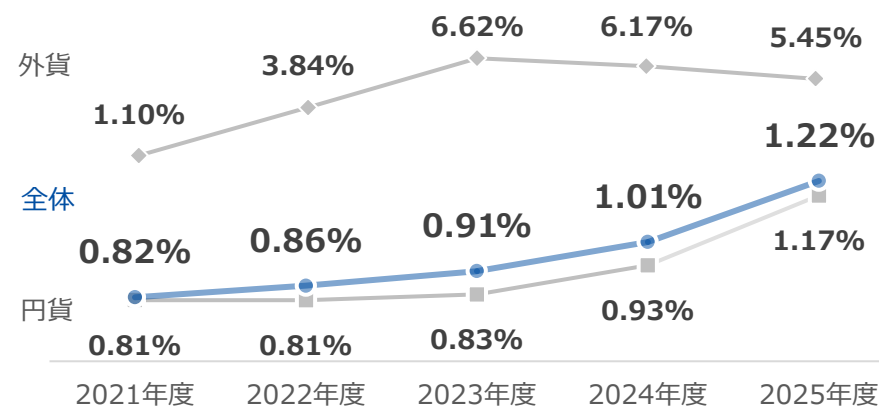


事業性貸出金平残 (円貨)

(単位：億円)



貸出金利回



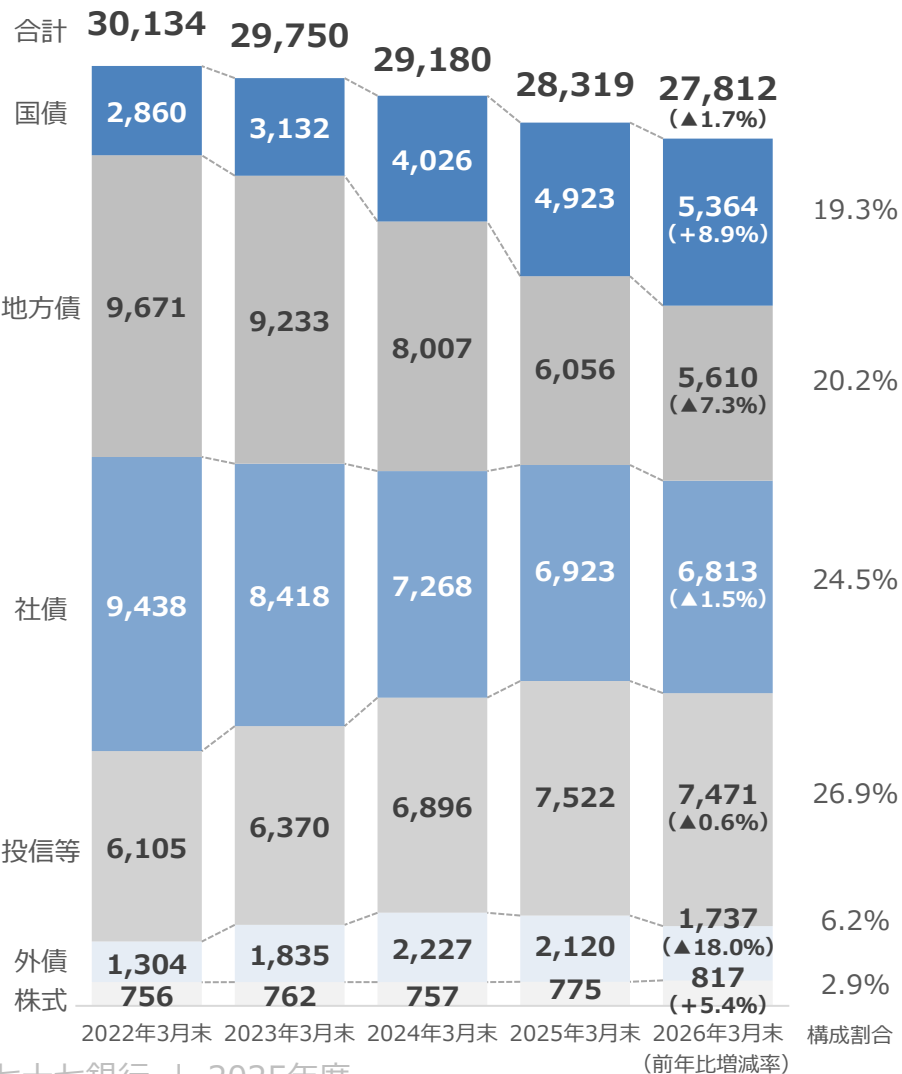
低利回り債券等の売却を進めた一方、株価上昇を捉え株式系資産を売却し評価益を実現化 債券入替等により円貨債券利息も増加したことから有価証券全体損益が改善

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、%）



	2024年度	2025年度	前年比 増減額（率）
有価証券利息配当金 A	478	518	40
円貨債券利息	63	103	40
外貨債券利息	124	90	▲34
株式配当金	74	84	10
投信分配金	106	124	18
投信解約益	111	117	6
国債等債券損益 B	▲211	▲250	▲39
売却益	28	8	▲20
償還益	0	0	0
売却損	198	196	▲2
償還損	41	62	21
（うち投信解約損）	36	56	20
償却	0	-	▲0
株式等関係損益 C	164	268	104
売却益	165	293	128
売却損	1	25	24
償却	0	0	0
金銭の信託運用損益 D	10	46	36
有価証券全体損益（A+B+C+D）	441	582	141
調達コスト控除後	316	458	142
（参考）有価証券全体利回り （調達コスト控除後）	1.09	1.59	0.50

有価証券ポートフォリオの収益性改善に向け、機動的に低利回り債券の入替を実施 円貨債券デュレーションを短期化したほか、利回りも改善

有価証券評価損益

(単位：億円)

	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
債 券	▲ 349	▲ 637	▲ 823
国 債	▲ 168	▲ 273	▲ 320
地 方 債	▲ 96	▲ 188	▲ 232
社 債	▲ 85	▲ 176	▲ 271
そ の 他	600	327	693
投 資 信 託 等	613	337	717
外 債	▲ 13	▲ 10	▲ 24
株 式	1,433	1,243	2,050
投資有価証券合計	1,684	933	1,920
金 銭 の 信 託	78	58	101
合 計	1,762	991	2,021

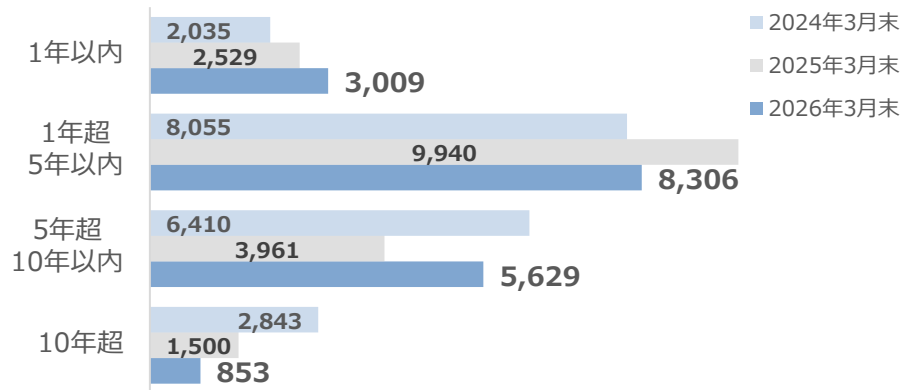
(参考) 日経平均株価等の推移

(単位：円、%)

	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
日 経 平 均 株 価	40,369	35,617	51,063
日 本 10 年 国 債 利 回 り	0.72	1.48	2.34
米 国 10 年 国 債 利 回 り	4.20	4.20	4.31

円貨債券残存期間別残高

(単位：億円)

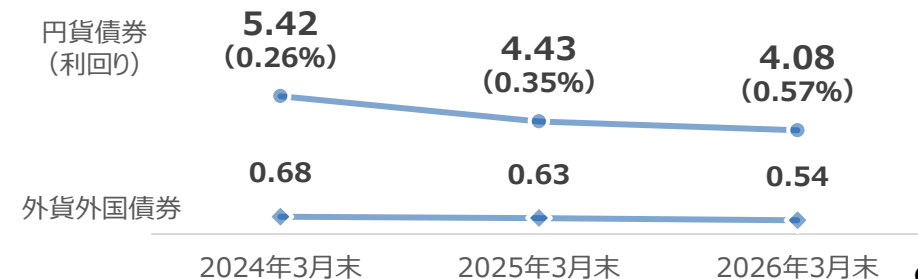


(参考) 円貨債券全体の購入・売却・償還額

(単位：億円)

	2023年度	2024年度	2025年度	3年間合計
購 入 簿 価 (A) (残存年数/利回り)	3,033 (9.5年/0.60%)	3,838 (4.8年/0.90%)	3,989 (6.4年/1.54%)	10,860
売 却 簿 価 (B) (残存年数/利回り)	2,451 (8.2年/0.20%)	3,209 (7.8年/0.19%)	1,626 (8.7年/0.36%)	7,286
償 還 簿 価 (C) (利 回 り)	2,088 (0.28%)	2,011 (0.30%)	2,492 (0.34%)	6,591
合 計 (A) - (B) - (C)	▲ 1,506	▲ 1,382	▲ 129	▲ 3,017

円貨債券・外貨外国債券修正デュレーション



コンサルティングを通じた課題解決等により 法人関連手数料やグループ会社収益が増加

役務取引等利益

(単位：億円)

	2024年度	2025年度	前年比 増減額
役務取引等収益	218	245	27
決済関連手数料	86	88	2
法人関連手数料	48	57	9
預り資産関連手数料	27	29	2
融資手数料型住宅ローン	7	22	15
役務取引等費用	73	76	3
決済関連手数料	5	6	1
ローン支払保証料・保険料	52	53	1
役務取引等利益	145	169	24

※. 2024年10月より融資手数料型住宅ローンの取扱いを開始

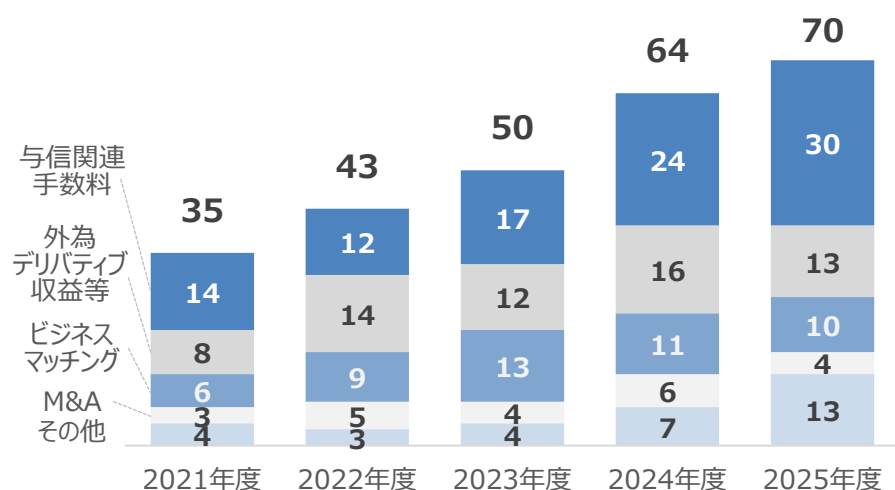
(参考)

グループ会社収益	71	80	9
----------	----	----	---

※. グループ会社収益：グループ会社役務利益+グループ会社その他業務利益

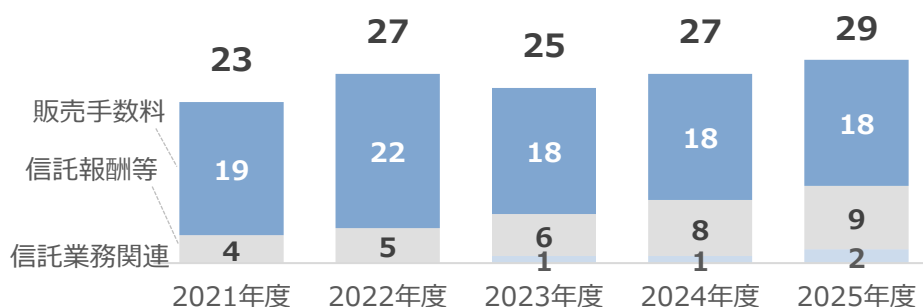
法人非金利収益 (外為デリバティブ収益等を含む)

(単位：億円)



預り資産関連手数料

(単位：億円)



※. 2023年4月より信託業務の取扱いを開始

(参考) 預り資産残高

5,398	5,568	5,675	6,335	7,406
-------	-------	-------	-------	-------

グループ預り資産残高

6,660	7,023	7,243	8,103	9,781
-------	-------	-------	-------	-------

(単位：百万円)

七十七リース

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	12,672	737
営業利益	544	146
当期純利益	471	197

七十七リサーチ&コンサルティング

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	838	111
営業利益	235	47
当期純利益	164	34

七十七ほけんサービス

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	193	118
営業利益	▲ 39	59
当期純利益	▲ 39	60

七十七信用保証

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	1,752	75
営業利益	1,276	43
当期純利益	908	40

七十七パートナーズ

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	129	59
営業利益	56	50
当期純利益	36	33

七十七ビジネスウィズ

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	78	49
営業利益	▲ 22	▲ 2
当期純利益	▲ 17	4

七十七カード

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	2,140	81
営業利益	197	▲ 88
当期純利益	143	▲ 51

七十七ヒューマンデザイン

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	119	24
営業利益	▲ 78	▲ 64
当期純利益	▲ 50	▲ 72

77 NEXT CONSULTING

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	168	—
営業利益	▲ 20	—
当期純利益	2	—

七十七証券

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	1,445	310
営業利益	354	223
当期純利益	243	157

七十七デジタルソリューションズ

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	156	48
営業利益	11	31
当期純利益	25	34

七十七キャピタル

	2025年度	前年比 増減額
営業収益	92	7
営業利益	9	▲ 1
当期純利益	6	▲ 2

システム関連費用や人件費の増加により経費は増加 規律あるコストマネジメントにより、コアOHRの改善は継続

経費

(単位：億円)

		2024年度	2025年度	前年比 増減額
経費		484	503	19
人件費		254	255	1
物件費		195	208	13
	(うちシステム関連費用)	87	95	8
税金		35	40	5

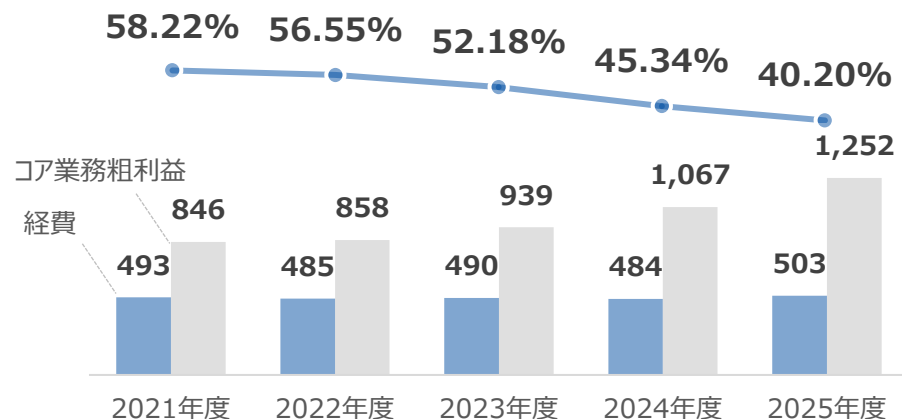
(参考) 経費の増減要因

(単位：億円)

		増減要因	金額
人件費		賃上げおよび特別奨励金等	6
		行員数の自然減	▲ 5
物件費		システム関連費用 (営業・融資サポートシステム構築等)	7
		システム関連費用 (その他)	1

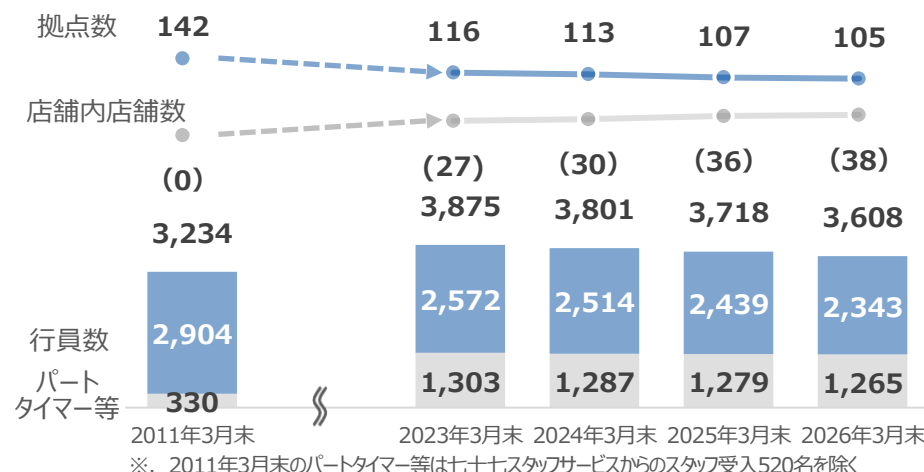
コアOHR

(単位：億円)



行員数と拠点数等の推移

(単位：拠点、カ店、名)



(参考) 本業にかかる一人あたり労働生産性

(単位：百万円)

—	—	12	14	16	20
---	---	----	----	----	----

物価高や人手不足に起因する倒産、廃業件数の高止まりなどにより、
個別貸倒引当金が増加するも、貸倒引当金比率は前年同水準を維持

与信関係費用

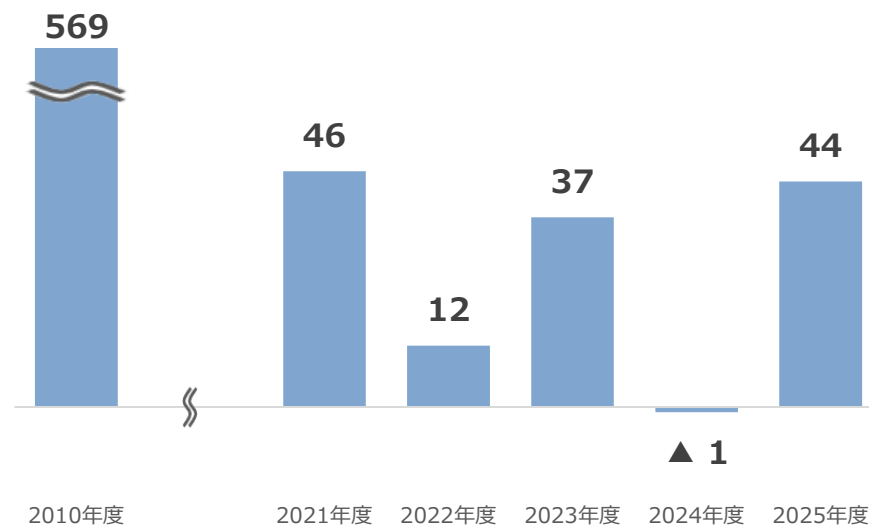
() は貸倒引当金戻入益計上前

(単位：億円)

	2024年度	2025年度	前年比 増減額
与信関係費用	▲ 1	44	45
一般貸倒引当金繰入額	— (▲52)	▲ 1	▲ 1 (51)
不良債権処理額	11 (51)	45	34 (▲6)
うち個別貸倒引当金繰入額	— (40)	35	35 (▲5)
貸倒引当金戻入益等	12 (0)	0	▲ 12 (0)

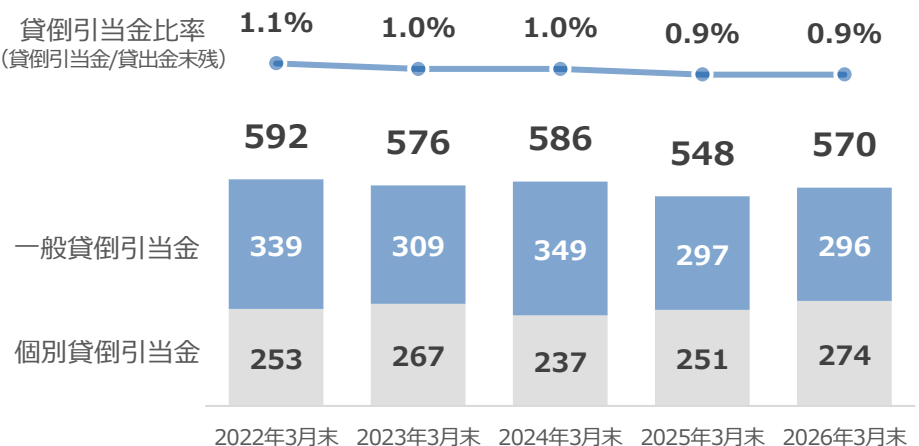
与信関係費用の推移

(単位：億円)



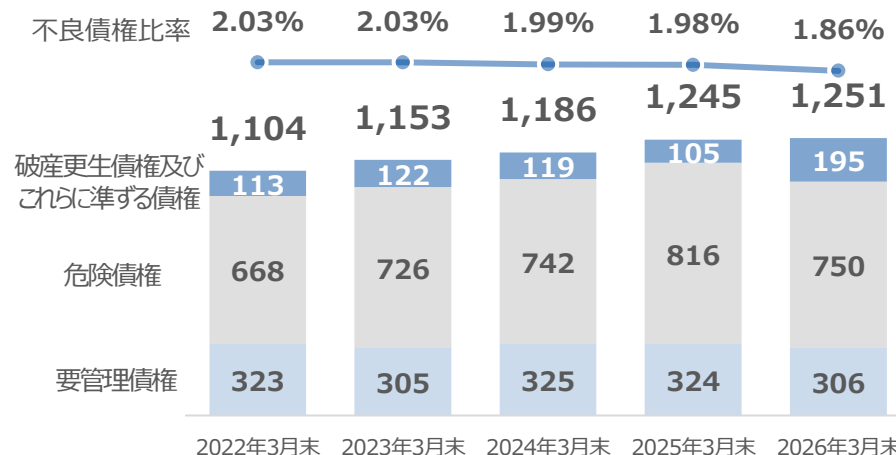
貸倒引当金の推移

(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、%)	2025年度	2026年度 予想	前年比		2027年度 シミュレーション
				増減額	増減率	
業 務 粗 利 益		1,002	1,255	253	25.2	1,368
資 金 利 益		1,148	1,193	45	3.9	1,282
役 務 取 引 等 利 益		169	164	▲ 5	▲ 3.3	170
そ の 他 業 務 利 益		▲ 315	▲ 102	213		▲ 84
経 費		503	506	3	0.4	507
実 質 業 務 純 益		499	749	250	50.2	861
[コ ア 業 務 純 益]		[749]	[822]	[73]	[9.8]	[933]
[コア業務純益 (除く投資信託解約損益)]		[632]	[739]	[107]	[17.0]	[867]
一 般 貸 倒 引 当 金 繰 入 額		▲ 1	▲ 8	▲ 7		▲ 12
業 務 純 益		500	757	257	51.6	873
臨 時 損 益		265	116	▲ 149		116
経 常 利 益		763	870	107	13.9	985
特 別 損 益		▲ 1	▲ 1	0		▲ 1
当 期 純 利 益		528	600	72	13.5	680
与 信 関 係 費 用		44	45	1		45
有 価 証 券 全 体 損 益		582	598	16		601
調 達 コ ス ト 控 除 後		458	460	2		464
顧 客 向 け サ ー ビ ス 業 務 利 益		325	442	117		561
外 貨 調 達 コ ス ト 控 除 後		296	419	123		539
連結						
経 常 利 益		785	895	110	14.0	1,020
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益		540	615	75	13.8	700

資金利益

(単位：億円、%)

	2025年度	2026年度 予想	前年比		2027年度 シミュレーション
			増減額	増減率	
資金利益	1,148	1,193	45	3.9	1,282
資金運用収益	1,347	1,528	181	13.4	1,686
(貸出金利息)	792	988	196	24.7	1,156
(有価証券利息配当金)	518	508	▲ 10	▲ 1.7	496
資金調達費用	201	339	138	68.1	408
(預金等利息)	174	291	117	67.3	351

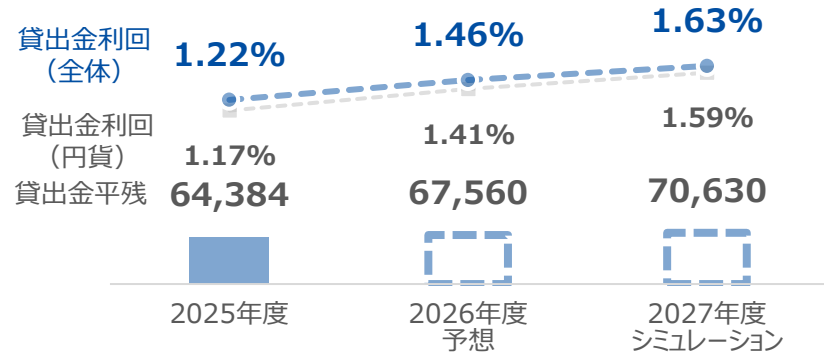
※. 資金調達費用に特金見合費用を含む

(金利条件)					
無担保コールO/N	0.73	0.98	0.25		0.98
普通預金	0.300	0.400	0.100		0.400
定期預金 5年	0.575	0.775	0.200		0.775
短期プライムレート	2.625	2.875	0.250		2.875
TIBOR 3ヵ月	1.27	1.25	▲ 0.02		1.25
日本国債 10年	2.34	2.30	▲ 0.04		2.30
SOFR 3ヵ月	3.68	3.13	▲ 0.55		3.13
米国国債 10年	4.31	3.80	▲ 0.51		3.80

※. 2026年10月より政策金利1.00%に上昇することを想定

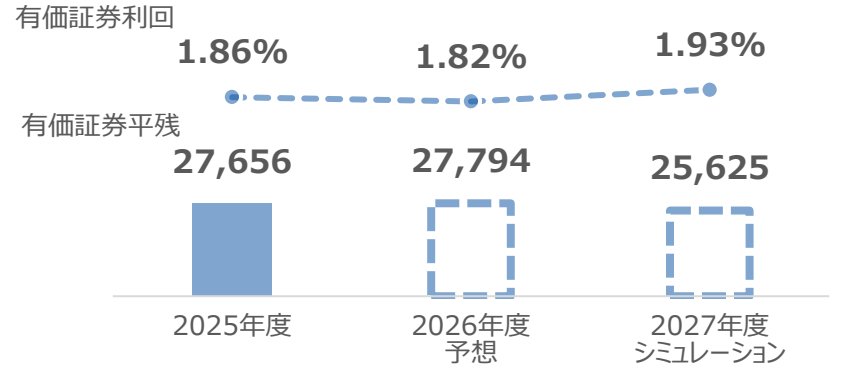
貸出金の平残・利回

(単位：億円)



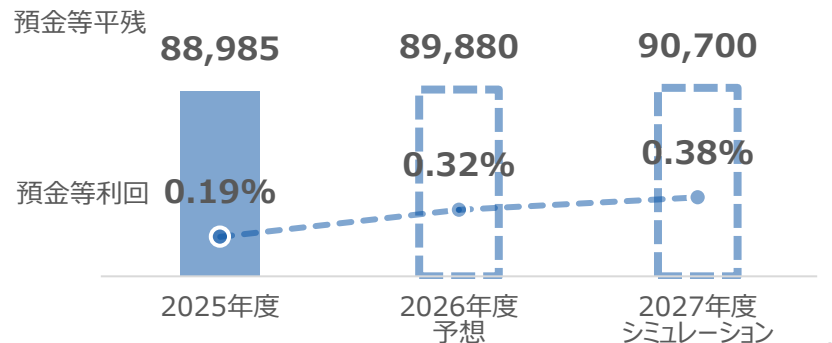
有価証券 (商品・特金を除く) の平残・利回

(単位：億円)



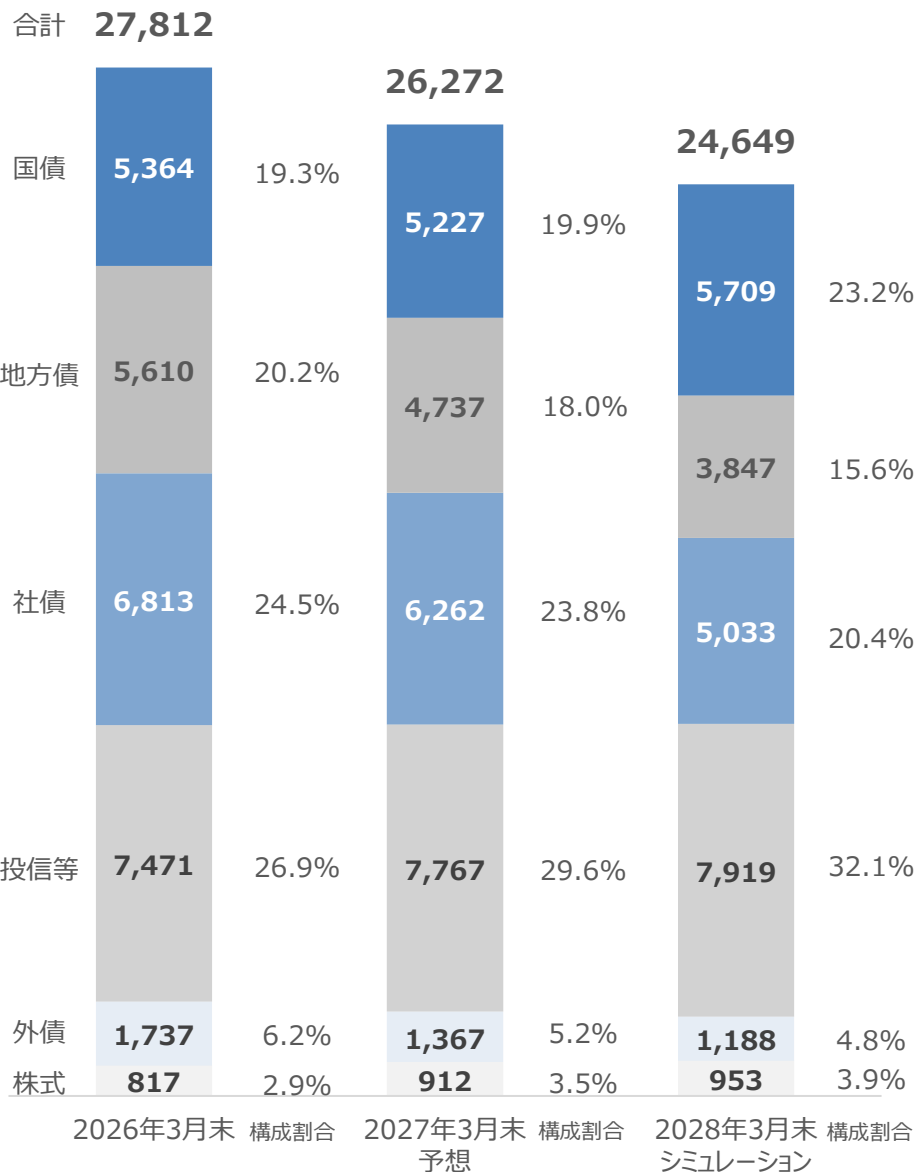
預金 (譲渡性預金を含む) の平残・利回

(単位：億円)



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、%)

	2025年度	2026年度 予想	前年比 増減額 (率)	2027年度 シミュレーション
有価証券利息配当金	518	508	▲ 10	496
円貨債券利息	103	146	43	165
外貨債券利息	90	64	▲ 26	50
株式配当金	84	84	0	84
投信分配金	124	131	7	131
投信解約益	117	83	▲ 34	66
国債等債券損益	▲ 250	▲ 73	177	▲ 72
売却益	8	5	▲ 3	5
償還益	0	-	▲ 0	-
売却損	196	40	▲ 156	40
償還損	62	38	▲ 24	37
(うち投信解約損)	56	30	▲ 26	30
償却	-	-	-	-
株式等関係損益	268	140	▲ 128	154
売却益	293	150	▲ 143	164
売却損	25	10	▲ 15	10
償却	0	-	▲ 0	-
金銭の信託運用損益	46	23	▲ 23	23
有価証券全体損益	582	598	16	601
調達コスト控除後	458	460	2	464
(参考) 有価証券全体利回り (調達コスト控除後)	1.59	1.58	▲ 0.01	1.73

経費

(単位：億円)

	2025年度	2026年度 予想	前年比 増減額	2027年度 シミュレーション
経費	503	506	3	507
人件費	255	259	4	259
物件費	208	206	▲2	206
(うちシステム関連費用)	95	89	▲6	90
税金	40	41	1	42

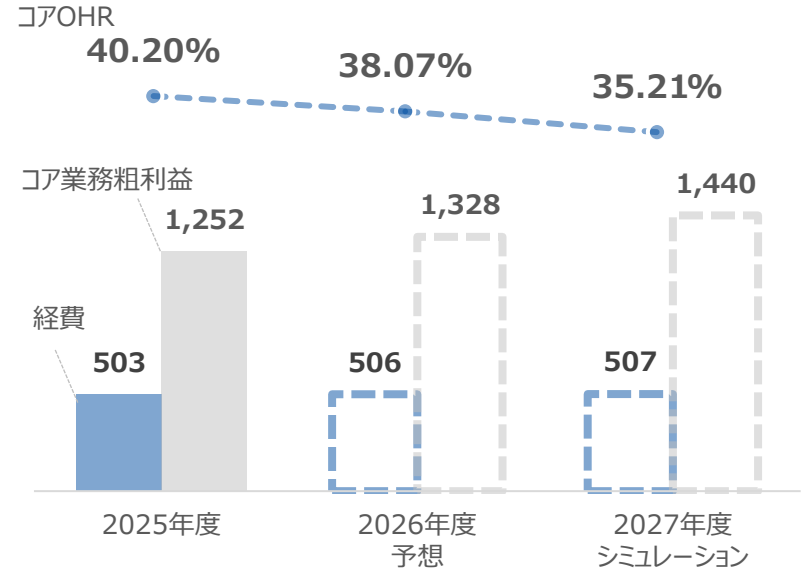
(参考) 経費の増減要因 (2026年度予想)

(単位：億円)

	増減要因	金額
人件費	賃上げ等	6
	行員数の自然減	▲2
物件費	システム関連費用 (前期反動減等)	▲6
	広告費	2
	研修費	1
	その他	1

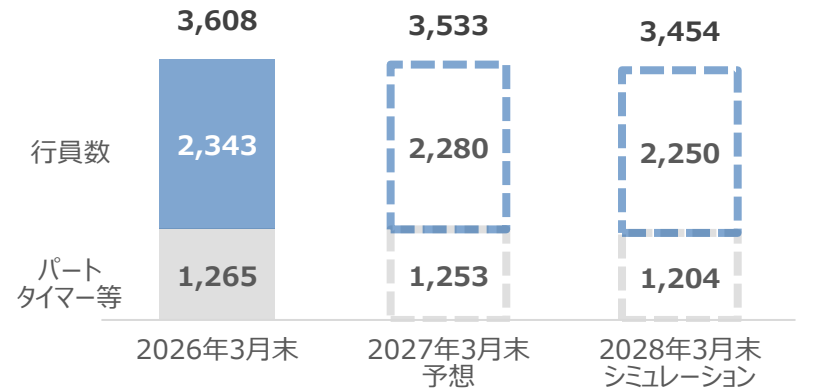
コアOHR

(単位：億円)



行員数等の推移

(単位：名)



(参考) 本業にかかる一人あたり労働生産性 (単位：百万円)

20	23	27
----	----	----

03

「Vision 2030」の見直し



Vision **R.V.**

2030

Revised
Version!

～地域を豊かにするリーディングカンパニー～



もっと、ずっと、地域と共に。



七十七グループは、1878年の創業以来、「地域の繁栄を願い、地域社会に奉仕する」という経営理念のもと、幾多の困難を乗り越え、地域とともに着実に成長してきました

2021年4月にスタートした「Vision 2030」に基づく取組みを通じ、
コンサルティング力の強化と生産性の向上が図られたほか、
前向きでチャレンジングな企業文化に変化しつつあります

人口減少・少子高齢化が進行する中、更なる成長に向けた投資と挑戦を通じ、
お客さまの課題解決やビジネスチャンスの拡大を支援していくことで、
地域経済の要として、地域の未来に貢献していきます

七十七グループは、「なりたい姿」に向かって、2030年、そして更にその先へ進んでいきます

2. 「Vision 2030」の概観 ~これまでの成果~



「Vision 2030」に基づく5年間の成長を通じて、
収益性・生産性が大きく向上し、ステークホルダーへ貢献してきました

2021.4
Vision 2030
スタート

七十七グループの方向性

顧客・地域のニーズを喚起する
活躍のフィールドを広げる

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

収益性・生産性の向上

顧客向けサービス業務利益
2020年度 2025年度
▲10億円 ▶ 296億円

当期純利益（連結）
2020年度 2025年度
165億円 ▶ 540億円

ROE（連結）
2020年度 2025年度
3.42% ▶ 8.53%

コアOHR
2020年度 2025年度
62.27% ▶ 40.20%

ステークホルダーへの貢献

地域経済
県内総生産(名目)・県民雇用者報酬
2020年度 2025年度(推計)
9.47兆円 ▶ 10.45兆円
4.5百万円 ▶ 5.0百万円

納税額
国税・地方税等
2020年度 2025年度
83億円 ▶ 275億円
(うち宮城県・仙台市) (うち宮城県・仙台市)
19億円 ▶ 55億円

従業員
一人あたり人件費等・外部トレーニー
2020年度 2025年度
8.3百万円 ▶ 9.4百万円
155名 ▶ 327名

株主
配当性向(連結)・配当金総額
2020年度 2025年度(予定)
22.4% ▶ 35.7%
37億円 ▶ 195億円

※1. 県民雇用者報酬：雇用者報酬総額÷県内雇用者数 ※2. 県内総生産(名目)・県民雇用者報酬の2025年度数値は2023年度実績+国・宮城県の成長率等を踏まえた推計値
※3. 国税・地方税等：P/Lベースでの法人税等および経費における税金等の合計額 ※4. 一人あたり人件費等：人件費・研修費・福利厚生費等の合計 ※5. 外部トレーニー：2012年度からの累計人数



七十七グループの使命を果たし続けるため、様々な環境変化に対応するとともに、個人と組織のレベルアップを図り、次のステージに向かっていきます



現状から見た未来

マーケットの縮小

- ✓ 少子高齢化
- ✓ 人口減少
- ✓ 東京一極集中
- ✓ 企業の後継者不足、働き手の不足

社会の多様化

- ✓ ライフスタイル・価値観の多様化
- ✓ AI・デジタル技術の加速度的進化
- ✓ 「金利のある世界」への転換
- ✓ 規制緩和の進展
- ✓ 地政学リスク

災害等への対応

- ✓ 災害の激甚化・頻発化
- ✓ 気候変動
- ✓ サイバー犯罪等

「Vision 2030」5年間の取組み



次のステージへ！

七十七グループの使命

豊かな地域の創造

企業価値の向上

幸福度の向上



七十七グループの成長とリターンの提供

多様な価値観に基づく働き方の提供



2030年、そして更にその先を見据え、「なりたい姿」の実現を目指します



Revised Version!

「Vision 2030」 (R.V.)

～地域を豊かにするリーディングカンパニー～

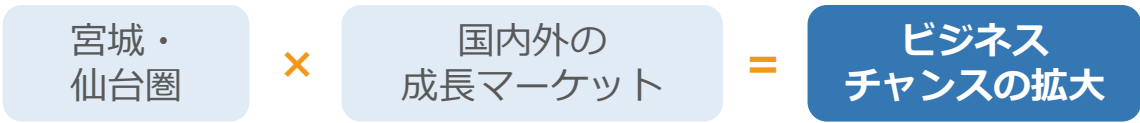
長期的に目指す「なりたい姿」

七十七グループは、地域の持続的成長に向けて、
 コンサルティング力を磨き上げるとともに、
 ビジネスチャンスを広げ、
 すべてのステークホルダーとともに
 発展し続けることで、地域を豊かにする
 リーディングカンパニーを目指します

- 金融サービスの充実とコンサルティング力の強化を追求するとともに、非金融分野の事業領域を拡大する



- 国内外に構築した広域ネットワークの活用により、お客さまの事業拡大をサポートする



- 個人と組織のレベルアップを図り、すべてのステークホルダーとともに発展し続ける企業グループを目指す



※詳細は38ページ参照

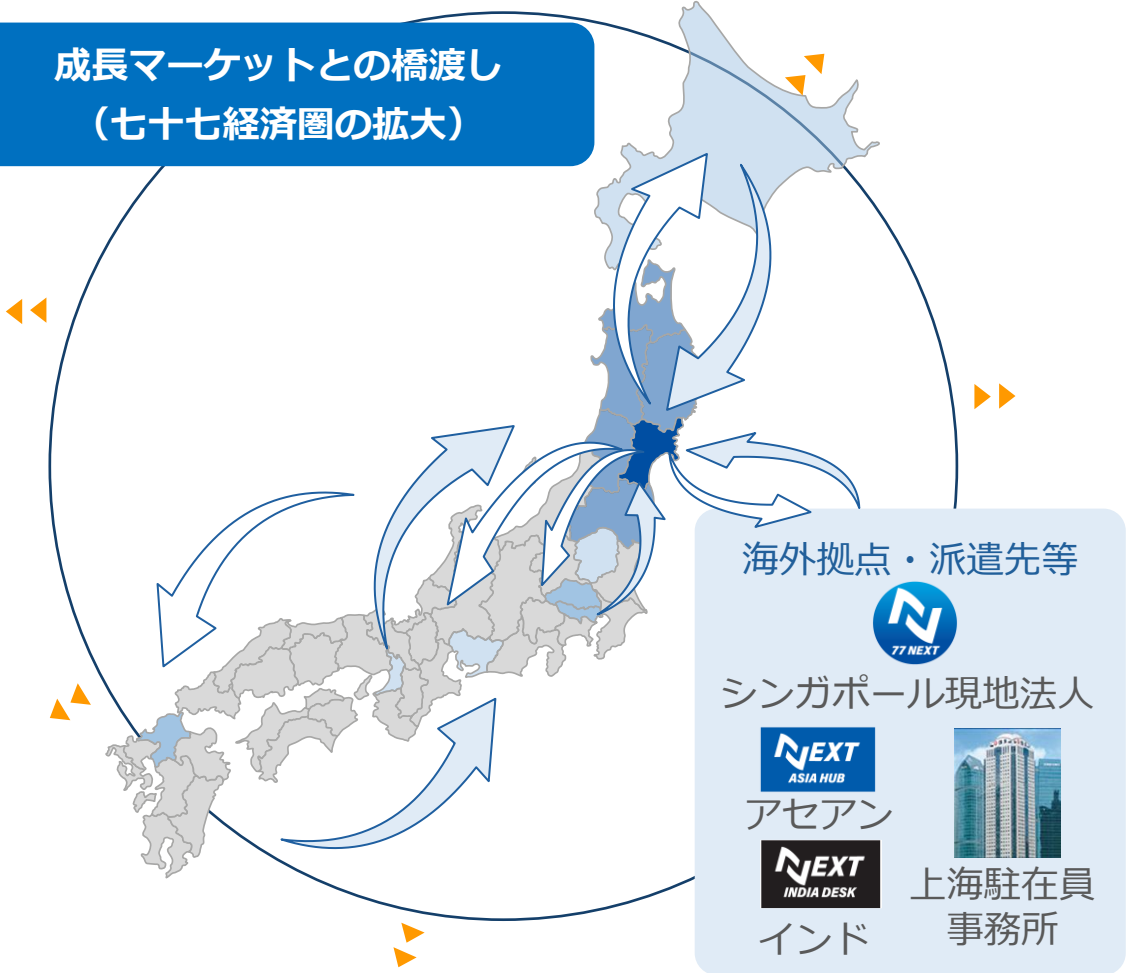


宮城・仙台圏からビジネスチャンスを広げるとともに、
コンサルティングや非金融分野の取組みを一層強化していきます



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)



多角化

豊かな地域の実現に向けた
コミットメント

- 金融
 - ✓ 金融仲介機能の多様化・高度化
- コンサルティング
 - ✓ M&A・事業承継
 - ✓ 事業再生・経営改善支援 等
- 非金融
 - ✓ AX・DX、人材ビジネス、海外ビジネス
 - ✓ まちづくり・新たな課題への対応 等



非金融 長期視点で地域に役立つ事業を拡大！

コンサル これまで培った強みとして磨き上げ！

金融 本業として収益力と生産性を追求！

現在(2025年度) 2030年度 将来(2035年度)



これまで培った強みを伸ばすとともに、一人ひとりが経営意識を高め、
グループ全体で飛躍的な成長を目指していきます



顧客・地域の
ビジネスチャンスを拡大する

伸ばす！

- ✓ 高度なコンサルティング力の発揮
- ✓ 広域ネットワークの活用
- ✓ 非金融分野の事業領域拡大

地銀トップクラスの
生産性を実現する

追求する！

- ✓ 一人ひとりのパフォーマンス
- ✓ AI・デジタル技術の活用
- ✓ 対面・非対面のベストミックス

挑戦・成長し続ける組織へ
進化する

変化に
強くなる！

- ✓ 組織・個人のチャレンジとレベルアップ
- ✓ 挑戦とリスク管理の両立
- ✓ 理念・歴史の再確認

2028.12
創業
150周年！

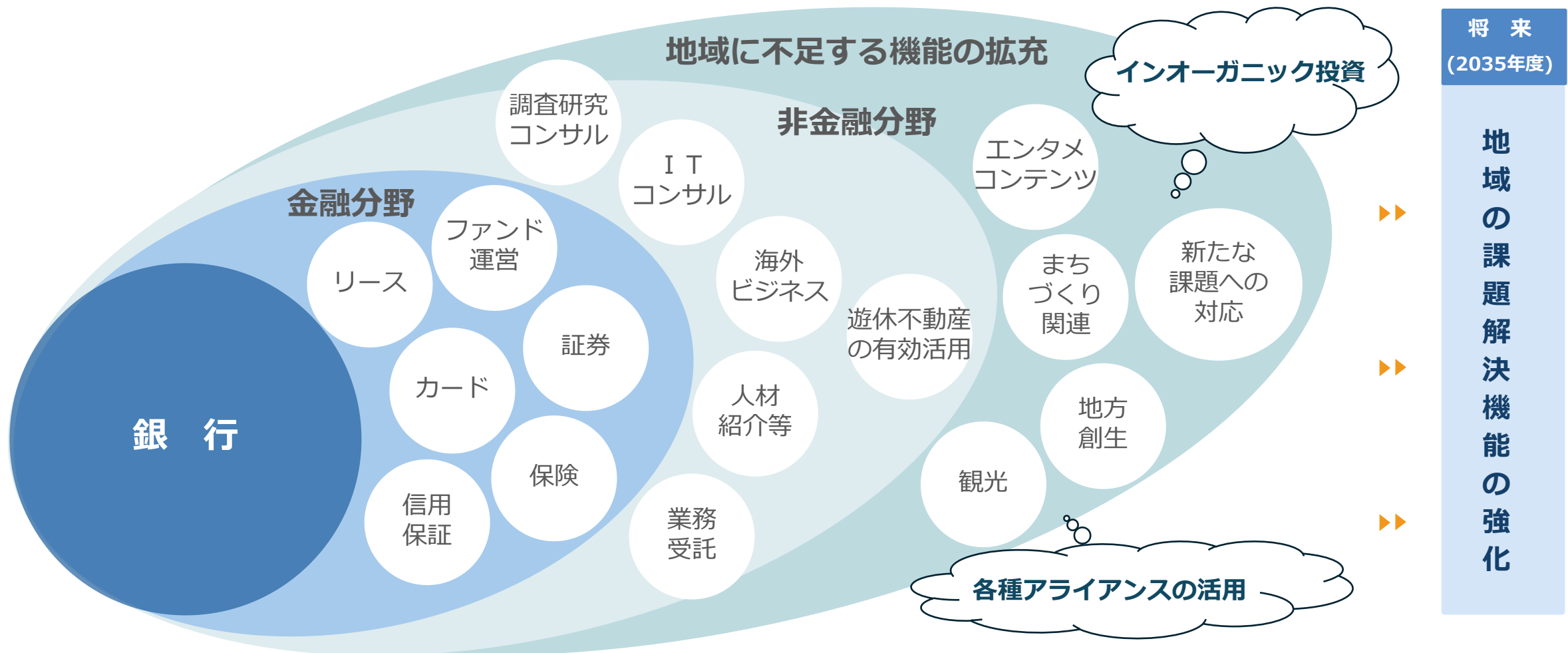
キーファクター（七十七グループの飛躍的な成長に向けたエンジン）



3. 「なりたい姿」の実現に向けたキーファクター ～多角化～

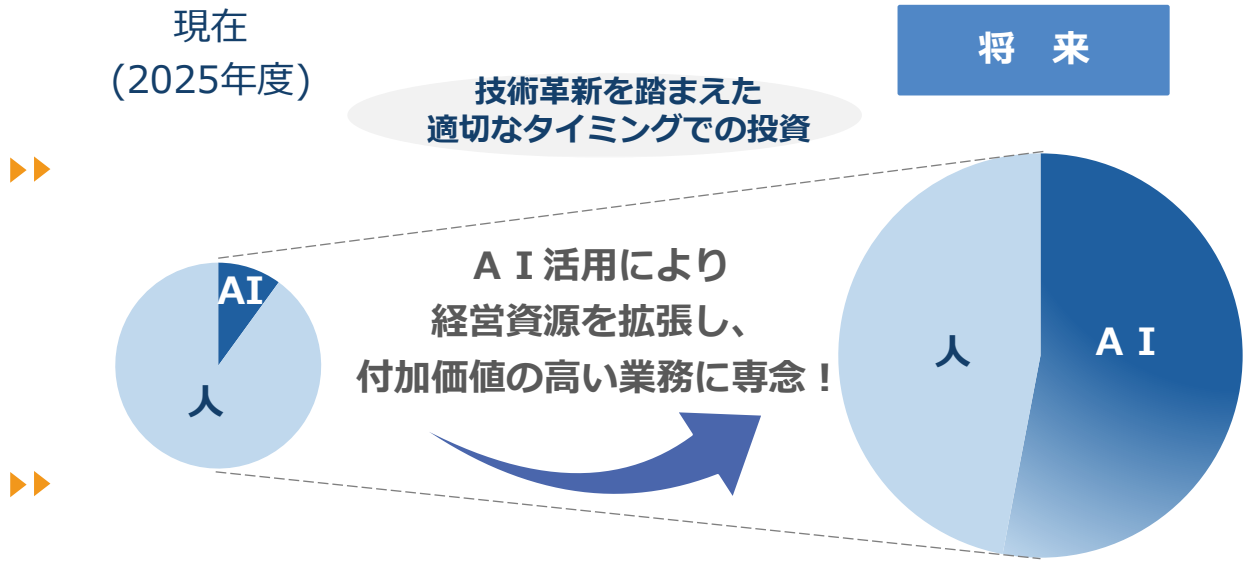
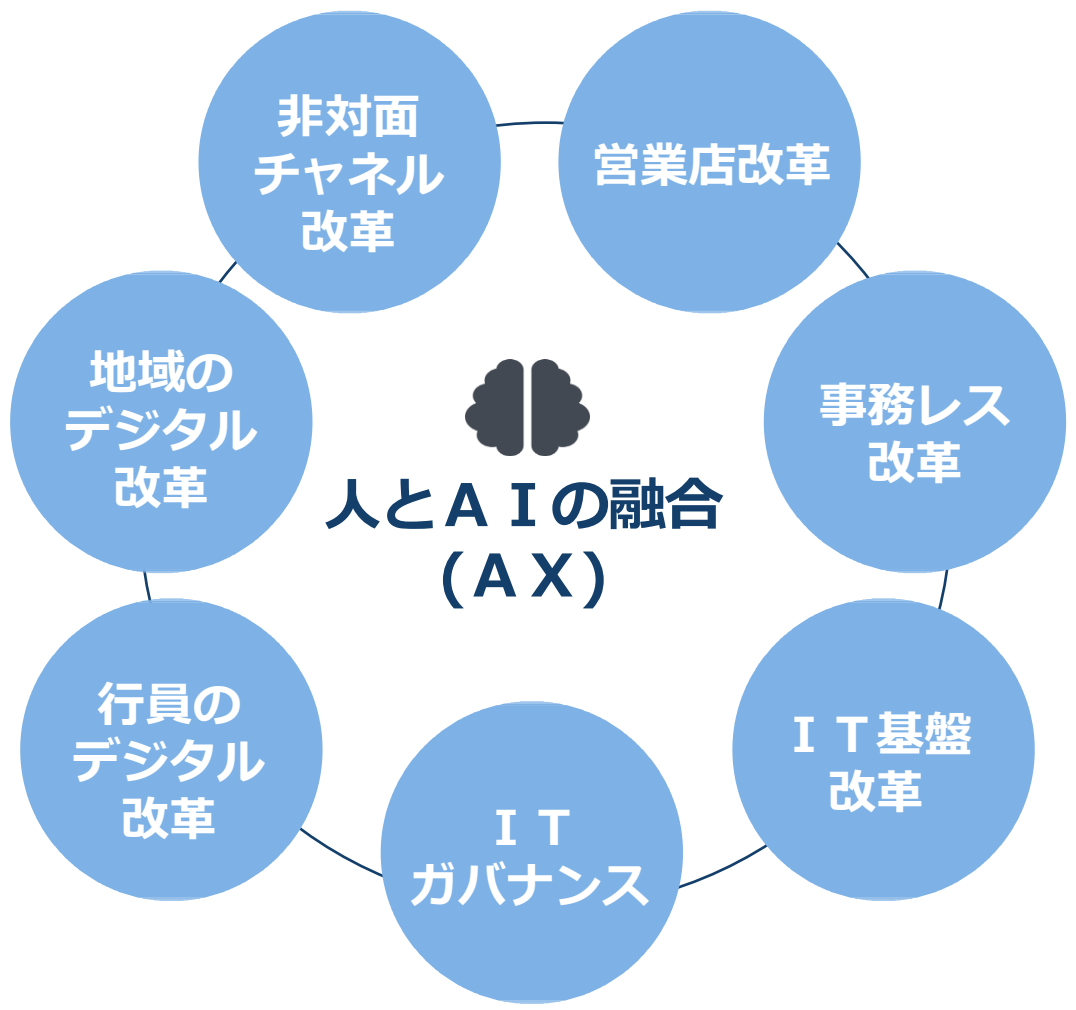


お客さまのニーズを踏まえた事業ポートフォリオを構築するとともに、各事業の自律的成長を通じ、課題解決機能を一層強化していきます





A I を経営資源として徹底的に活用し、顧客満足度の向上と七十七グループの生産性向上を実現します



顧客満足度の向上

- ✓顧客・地域のA X・D X推進
- ✓高いセキュリティとU I / U X
- ✓革新的サービスの提供

×

七十七グループの生産性向上

- ✓注力分野への人材リソース集約
- ✓対面コンサルティング力の強化
- ✓働きがい・エンゲージメントの向上



意欲ある人材への成長機会の提供と働きがいのある職場環境の構築により、地域の成長を牽引し、七十七グループの成長を支える人材を育成していきます



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

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

飽くなき向上心

広い視野と高い視座を持ち、自ら学ぶ！

旺盛な挑戦力

常識を疑い、逃げずにチャレンジする！

主体的な実行力

自分の頭で考え、自分事として行動する！

豊かな人間力

誠実な心で、周囲と信頼関係を築く！

高い倫理観

顧客・地域・同僚に誇れる仕事をする！

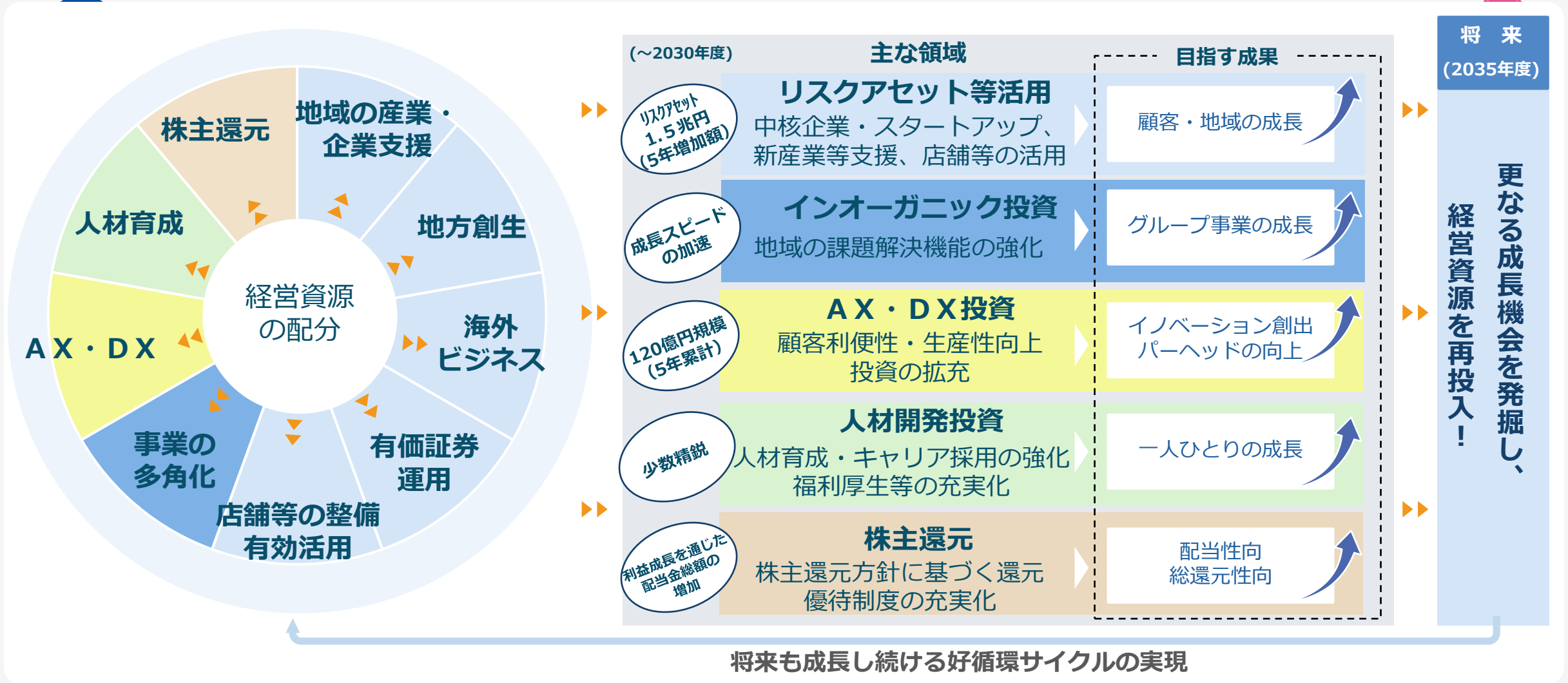


人材への投資を通じた成長機会の提供とエンゲージメントの向上

3. 「なりたい姿」の実現に向けたキーファクター ～投資～



将来に対する積極的な成長投資を通じ、成果に結びつけ、
ステークホルダーの期待に応えていきます



将来も成長し続ける好循環サイクルの実現



資本収益性を意識した経営を実践し、
ステークホルダーの期待に応える強固な財務基盤を構築していきます



2025年度実績

当期純利益（連結）
540億円

ROE（連結）
8.53%

自己資本比率（連結）
10.58%

コアOHR
40.20%



2030年度財務目標

当期純利益（連結）
900億円

ROE（連結）
10%

自己資本比率（連結）
10%程度
(10.0%～10.5%)

コアOHR
35%以下

将来（2035年度）

▶▶ **株主資本コストを上回るROEの実現**
（10%以上）

(2030年度の想定ポートフォリオ)

項目	2030年度
貸出金	7.5兆円
有価証券	2.4兆円
預金+NCD	9.3兆円

(金利シナリオ)
2026年10月～ 政策金利1.0%
2028年4月～ 政策金利1.25%



七十七グループの方向性を踏まえ、地域とともに
七十七グループが持続的に成長していくための戦略を描きます



七十七グループの方向性

- 顧客・地域の
ビジネスチャンスを拡大する
- 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





七十七グループは、地域のトータルコーディネーターとして期待を超えるソリューションを提供します



※各KPIは2030年度目標

Let's Try! (KPI)

リレーション

×

コンサルティング

×

ネットワーク

- ✓ 日々のリレーションを通じた安心感の提供（信用の向上）
- ✓ 高度なコンサルティングを通じたお客さまの課題解決
- ✓ 広域ネットワークを活用した成長マーケットとの橋渡し
- ✓ 自立的で豊かな生活の実現に向けた地域の金融リテラシー向上

営業活動の生産性向上

- ✓ 対面・非対面でのセグメント別コンサルティング(データの蓄積・活用)
- ✓ 顧客ニーズやマーケットの変化を捉えた営業リソースの最適化

法人のお客さまの経営課題の解決
個人のお客さまの理想のライフプラン実現

- R.V. ✓ 宮城県内のメインバンク比率を維持・向上させる
- R.V. ✓ 宮城県外の法人貸出先数を1.2倍にする (2025年度比)
(顧客・地域のビジネスチャンス向上)
- R.V. ✓ 宮城県内全世帯に占める当行グループ預り資産保有世帯の割合を1.5倍にする (2025年度比)
- ✓ 宮城県人口（20歳～74歳）の20%が当行のローンを利用している



七十七グループは、事業の多角化を進め、
お客さまや地域が抱える課題の解決に貢献していきます



グループ事業

×

アライアンス

×

イン
オーガニック

- ✓ 多様なニーズに対するグループ一体でのワンストップコンサルティング
- ✓ グループ事業の強化を通じた地域に不足するソリューションの提供
- ✓ 顧客・地域のニーズに応じたアライアンスの活用
- ✓ インオーガニック戦略を通じた非連続な成長の実現

課題解決機能の強化を通じた成長機会の提供

Let's Try! (KPI)

New!

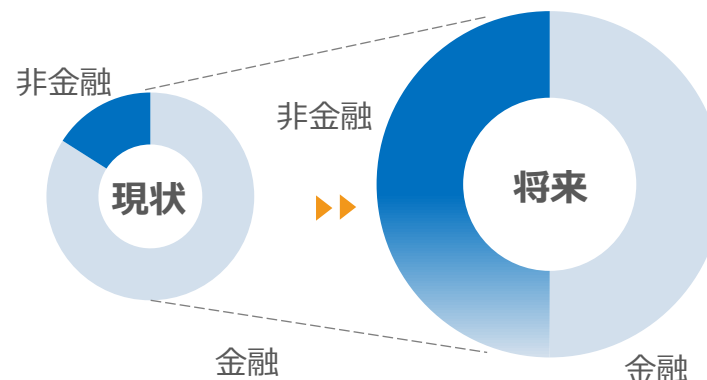
✓グループ全体で一人あたり
顧客営業部門収益を2.5倍にする
(2025年度比)

R.V.

✓グループ事業等関連利益を3倍にする
(2025年度比)

長期視点での

非金融分野の事業領域拡大





七十七グループは、意欲ある企業の成長を支援し、
魅力あふれる地域の創造を牽引していきます



若者・女性の
雇用創出

×

地域の
魅力向上

×

リーダーシップ
の発揮

- ✓ 創業・スタートアップ支援を通じた若者・女性の地元定着支援
- ✓ コンテンツ・エンタメ企業の創出による新しい産業基盤の構築
- ✓ 地域の成長をリードする企業の育成・支援、進出企業支援
- ✓ 地域開発プロジェクトを主導・牽引する役割の発揮

人口減少下でも人々を惹きつける豊かな地域の創造

Let's Try! (KPI)

New!

- ✓ 宮城県内における人口の社会増の実現に貢献する

※宮城県への転入者が転出者を上回る状態

R.V.

- ✓ 創業・スタートアップ企業への支援件数を1.5倍にする（2025年度比）

- ✓ 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

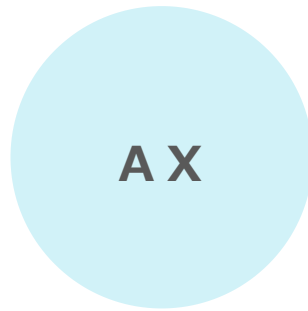
各種プロジェクトにおける
リーダーシップ発揮を通じた
具体的な成果物の創出



七十七グループは、一人ひとりのパフォーマンスを追求するとともに、AIを徹底的に活用し、創出した経営資源をイノベーションにつなげていきます



×



×



- ✓ 一人ひとりのレベルアップを通じたパフォーマンスの追求
- ✓ AXの実現に向けたデジタル技術の活用と業務の抜本的改革
- ✓ 経営資源を活用したイノベーション創出とパーヘッドの向上

経営資源のリバランス

- ✓ AI・非対面投資の拡充と店舗ネットワークの再構築
- ✓ お客様の成長支援に資する人材ポートフォリオの構築



地銀トップクラスの生産性の実現

Let's Try! (KPI)

- R.V.** ✓ 本業にかかる一人あたり労働生産性を2倍にする (2025年度比)
- New!** ✓ 主要業務におけるデジタル取引の割合を95%以上まで引き上げる
- R.V.** ✓ 非対面チャネルの利用率を60%以上にする
- New!** ✓ 渉外人員の比率を80%以上に引き上げる



七十七グループは、一人ひとりが新しいことにチャレンジし、得意分野や専門性を磨くことで、組織を活性化していきます



チャレンジ

×

得意分野

×

コミュニケーション

- ✓ お客様の想いの実現に向けた組織・個人の新たなチャレンジ
- ✓ 得意分野・専門性を持つ多様な人材への成長機会の提供
- ✓ 誇りをもって働ける職場環境の構築とコミュニケーション活性化
- ✓ 環境変化を先読みしたガバナンス・リスク管理の高度化



挑戦・成長し続ける組織への進化

Let's Try! (KPI)

七十七グループの財産である
人材への積極的な投資を通じた
一人ひとりの成長支援



New!

- ✓ 法人・個人渉外の平均スキルレベルを20%以上向上させる (2025年度比)

New!

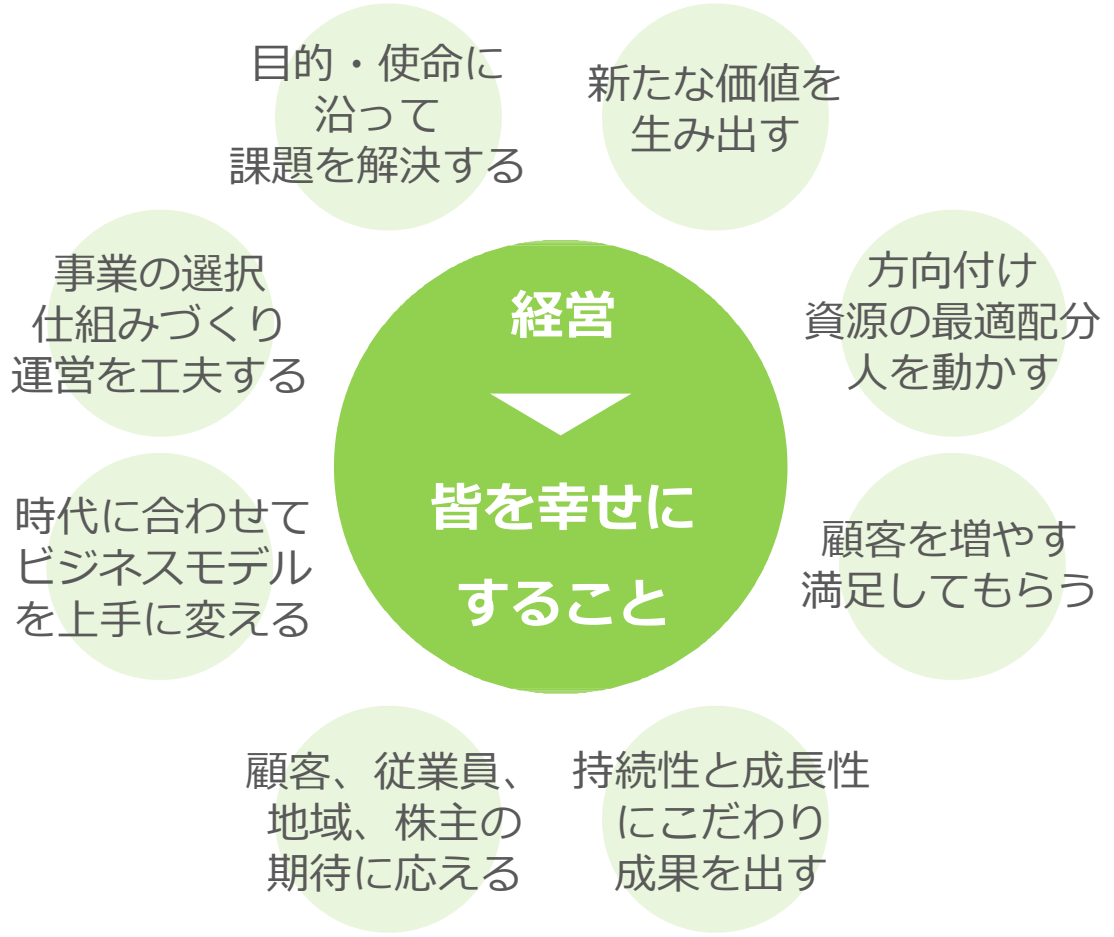
- ✓ 従業員のエンゲージメントスコア (挑戦指数) を3.8以上に引き上げる

- ✓ 管理職に占める女性の割合を30%以上にする



七十七グループは、全ての役職員が経営意識を持ち、主体的に行動することで、飛躍的な成長を目指していきます

経営意識とは



経営意識を高めるために必要なこと

問題意識を高める	解決策を考える
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Why? What? ✓ 変化に気づく ✓ 全体像をつかむ ✓ 全体最適を目指す ✓ 合理的か、根拠は? 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 長期的、多面的、根本的 ✓ 逆転の発想 ✓ 想像力、共感力 ✓ 一つ駒が動くと他にどう影響するか ✓ 目的を見失わない
数字に強くなる	マーケティング力
<ul style="list-style-type: none"> ✓ B/S、P/L、資金繰り ✓ 単価×数量 ✓ 因果関係、相関関係 ✓ 生産性 ✓ リスク管理能力、気づく力 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ どこで・誰に (Place) ✓ 商品・サービス (Product) ✓ プロモーション (Promotion) ✓ 採算 (Price) ✓ 相手の立場で考える

思考力・実行力・伝える力を高め、成果を出す！



七十七グループは、有価証券運用を収益の第二の柱として、
マーケットの変化等を踏まえた機動的かつ効率的な運用に努めていきます



- ✓ 分散投資の拡充
- ✓ 国内外の成長分野の取込み
- ✓ リスクの把握・分析の強化

収益機会の拡大と
リスク分散

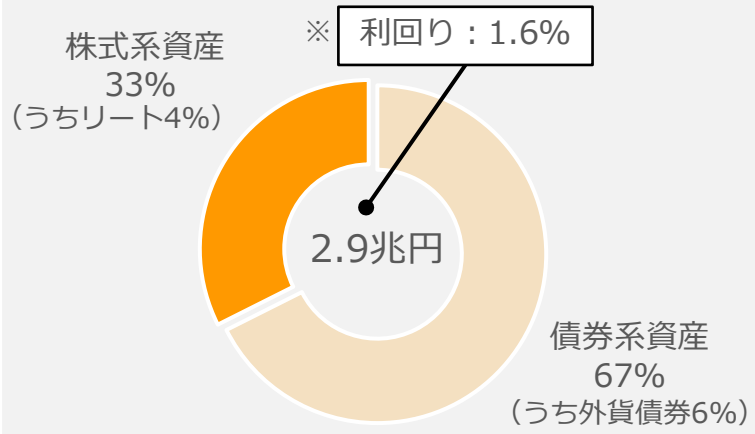
×

ポートフォリオの
リバランス

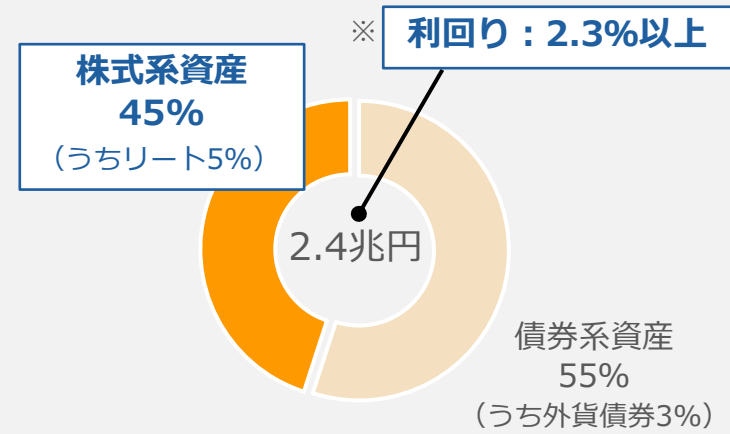
- ✓ 市場分析力と運用力の強化
- ✓ ポートフォリオのリスク耐性の維持

2030年度のポートフォリオイメージ

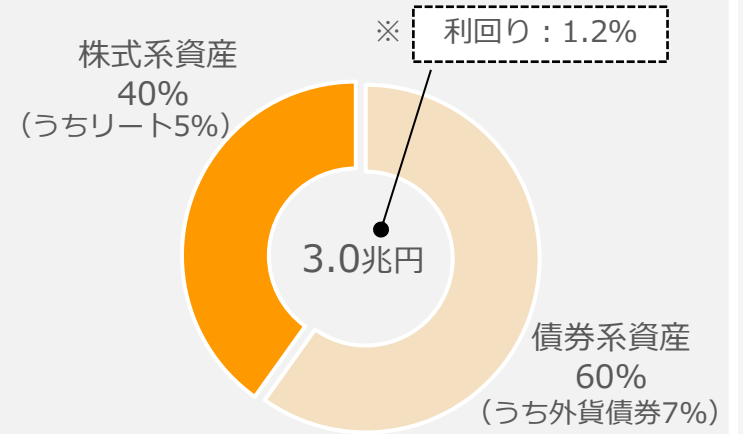
2025年度



2030年度

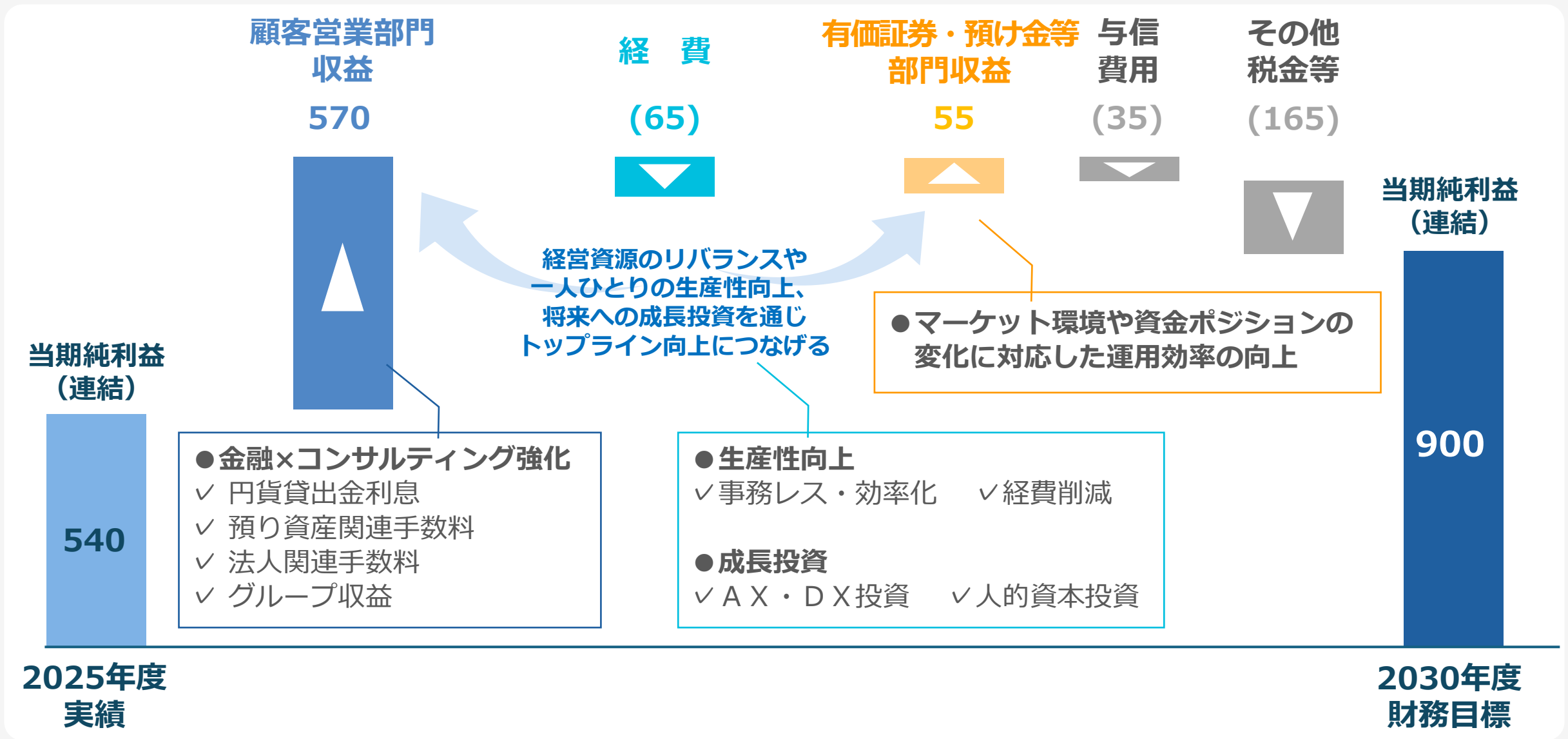


(参考)「Vision 2030」策定時の試算



※ 利息配当金と売買損益を合算し、調達コストを控除した損益をもとに算出

6. 増益イメージ



7. K P I (Let's Try !)

区分	K P I (Let's Try !)		(参考) 2020年度実績	2025年度 実績	2030年度 目標	備 考
R.V.	宮城県内のメインバンク比率		56%	55%	56%以上	
R.V.	宮城県の成長を支える県外法人貸出先数		—	—	1.2倍	成長マーケットとの橋渡しとして広域ネットワークを活用した法人貸出先数
R.V.	宮城県内の当行グループ預り資産保有世帯割合 グループ預り資産保有先数		5% 69,539先	8% 112,739先	13% 180,000先	5年毎に公表される「全国家計構造調査」
	宮城県内の当行ローン利用率		12.6%	15.6%	20.0%	
New!	グループ一人あたり顧客営業部門収益		-	10百万円	26百万円	
R.V.	グループ事業等関連利益		22億円	19億円	50億円	グループ会社+新事業・新分野の関連利益
New!	宮城県における人口の社会増		▲475人	+1,054人	+0人超	宮城県推計人口(月報)から集計
R.V.	創業・スタートアップ企業への支援件数		1,181件	2,640件	4,200件	
	地域開発プロジェクト関与割合		100%	100%	100%	
R.V.	本業にかかる一人あたり労働生産性		9百万円	20百万円	37百万円	
New!	主要業務のデジタル取引比率		-	85%	95%以上	非対面で完結可能な業務の受付割合
R.V.	非対面チャネル利用率	(法人)	11%	38%	60%	
		(個人)	11%	36%	60%	
New!	渉外人員比率		-	64%	80%以上	
New!	法人・個人渉外の平均スキルレベル	(法人)	-	3.0	3.5以上	
		(個人)	-	2.1	3.5以上	
New!	従業員エンゲージメントスコア(挑戦指数)		-	3.6点	3.8点以上	毎年度従業員向け調査を行い集計
	管理職に占める女性割合		13.4%	21.3%	30.0%以上	

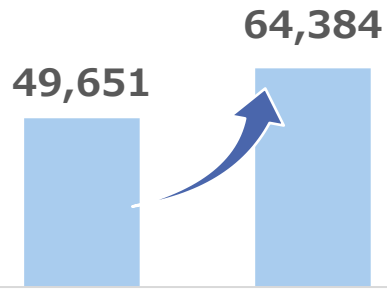
※ 「宮城県における人口の社会増」の2025年度実績は、公表基準である2024年11月～2025年10月における宮城県推計人口(月報)の集計値

「Vision 2030」に基づく取組みを通じ主要計数が着実に進捗したほか、 資本収益性も改善しました

主要計数等の進捗状況

貸出金平残

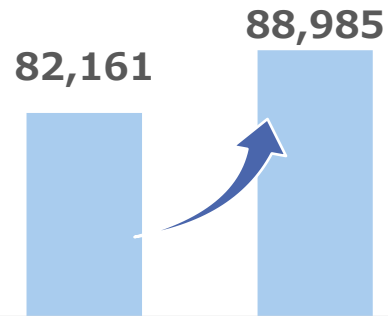
(億円)



2020年度 2025年度

預金+NCD平残

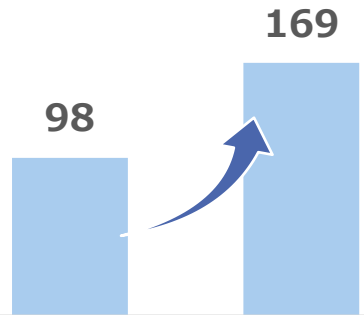
(億円)



2020年度 2025年度

役員取引等利益

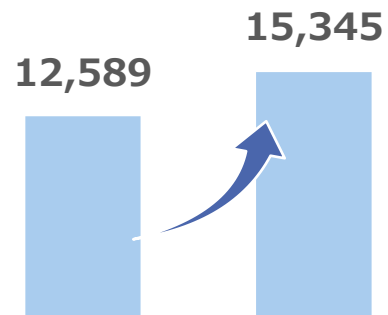
(億円)



2020年度 2025年度

法人貸出先数

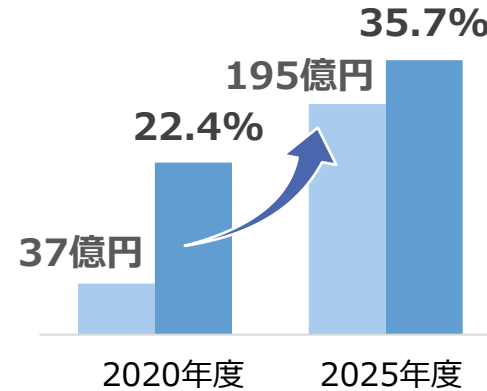
(先)



2020年度 2025年度

資本収益性等の進捗状況

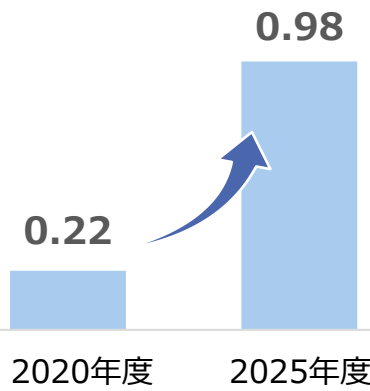
年間配当額・連結配当性向



2020年度 2025年度

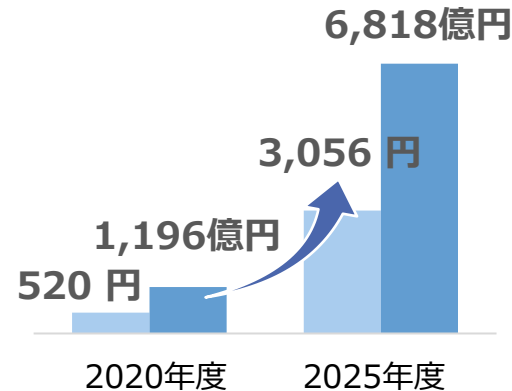
P B R (連結)

(倍)



2020年度 2025年度

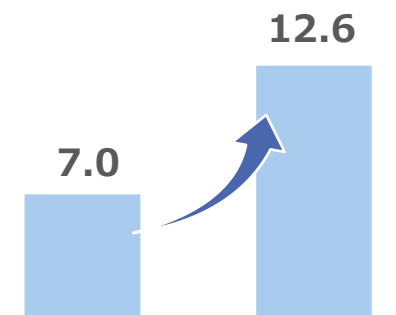
株価・時価総額



2020年度 2025年度

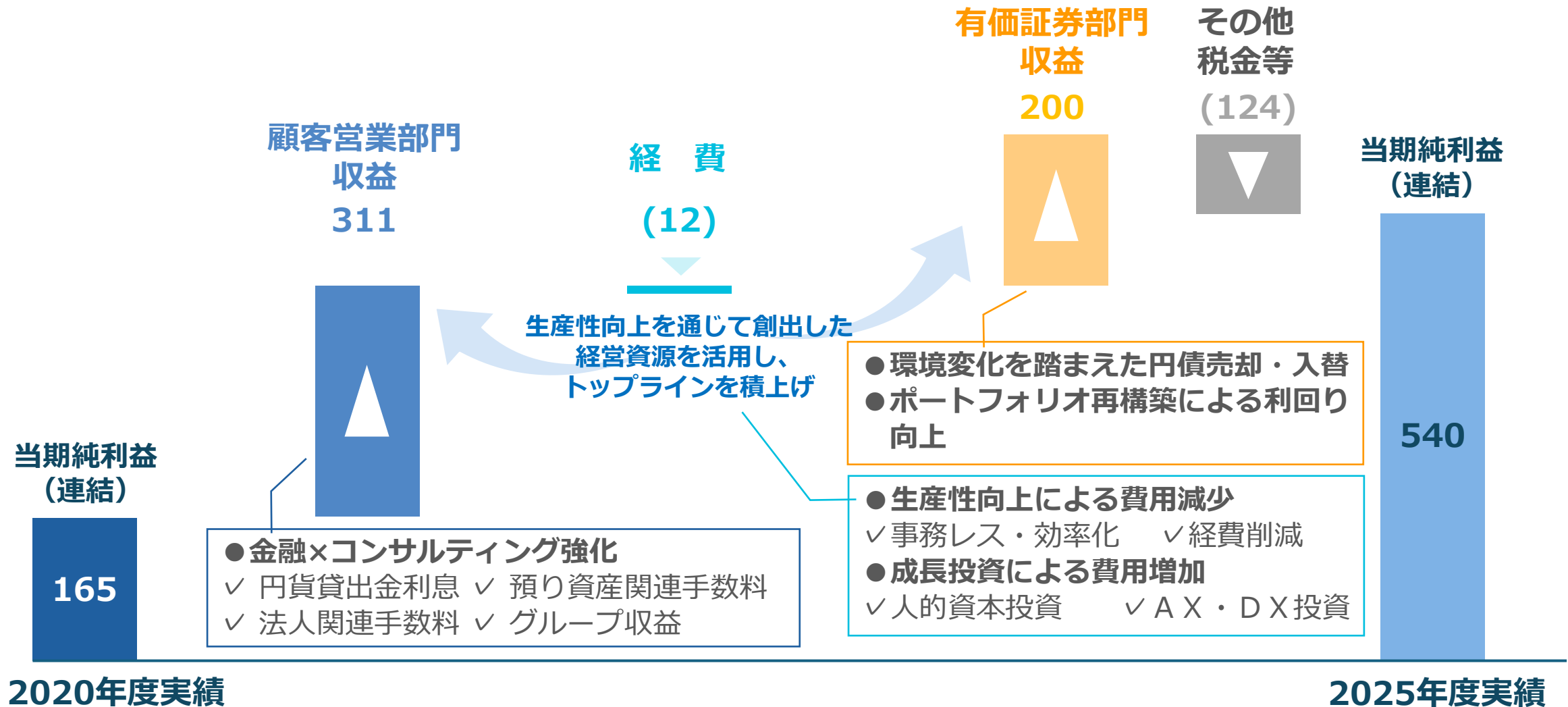
P E R (連結)

(倍)



2020年度 2025年度

「Vision 2030」に基づく取組みを通じて、収益性・生産性が大きく向上しました

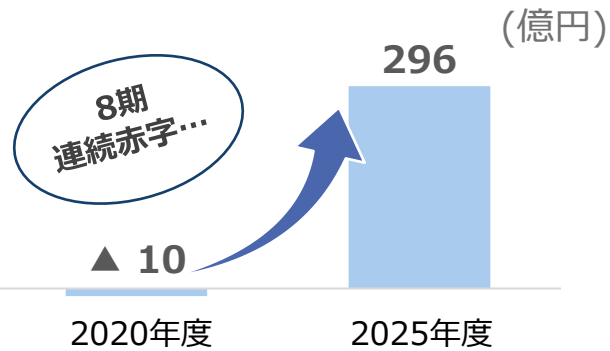


コンサルティング力の強化に努め、顧客営業部門の採算性が改善しました 事務レス・非対面化を進め、弱みであった生産性が強みに変化しつつあります

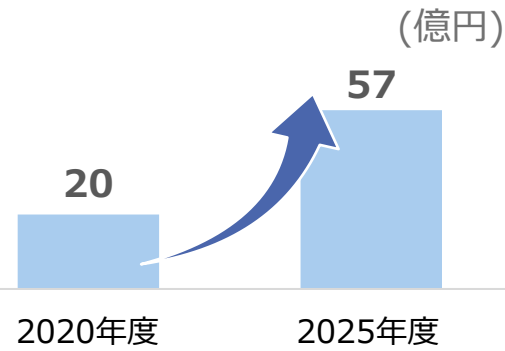
顧客満足度ナンバーワン戦略

- ✓「金融×コンサルティング」の取組みを通じた課題解決力の強化
(国内外への拠点設置、トレーニー等による専門人材育成等)
- ✓新事業・新分野の発掘(新事業・新分野プロジェクトの立上げ)
- ✓グループ事業の強化(統轄部署・委員会の設置等)

顧客向けサービス業務利益



法人関連手数料



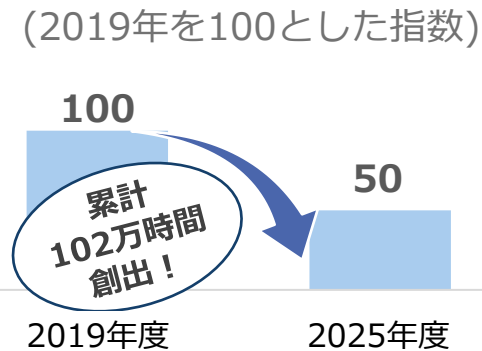
今後の 対応

- ✓預金調達基盤の確保、顧客ネットワークの拡充
- ✓高度なコンサルティングに向けた専門性の強化
- ✓グループ内の連携強化、新事業・新分野の発掘

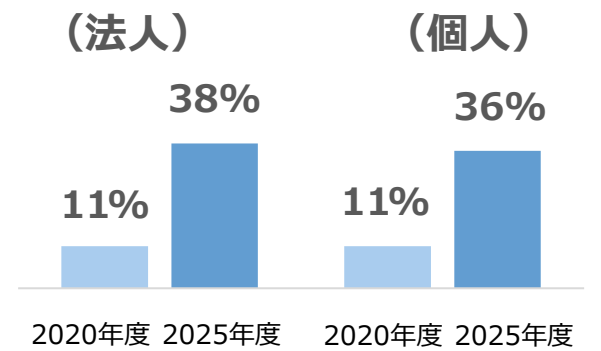
生産性倍増戦略

- ✓店舗内店舗化の促進(計画期間中:25拠点実施)
- ✓事務レス・本部集中化等を通じた人員数削減、渉外人員へのシフト
- ✓IB・アプリ機能の拡充を通じた非対面チャネル利用率の向上
- ✓店頭タブレットの全店導入、営業・融資サポートシステムの更改等

営業店事務量



非対面チャネル利用率



今後の 対応

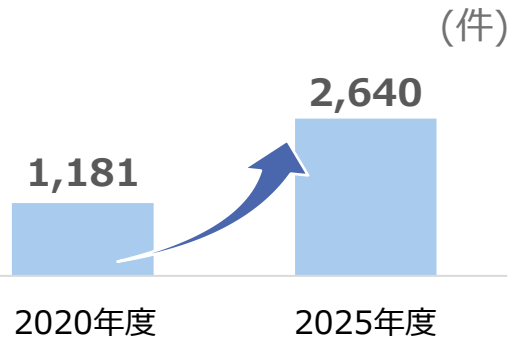
- ✓AIを活用した業務の抜本的削減
- ✓マーケット状況等に応じた店舗機能の見直し、人員の再配置(一人あたり生産性の追求)

産学官金間の連携を強化し、取引先の成長支援に努めました 57年ぶりの人事制度改革等を通じ、挑戦的な企業文化の醸成に取り組めました

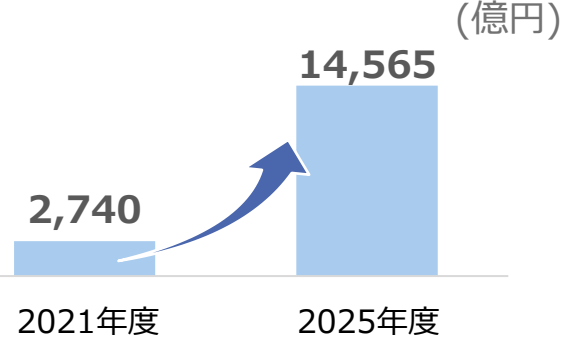
地域成長戦略

- ✓各種マッチングイベントの開催等、「みやぎ広域PPPプラットフォーム（通称：MAPP）」を軸とした地方創生への取り組み
- ✓サステナビリティを起点とした取引先へのコンサルティング（新商品・サービス導入、取引先の脱炭素支援等）

創業期の事業者に対する 成長支援件数



サステナブル ファイナンス実行額(累計)



今後の 対応

- ✓注力分野の明確化（選択と集中）
- ✓地域開発プロジェクトへのリーダーシップ発揮
- ✓地域における若者・女性の定着化

企業文化改革戦略

- ✓人事制度改革の実施とタウンミーティング等を通じた理解浸透
- ✓1 on 1 ミーティング等を通じた相互理解の醸成
- ✓経営戦略と連動した人材戦略に基づく人材の育成・強化
- ✓行内アイデアコンテストの開催（2021年度より継続開催）

Vision策定前

従業員が考える当行の弱み

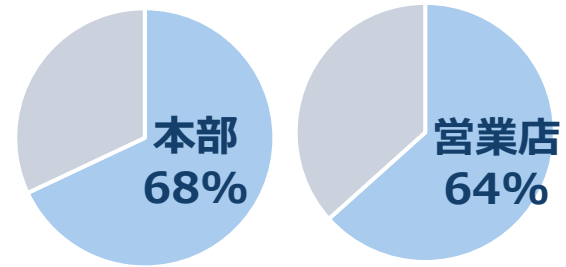
- ✓ 変化への対応力・先進性 : 68.0%
- ✓ 商品・サービスの競争力・差別化 : 20.4%
- ✓ 収益力・営業力 : 35.3%
- ✓ 人材 : 32.9%

(2019年度：ブランド戦略に関する調査より)

今後の 対応

- ✓グループ全体での人材マネジメントの強化
- ✓高度なコンサルティングに必要な専門性の習得
- ✓従業員のエンゲージメント向上

挑戦的な企業文化の確立に向けて求められる行動の実践状況（※）



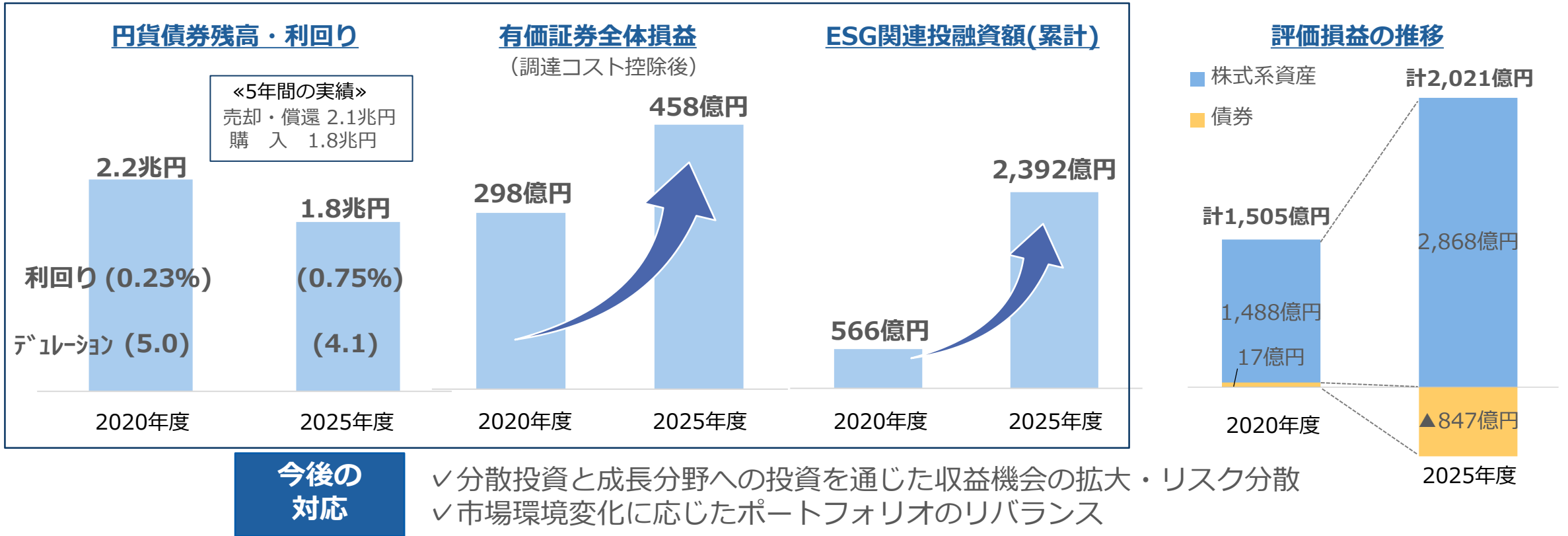
(2025年度：企業文化にかかる行員等向けアンケートより)

※「常に実践できている」「どちらかという実践できている」と回答した割合

国内外の金利や株価の変動に柔軟に対応しながら、安定的な収益獲得に努めました

有価証券運用

- ✓金利環境の変化に対応し、収益性の引き上げに向けて円貨債券ポートフォリオのリバランスを推進
- ✓投資信託等を通じた分散投資や、成長が見込まれる投資領域への取組みを強化し、収益力を引き上げ
- ✓SDGs達成に向けた取組みの一環として、ESG債への投資を推進



主要な営業基盤である宮城県・仙台市は、東北の中心としてのポテンシャルを有する一方、足元では仙台市外の事業所数減少や若者の定着率が課題であるほか、今後は人口減少ペースが一層加速する見通しです
 七十七グループは、こうした課題に真正面から向き合い、地域の未来に貢献していきます

地域企業の育成・支援

沿岸部を中心に仙台市外の事業所数が減少傾向

宮城県内の市町村別事業所数（2024年:2009年対比）

上位5市町村	比率	下位5市町村	比率
利府町	113.0%	女川町	44.8%
大衡村	101.4%	南三陸町	52.7%
仙台市	100.9%	気仙沼市	53.0%
富谷市	98.4%	角田市	57.0%
名取市	95.3%	石巻市	58.2%

(県内産業構造の特徴)

支店経済

商都・学都

ものづくり
産 業

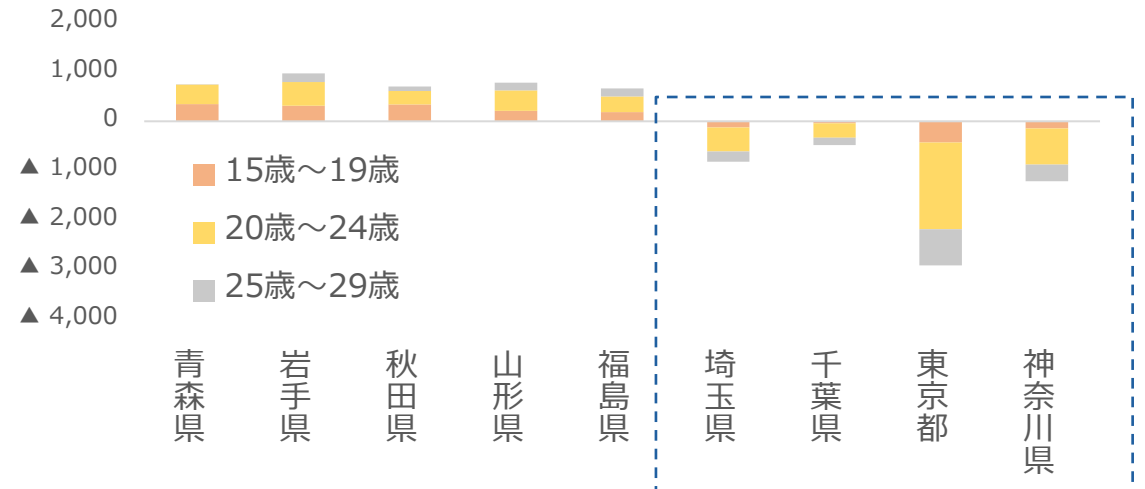
水産業

若年層の地元定着支援

全国から学生が集う一方、その多くは就職時に流出

宮城県における若年層の転出入（2025年度）

(人)



東北5県からの転入超過 : 3,862名

関東1都3県への転出超過 : 5,417名

1.4倍

04 **七十七グループの価値向上**

ROEの向上、株価上昇に伴い、PBRは改善
 「Vision 2030」(R.V.)の取組強化を通じ、採算性・資本収益性の向上を目指す

資本収益性関連指標の推移

		2025年度	「Vision 2030」(R.V.) 財務目標等	(参考) 「Vision 2030」 見直し前の財務目標等	
PBR改善		PBR	0.98倍	1倍超	1倍超
ROE向上		ROE (連結)	8.53%	10%	7%以上
RORA改善	収益力向上	当期純利益 (連結)	540億円	900億円	450億円
	生産性向上	コアOHR	40.20%	35%以下	40%以下
	資本の最適配分	自己資本比率 (連結)	10.58%	10%程度 (10.0%~10.5%)	10%程度 (10.0%~10.5%)
	政策保有株式の縮減	政策保有株式 対純資産比率(連結)	8.5%	継続的に縮減	継続的に縮減 (10%未満)
	株主還元の充実	配当性向(連結)	35.7%	40%以上 (2028年3月末)	35%以上
財務レバレッジ コントロール					
PER向上		PER	12.61倍	10倍超 (理論値)	14.3倍以上 (理論値)

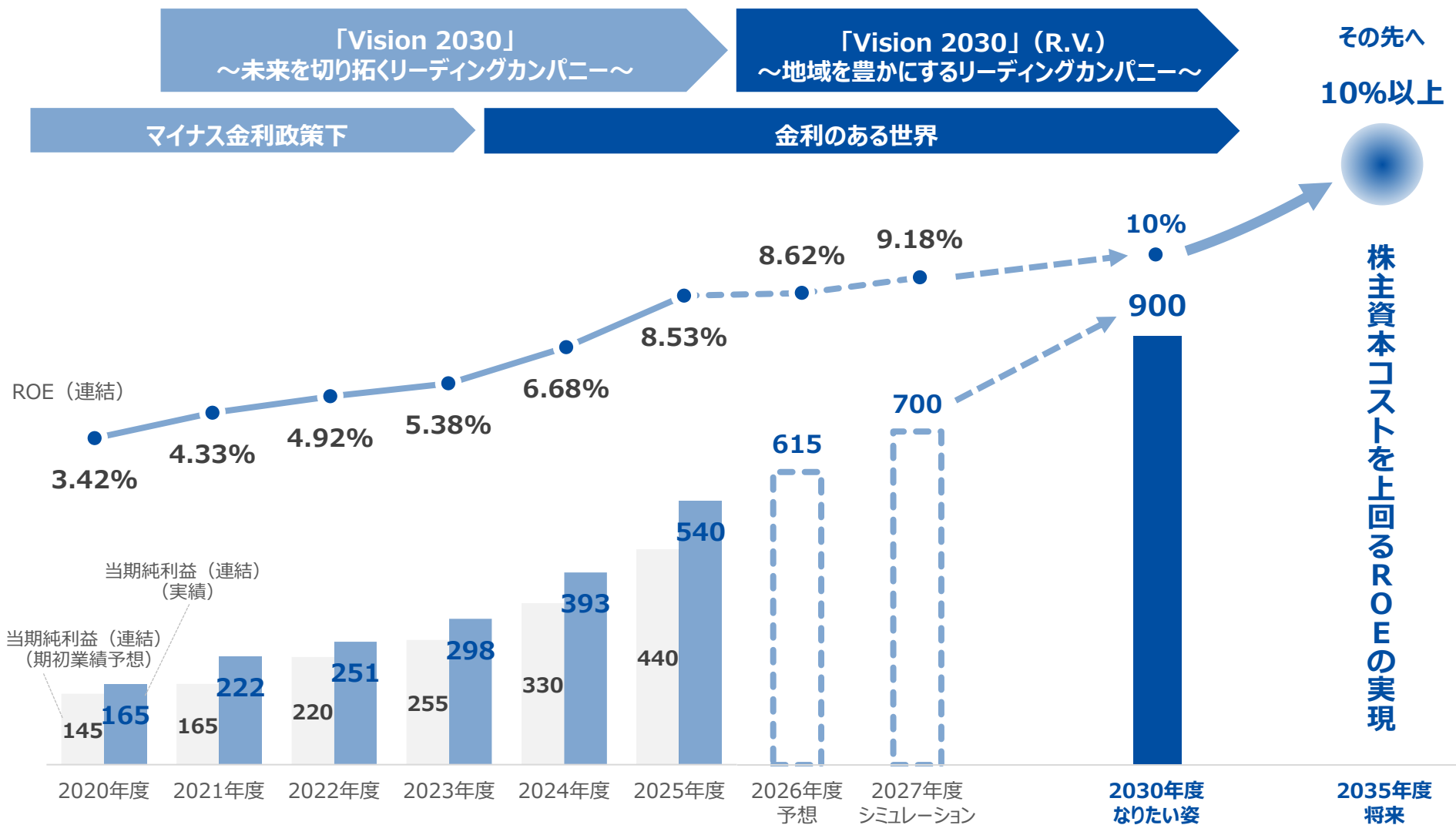
X

X

「Vision 2030」の各種施策の浸透等により当期純利益は増加、ROEは上昇
 収益力の更なる強化、資本収益性を意識した経営を実践

当期純利益（連結）・ROE（連結）の推移

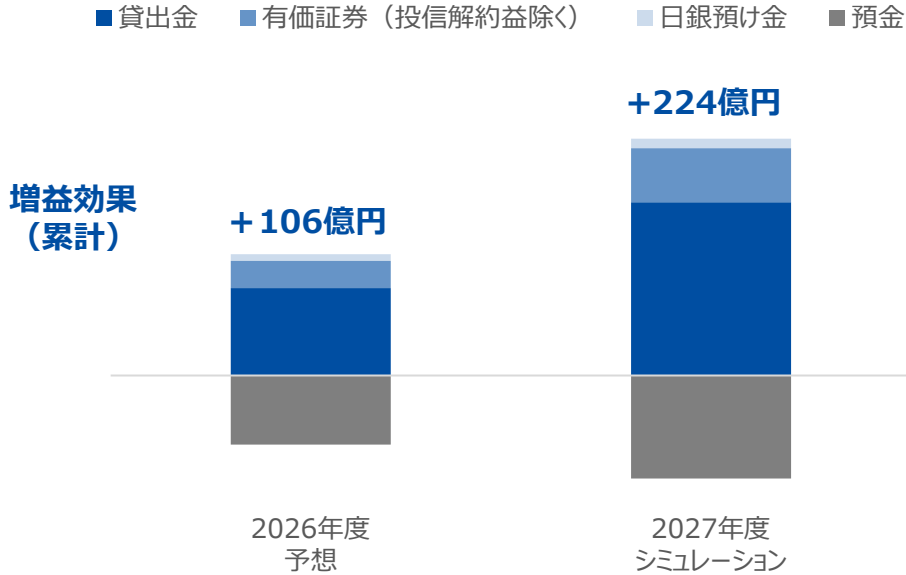
(単位：億円)



株主資本コストを上回るROEの実現

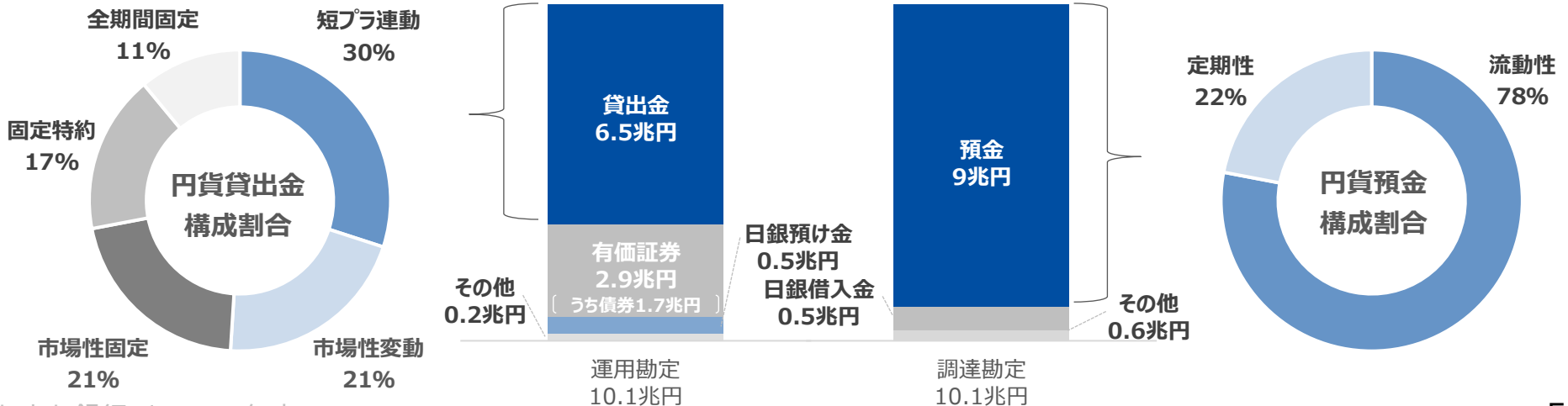
金融政策変更等に伴う増益効果 (2025年度対比)

□ 2025年度対比の円貨資金利益に対する利回要因の増益効果 (残高要因を除く)



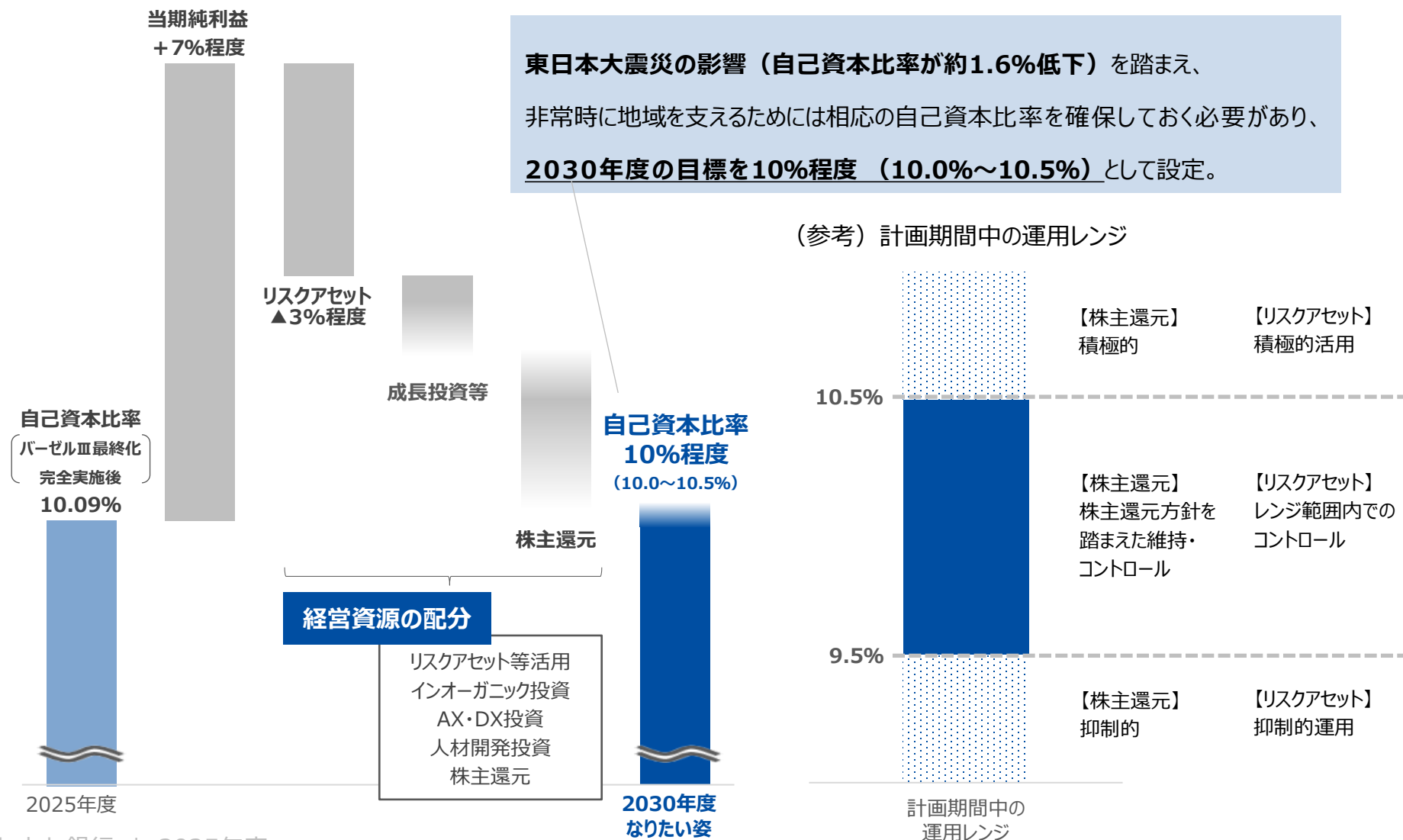
政策金利シナリオ	金利の前提条件
2026年度上半期 0.75%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 短期プライムレート: 2.625% ◆ TIBOR3か月: 1.10% ◆ 日本10年国債: 2.20% ◆ 普通預金: 0.300% ◆ 定期預金5年: 0.575%
2026年度下半期以降 1.00%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 短期プライムレート: 2.875% ◆ TIBOR3か月: 1.25% ◆ 日本10年国債: 2.30% ◆ 普通預金: 0.400% ◆ 定期預金5年: 0.775%

(参考) 円貨運用・調達構成割合 (2026年3月末)



収益状況等を踏まえながら、適切な経営資源の配分等により資本コントロールを実施

自己資本比率の見通し



事業性貸出金の増加、バーゼルⅢ最終化完全実施の影響によりリスクアセットは増加見込み
調達コストを意識したプライシングの強化によりRORAの向上に取り組む

リスクアセット（単体）の見通し

（単位：億円）

2026年度予想

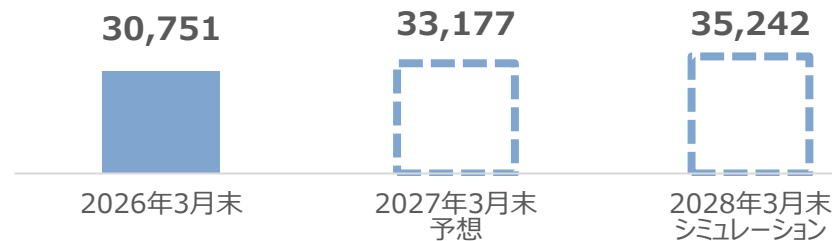


2027年度シミュレーション



※. 2027年3月末に適用される株式のリスクウェイト：220%
(2027年度まで250%に段階的に引上げ)

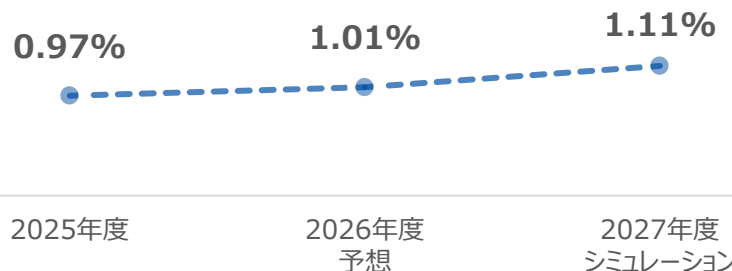
(参考) リスクアセット（円貨事業性貸出金）の推移



(参考) リスクアセット（有価証券）の推移



ボトムラインRORA（連結）の見通し



※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

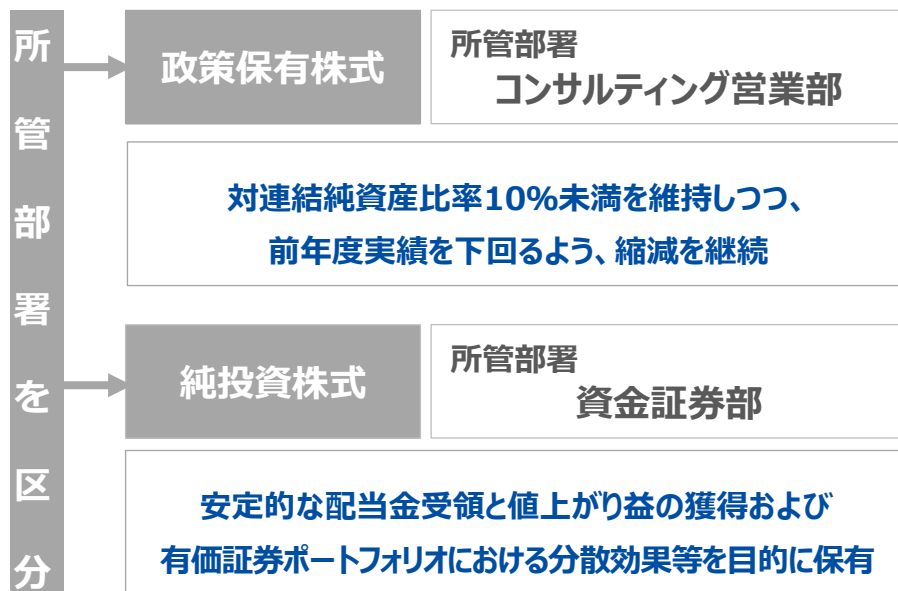
政策保有株式対連結純資産比率は10%未満を維持しつつ、縮減を継続 保有目的ごとに議決権行使基準をそれぞれ定め、投資先企業の議案ごと賛否判断を実施

政策保有株式の推移

(単位：先、億円)

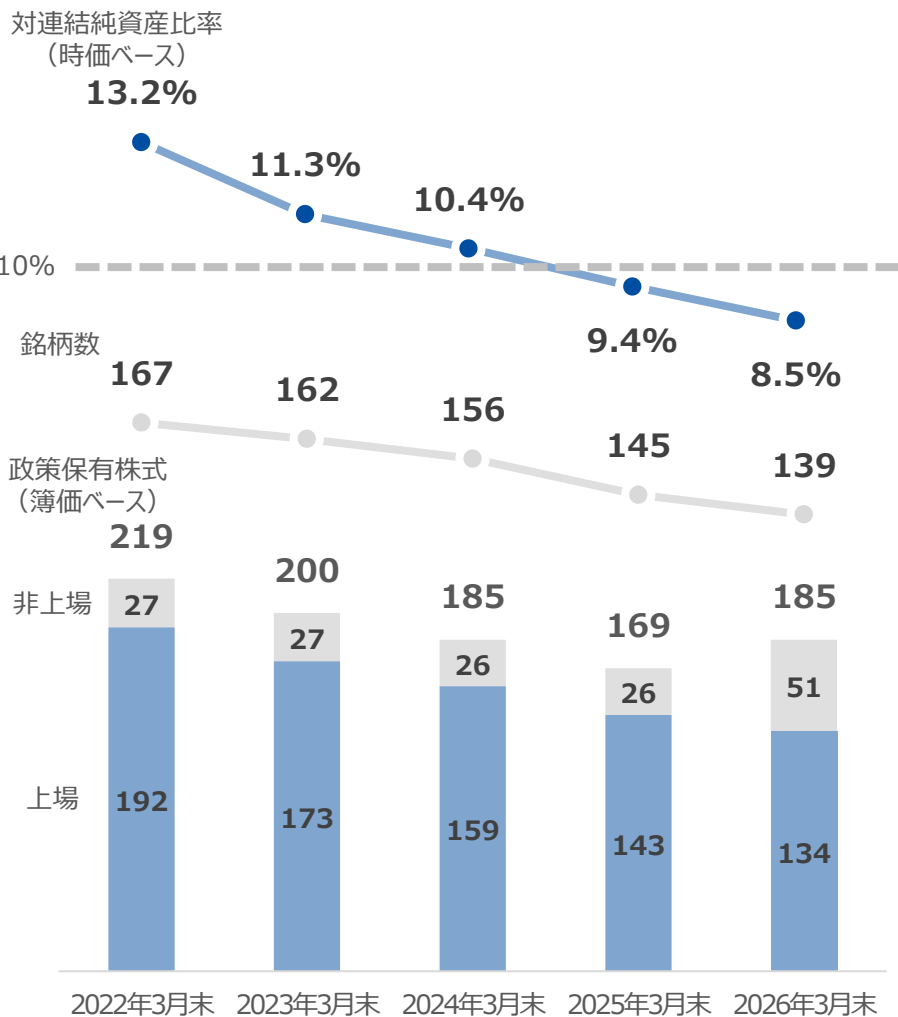
政策保有株式・純投資株式への対応

□ 政策保有株式・純投資株式への取組スタンス



□ 議決権行使の実施状況

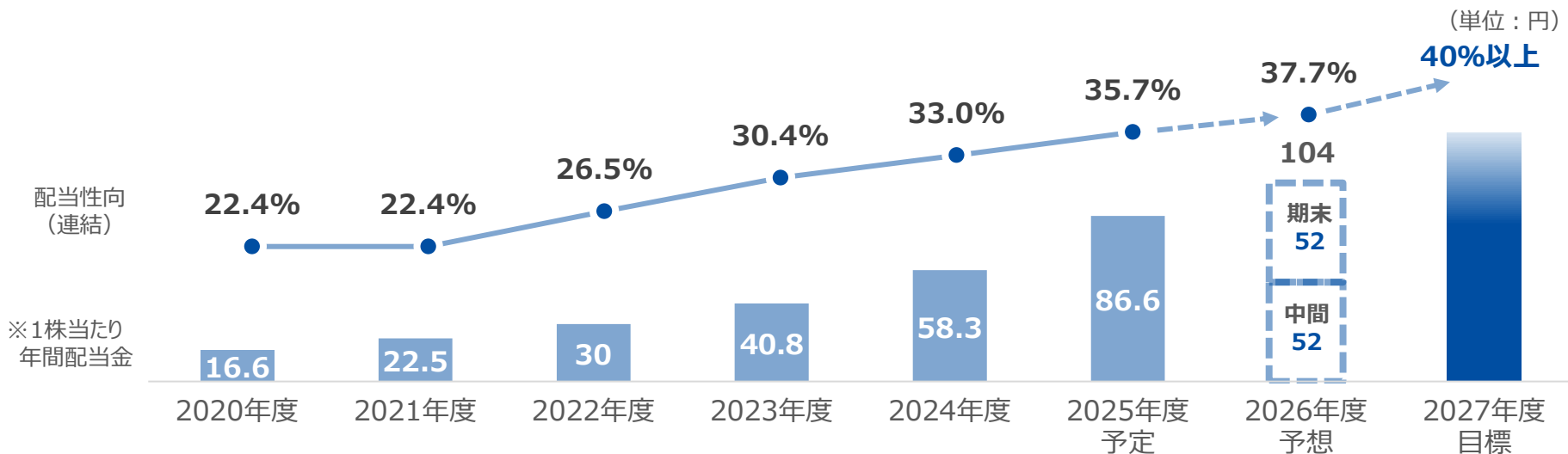
- 政策保有株式、純投資株式のそれぞれの保有目的に応じた議決権行使基準を定め、議決権行使を実施
- 約2,700の会社提案のうち、ROE等の業績基準等に抵触したことなどを理由に17の議案に対して反対意見を表明



配当性向を2027年度までに40%以上とする新たな株主還元方針に見直し 株主還元方針に基づく適切な株主還元を実施

株主還元方針の見直し

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**2027年度までに40%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。



配当金総額	37億円	50億円	67億円	92億円	131億円	195億円	233億円	—
当期純利益 (連結)	165億円	222億円	251億円	298億円	393億円	540億円	615億円	700億円
							2020年度比 +6.3倍	2020年度比 +3.7倍

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

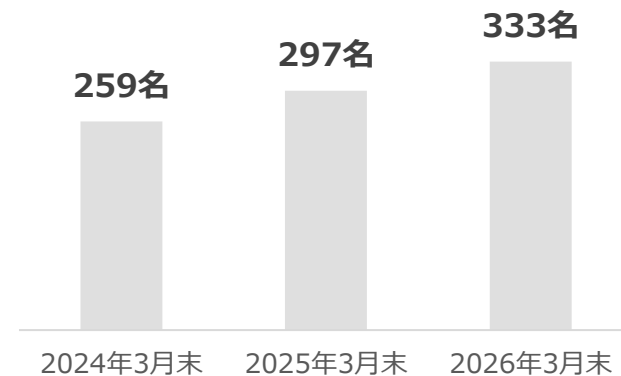


2026年3月末
(累計)
333名

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

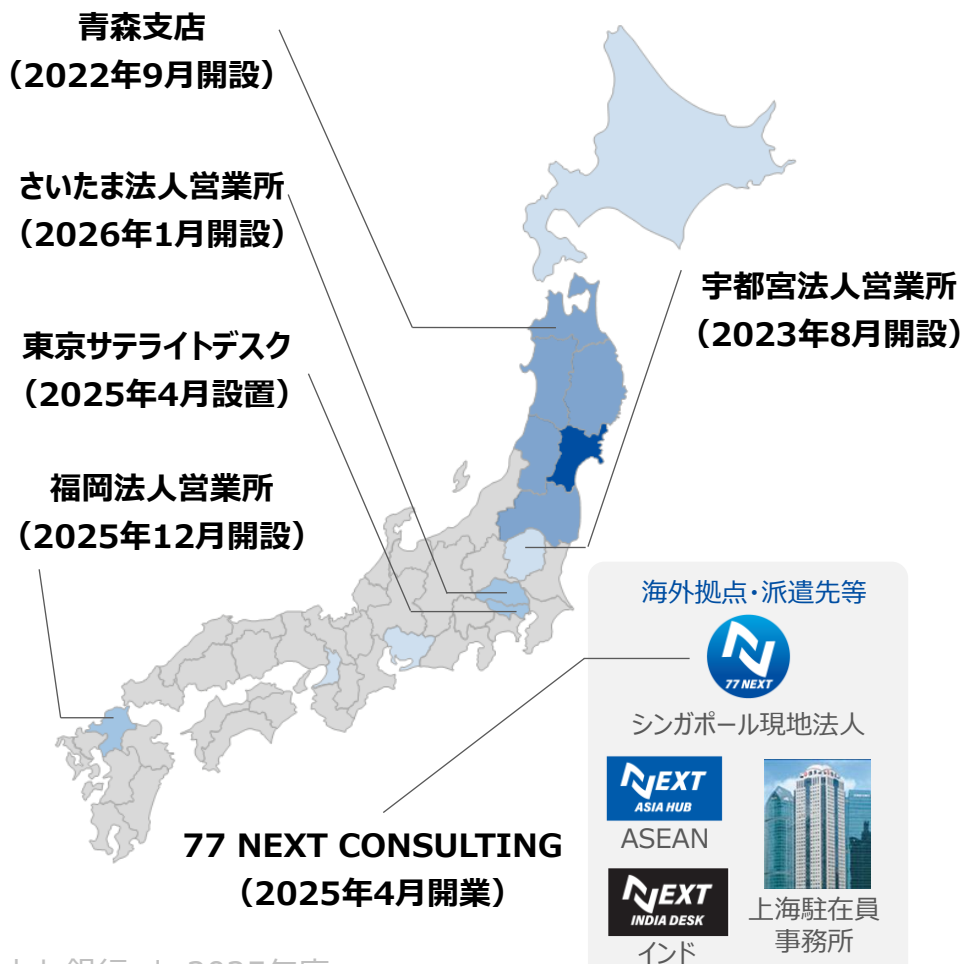
生産性倍増
戦略

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

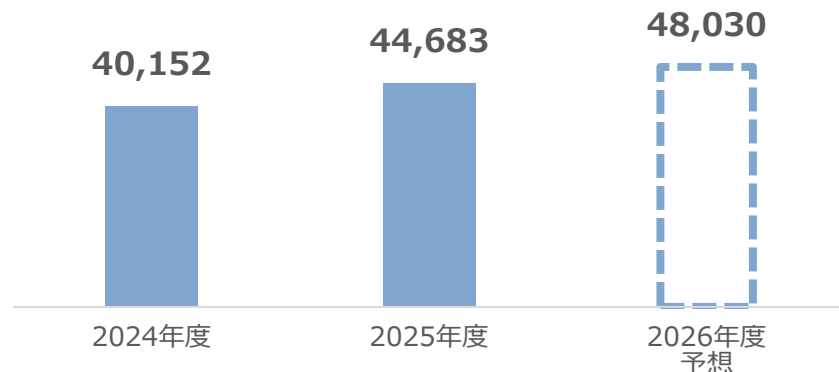
Let's Try!
(2030年度)
R.V.

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

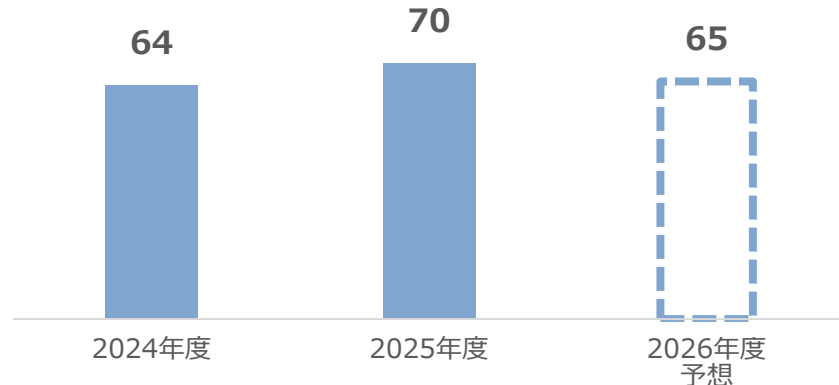
事業性貸出金平残 (円貨)

(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

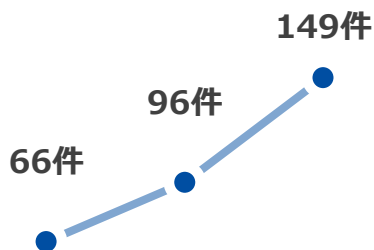
企業文化改革
戦略

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

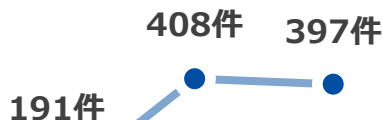
貸出案件への対応

コバナンツ付融資成約件数



2023年度 2024年度 2025年度

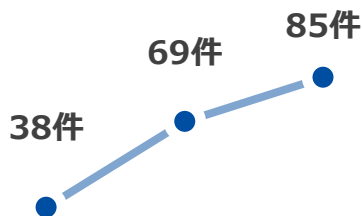
サステナブル関連融資取扱件数



2023年度 2024年度 2025年度

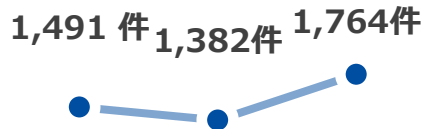
事業支援への対応

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

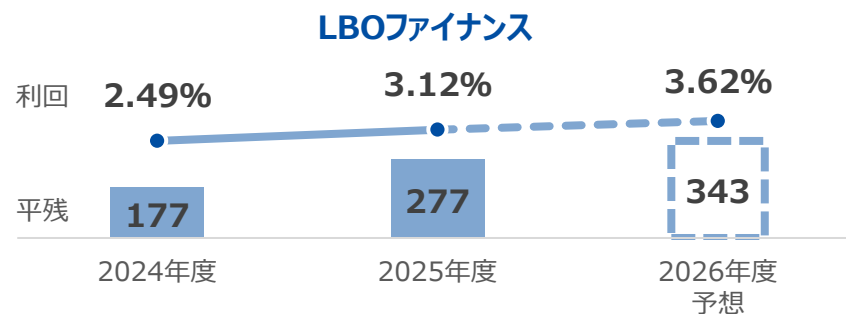
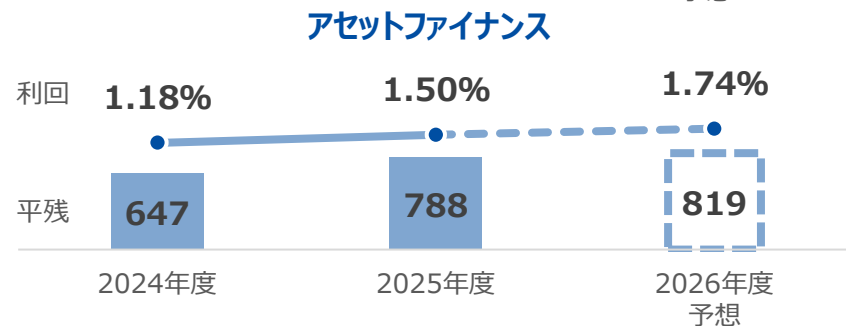
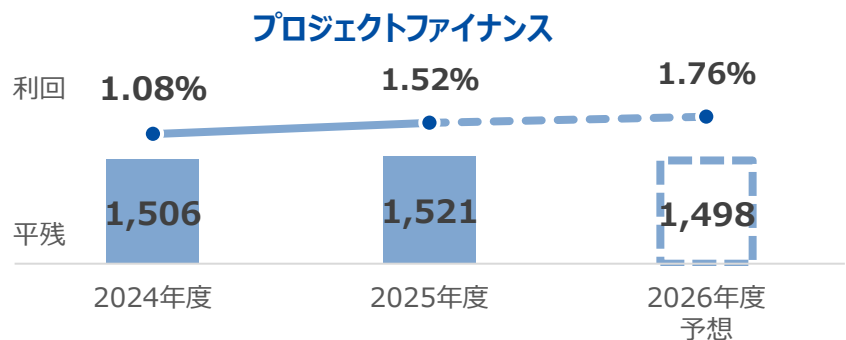
生産性倍増
戦略

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

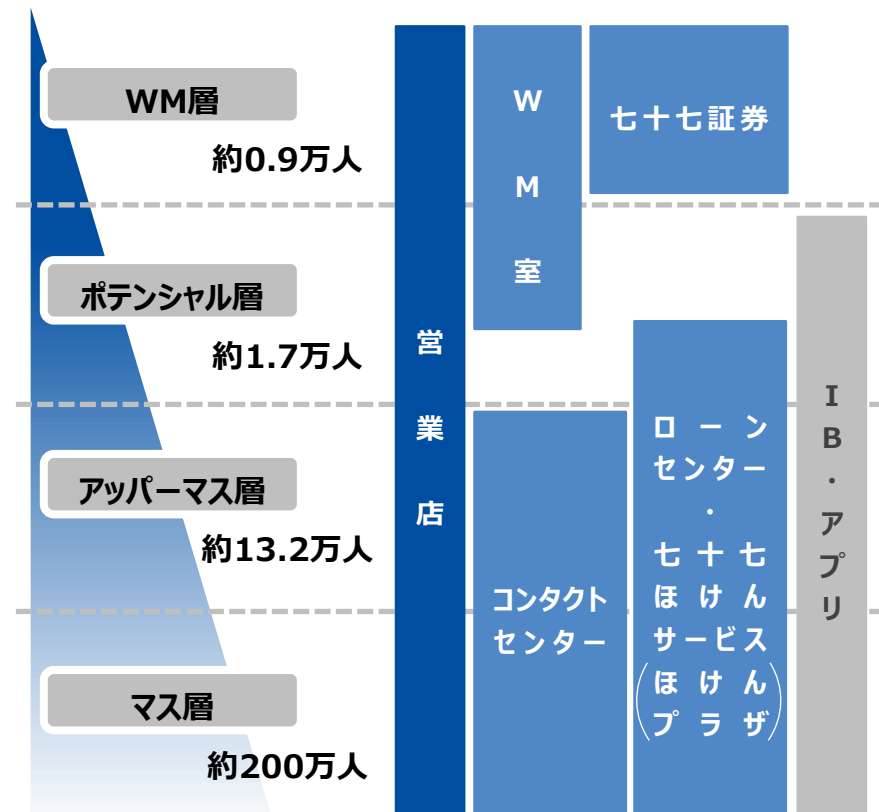
チャンネル毎に営業体制を整備し、顧客の理想のライフプラン構築に貢献

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

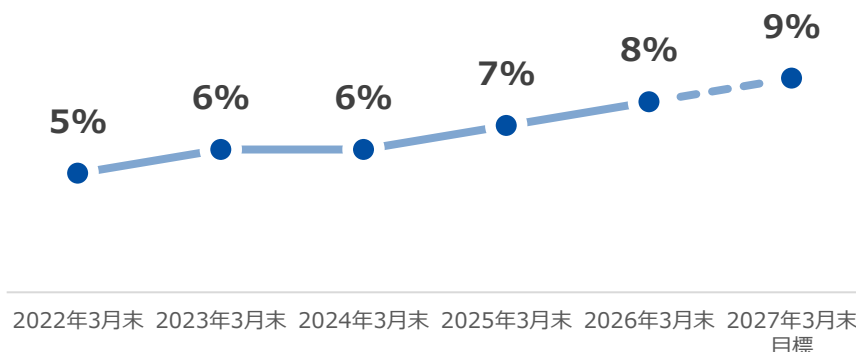
(参考) 対応チャンネルのイメージ



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

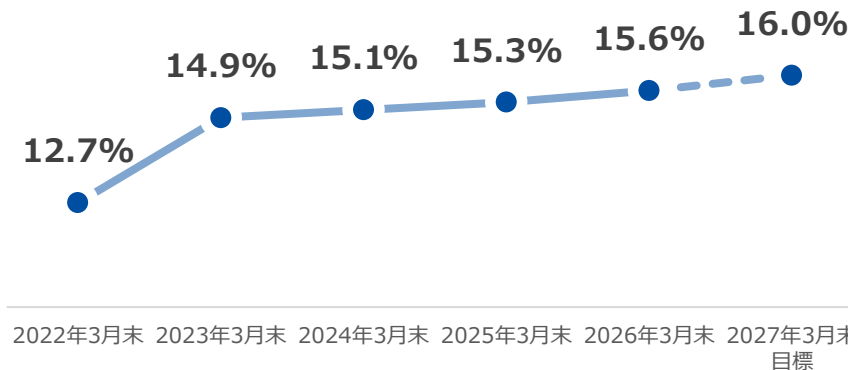
13%



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

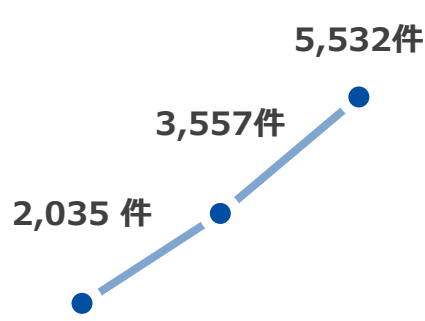
人材育成による提案力の向上を通じ、顧客ニーズに寄り添ったソリューションを提供

預り資産関連手数料の取組実績

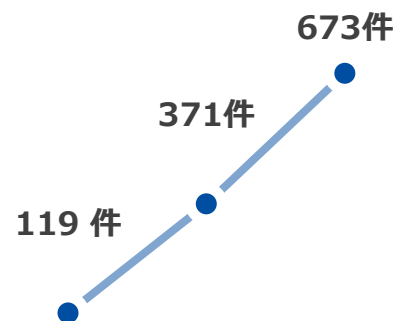
□ 富裕層へのアプローチ強化

- 「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

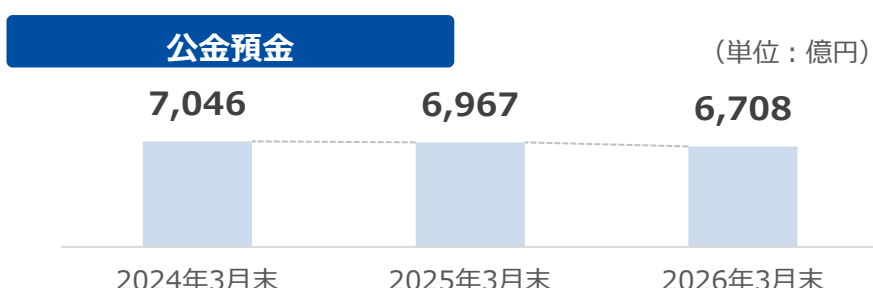
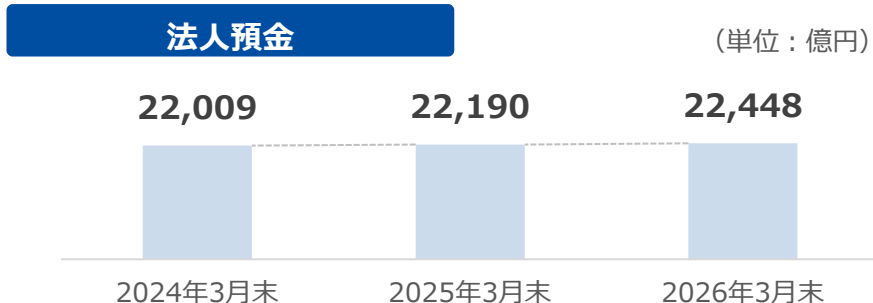
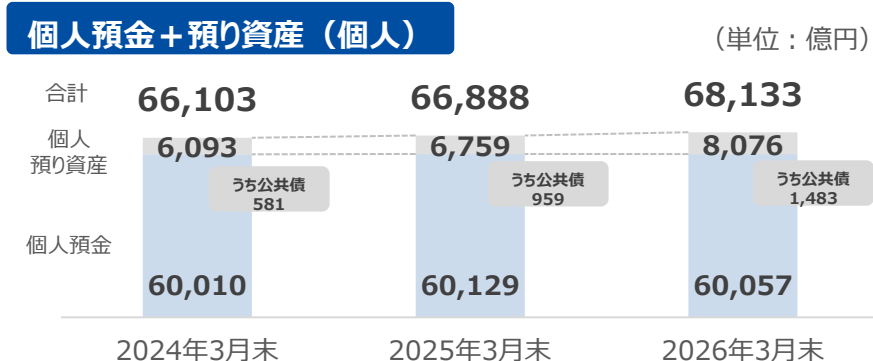
生産性倍増
戦略

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

□ 円貨預金未残、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

NEW!
相続定期預金を取り扱う
インターネット支店開設

現時点での
サービス登録者数
45千人



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

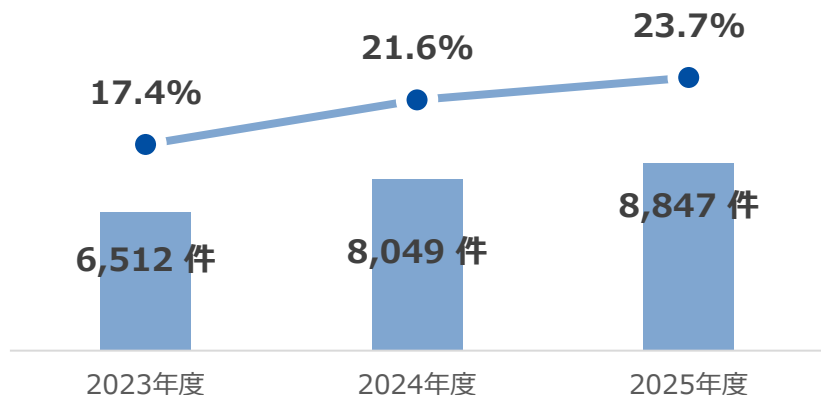
生産性倍増
戦略

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

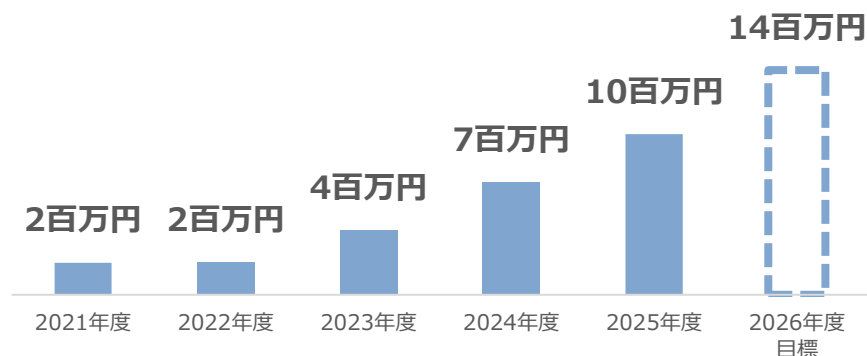
主な審議・
報告内容等

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

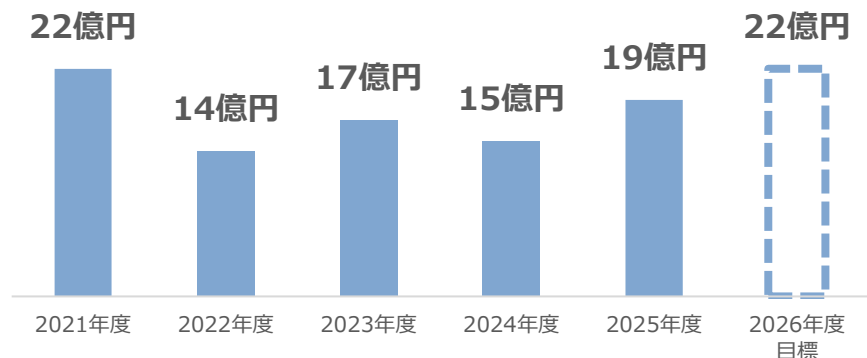
26百万円



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! 総額20億円の第3号ファンド組成
	2026年度 予想	前年比 増減額	
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

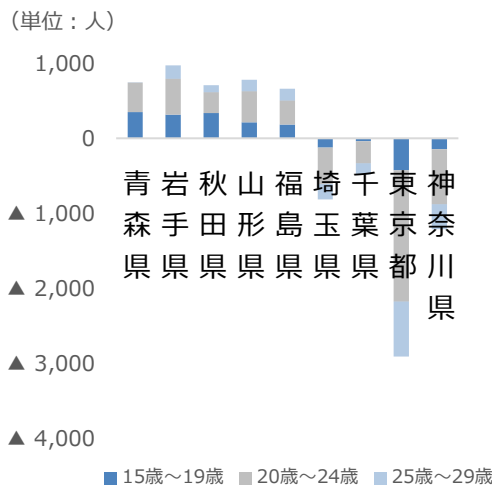
地域に不足する機能の拡充に向けて新たな取組みを開始

エンタメ・コンテンツ関連事業の実証実験

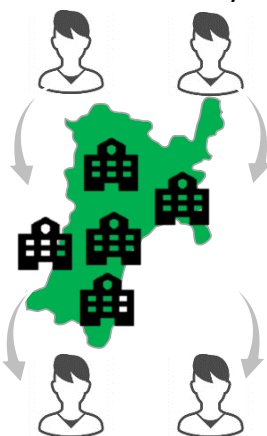
□ エンタメ・コンテンツ関連事業への参入に向けた実証実験の開始

- 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

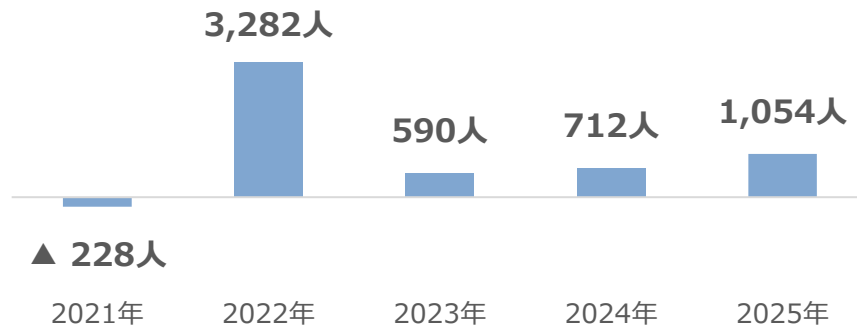
地域に関連した高付加価値ツアー商品等の企画・実施・販売等

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～



山形銀行

77 七十七銀行
BANK

すべてを地域のために
東邦銀行

KPI

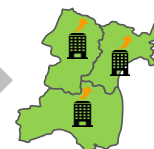
連携効果額 100 億円（5年間累計）

事業者の成長や事業承継・M&A等取引先支援

マッチング
案件連携



資金供給
事業者支援



事業者の成長
地域の発展

海外ビジネスの推進



事業者支援
産地育成
商材の集約



ニーズ調査
海外プロモーション

<海外>



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



観光商品企画
イベント開催
コンテンツ創造・磨き上げ



共同による
プロモーション

<国内・海外>



交流人口・関係人口増加

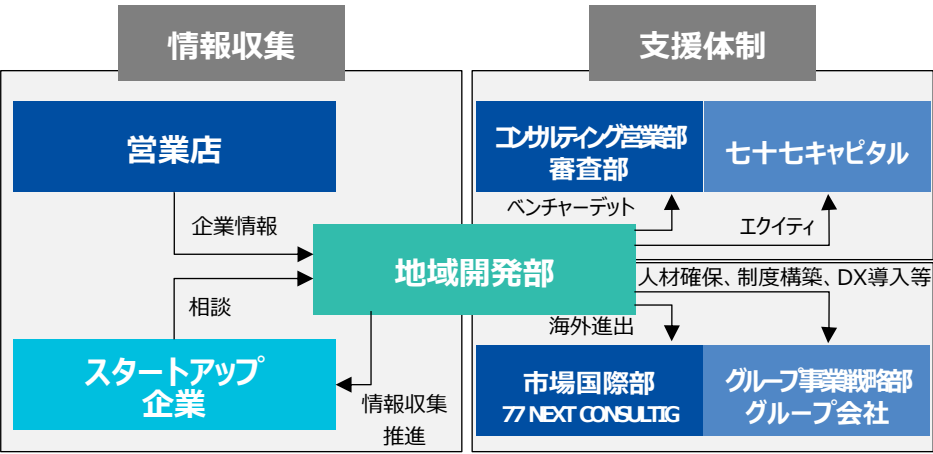
顧客満足度ナンバーワン戦略 | **地域成長戦略** | 生産性倍増戦略 | 企業文化改革戦略

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

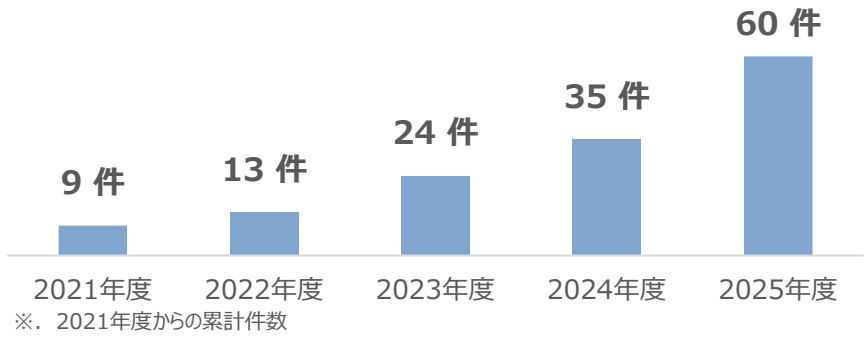
□ スタートアップ企業支援の体制整備

- 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



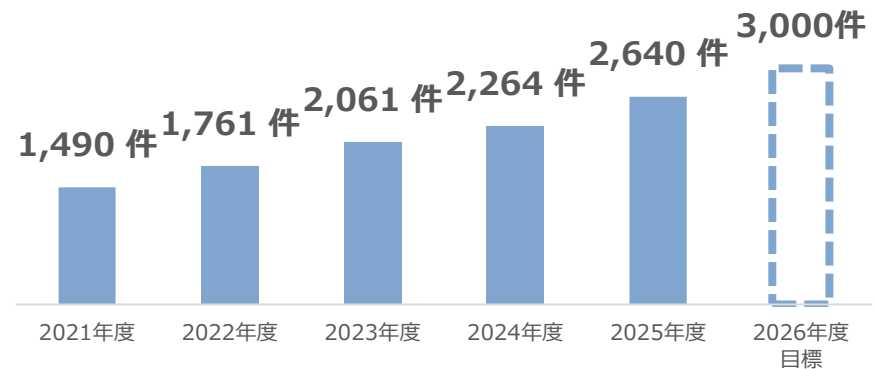
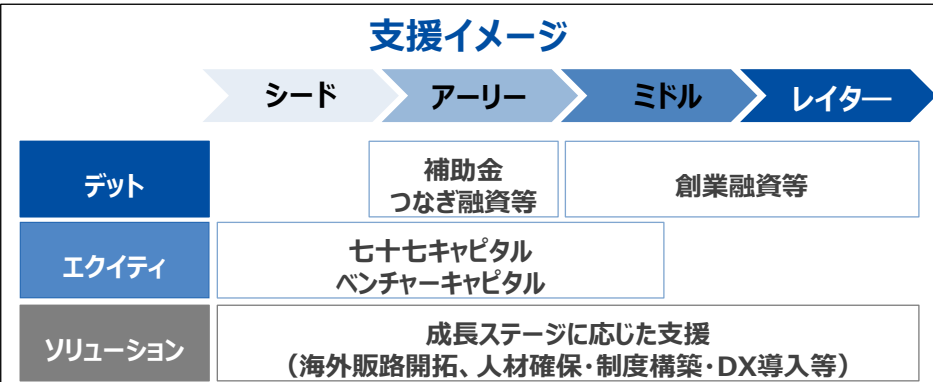
□ スタートアップ企業に対する投融資件数の推移

- 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

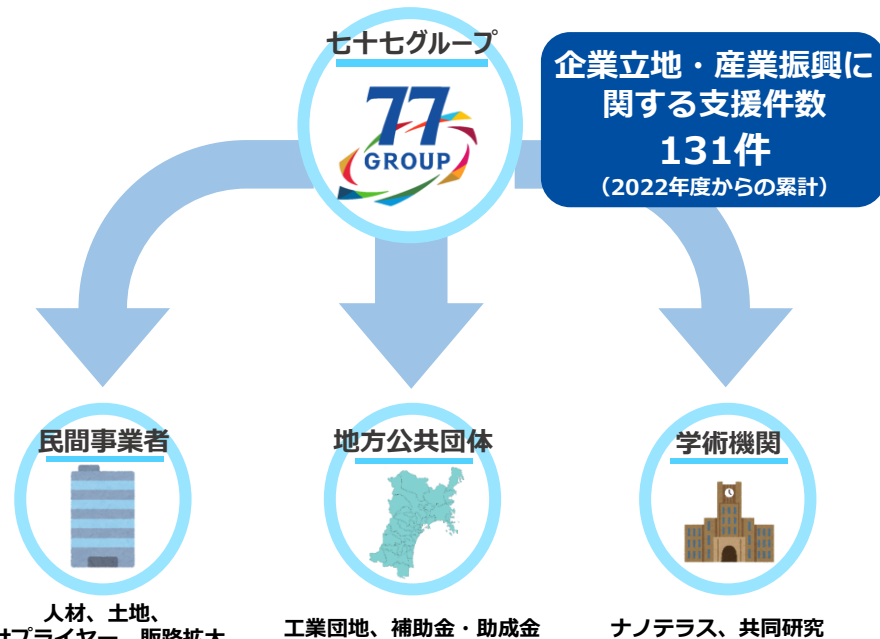
宮城県の立地環境や当行ネットワークを活用しながら、地域の魅力を向上

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！



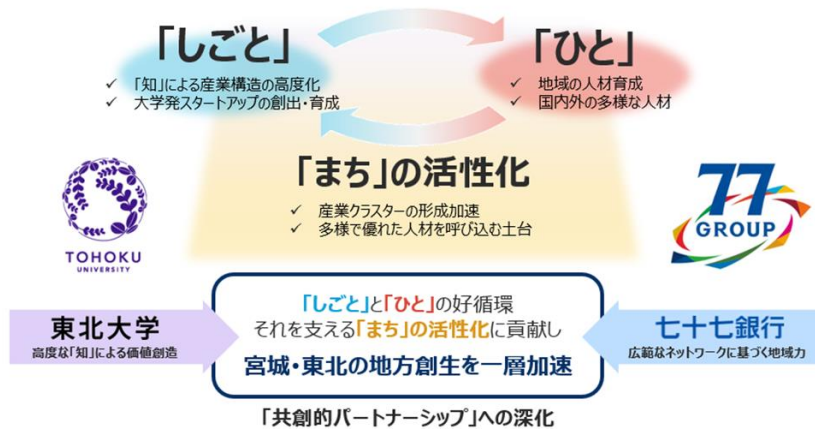
東北大学との連携強化

□ 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こと
- ② 大学発スタートアップの創出及び育成に関すること
- ③ 人材育成・交流に関すること
- ④ 国際化の推進に関すること
- ⑤ 双方の資源の価値拡大及び活用に関すること



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



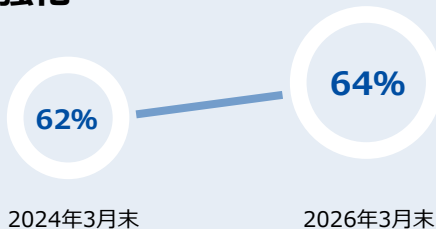
非対面チャネルの拡充 (非対面チャネル利用率)

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)



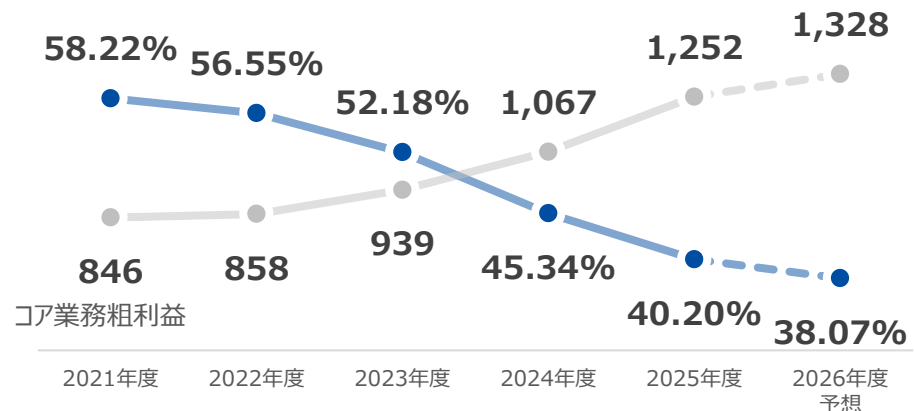
本業収益の増加 (顧客向けサービス業務利益) (外貨調達コスト控除後)



コアOHR、コア業務粗利益の推移

(単位：億円)

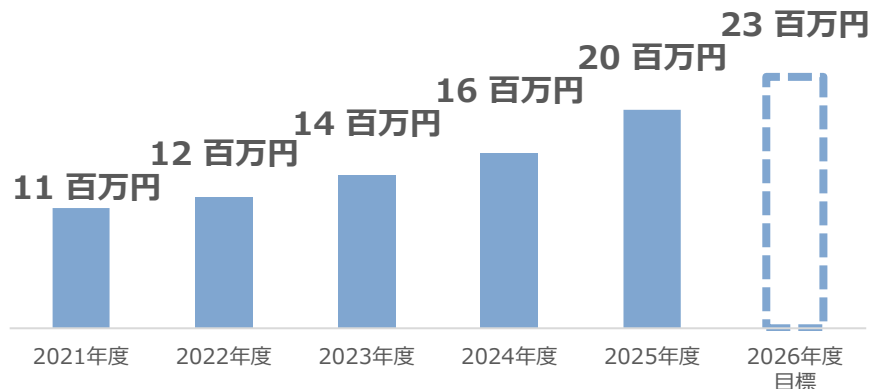
コアOHR



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

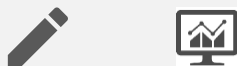
□ 生成AIの活用状況

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

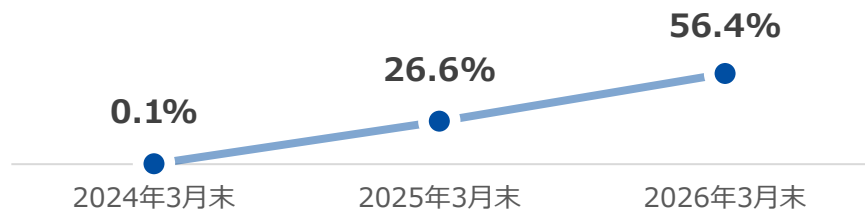
非対面取引の拡充を通じ、営業店業務を効率化

非対面チャネル改革・営業店改革

顧客接点のシフト

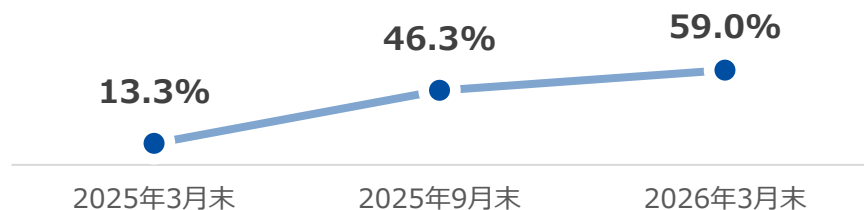
WEB住宅ローン利用率

(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

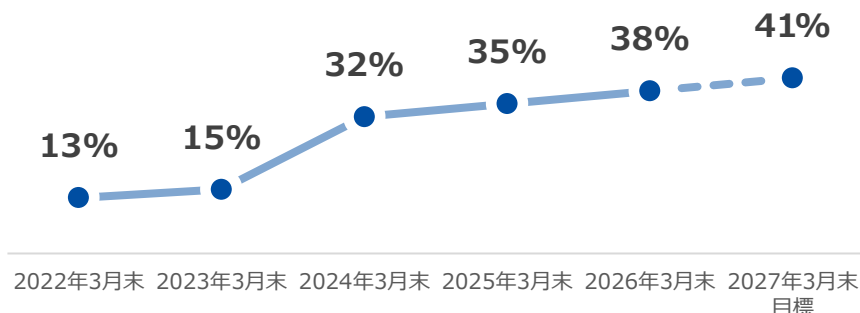


Let's Try!
(2030年度)
R.V.

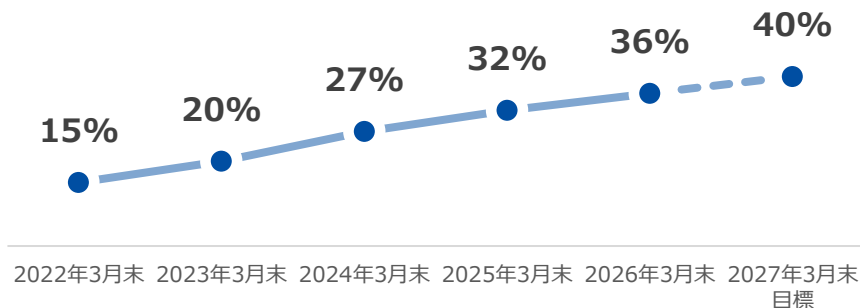
非対面チャネル利用率 (法人)
(個人)

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

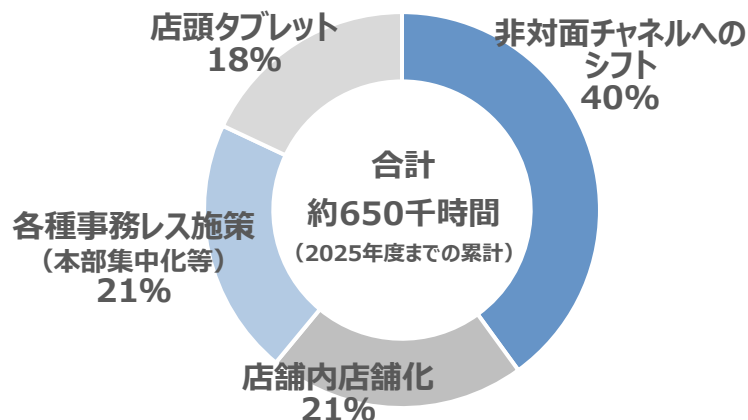
生産性倍増
戦略

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

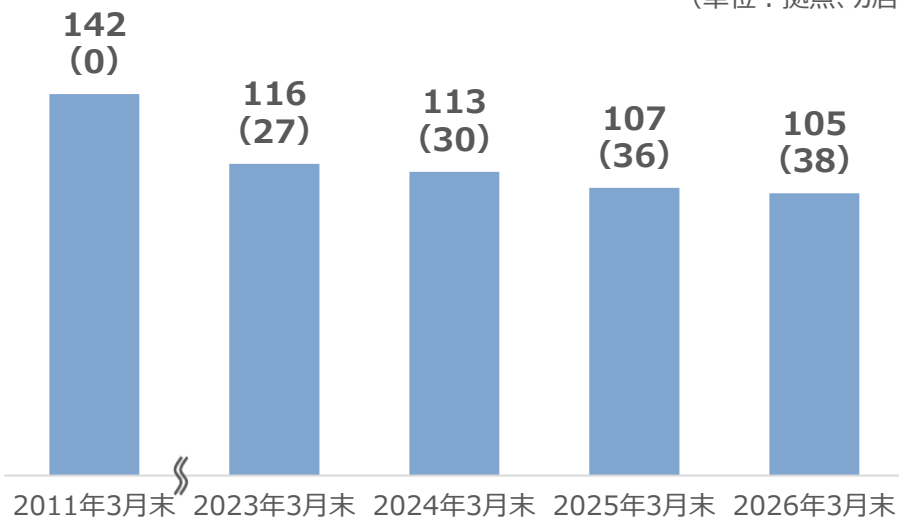
企業文化改革
戦略

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)

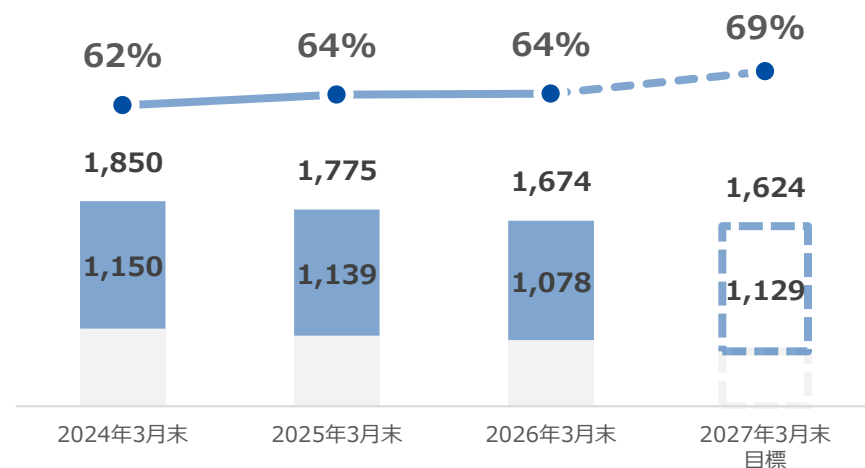


営業人員の創出

Let's Try!
(2030年度)
New!

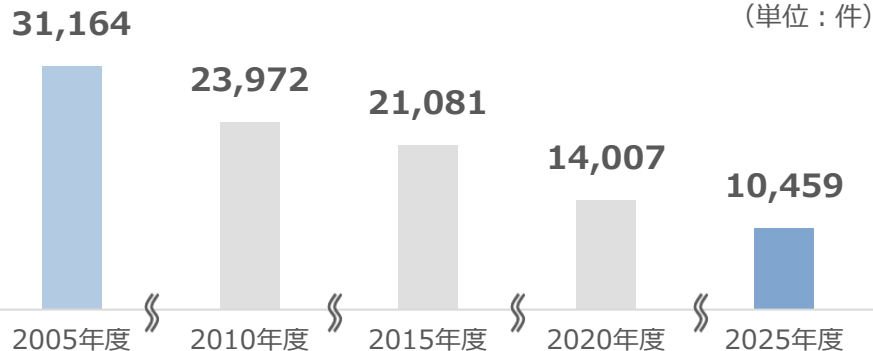
渉外人員比率

80%以上

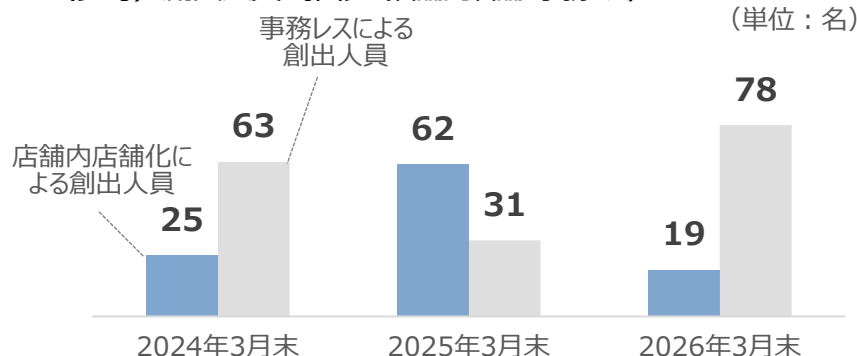


※. 渉外人員比率：(本部・営業店渉外+新事業・重点領域) / (全行員-本部・営業店統轄等)

(参考) 窓口利用件数の推移 (宮城県内/1日平均)



(参考) 創出人員の推移 (店舗内店舗・事務レス)



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
ビジネスチャンスを拡大する

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充実

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

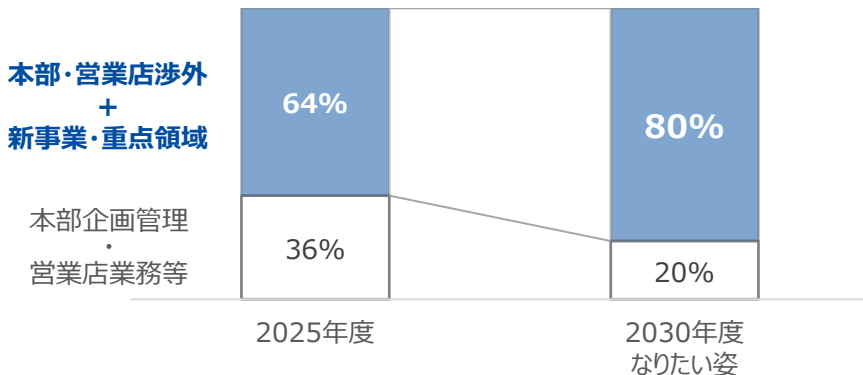
企業文化改革
戦略

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

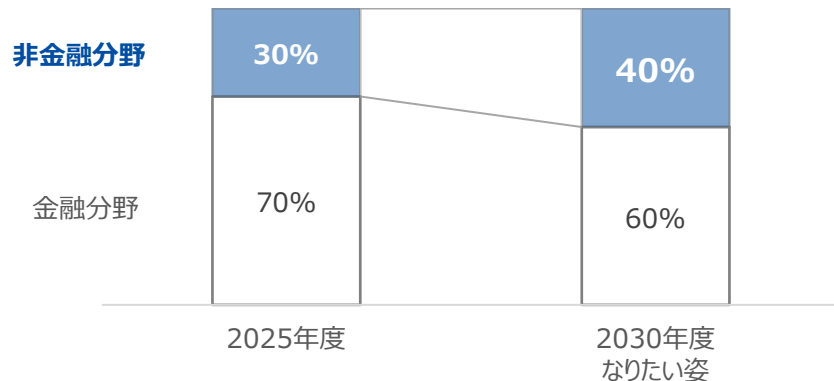
人材ポートフォリオ戦略

□ 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)



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)



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

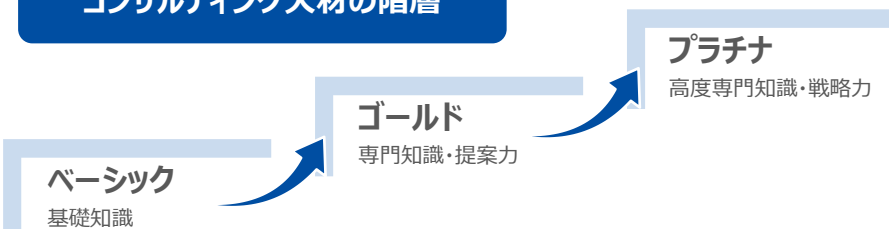
企業文化改革
戦略

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

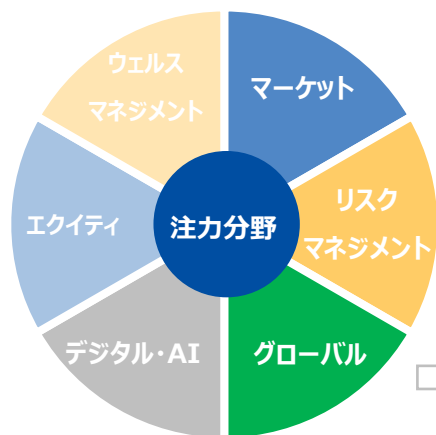
コンサルティング人材の階層



資質（経営意識・ヒューマンスキル等）



□ 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

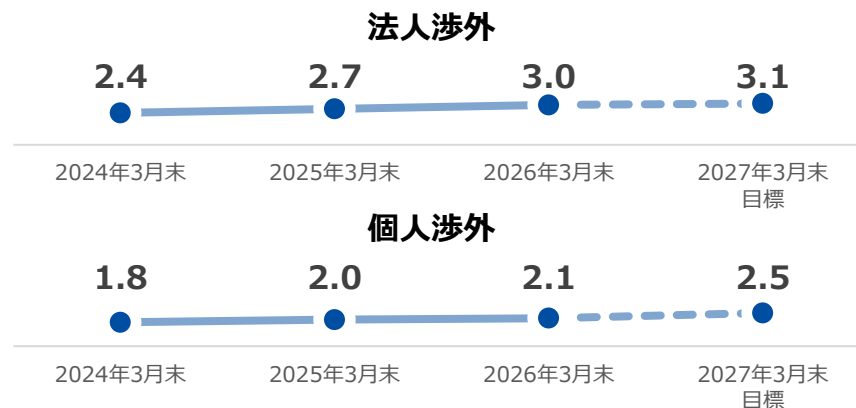
新事業・新分野

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・中小企業診断士）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

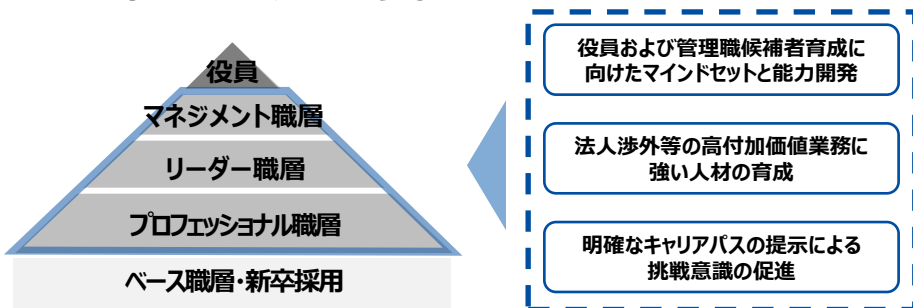
生産性倍増
戦略

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

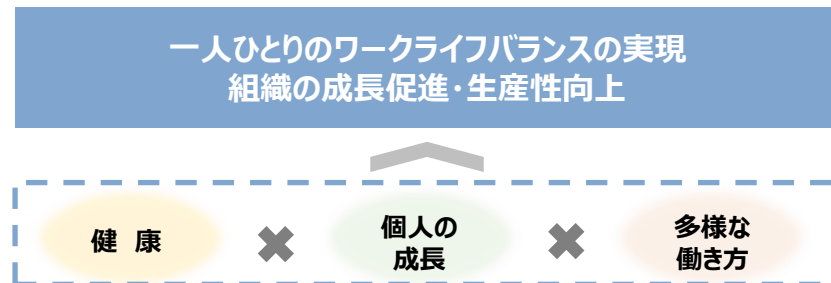


戦略KPI	2024年度	2025年度	2026年度 目標
管理職に占める女性割合	19.4%	21.3%	23%
女性行員に占める法人渉外・融資 オペラ・本部企画業務担当の比率	24.1%	27.3%	32%
男性育児休業取得率※	92.3%	98.2%	100.0%
リスキング研修受講者数 (法人・個人コンサル)	141名	155名	180名
リスキング研修受講者数に 占める女性行員比率	28.8%	30.9%	35.0%

※. 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

戦略的な
「トータルリワード」の充実

地域の成長を牽引する
マンパワーの強化・最大化

人材開発投資

得意分野の強化
(金銭報酬)

挑戦意欲の向上
(非金銭報酬)

ウェルビーイング投資

活躍環境の整備
(金銭報酬)

貢献意欲の向上
(非金銭報酬)

マンパワーの強化

人的基盤
行員、従業員数・渉外人員比率

コンサルティング力・専門性
スキルレベル・専門人材数

×

マンパワーの最大化

熱意・主体性
エンゲージメントスコア

魅力あふれる地域の創造・
再投資原資の確保

戦略KPI等による投資効果のモニタリング
検討結果を踏まえた対応の検討・実践

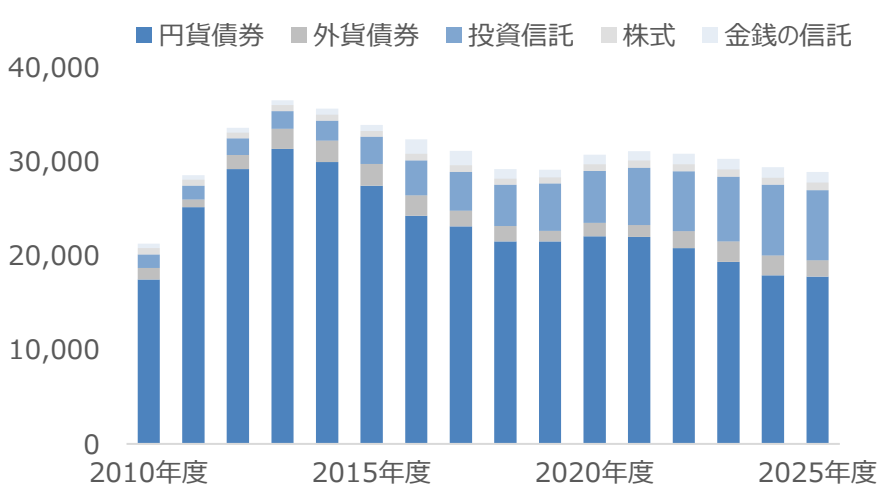
更なるレベルアップに向けた再投資

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

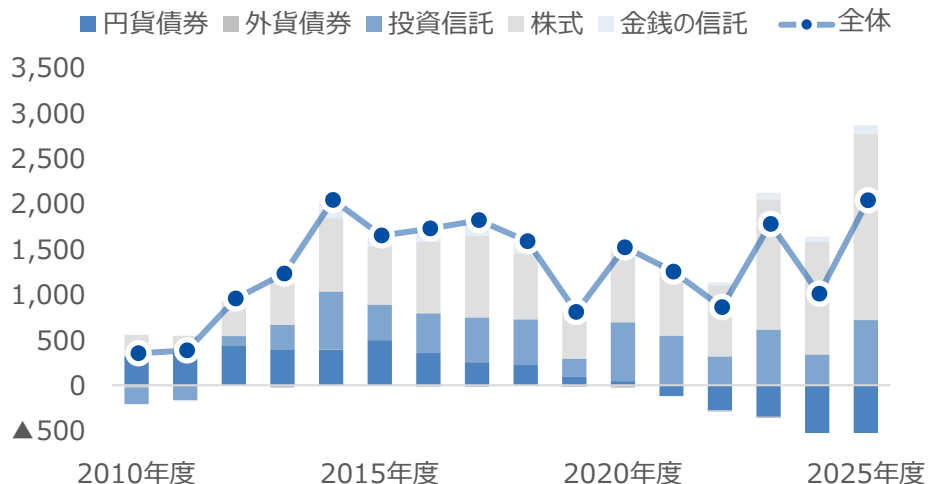
有価証券運用残高（簿価）の推移

(単位：億円)

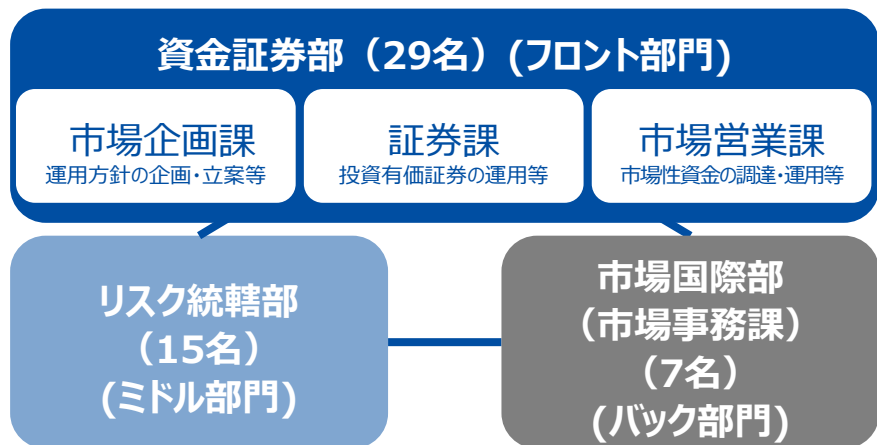


有価証券評価損益の推移

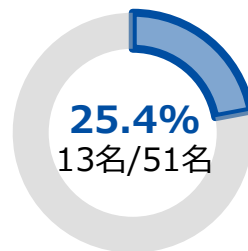
(単位：億円)



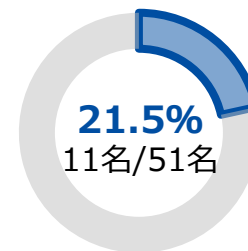
有価証券運用態勢



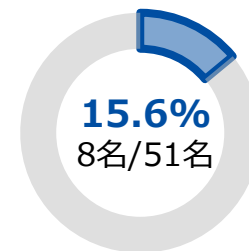
外部トレーニー
経験者の割合



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

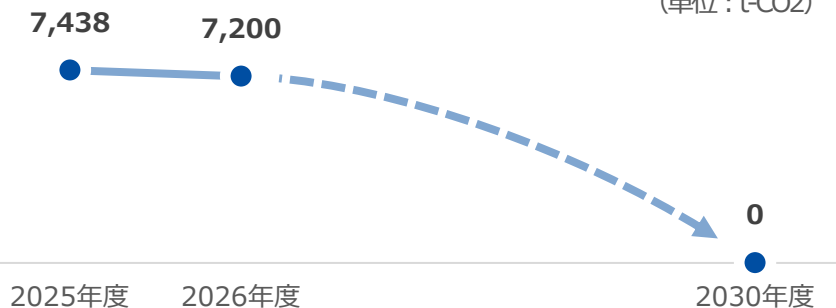
気候変動への対応

□ 「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

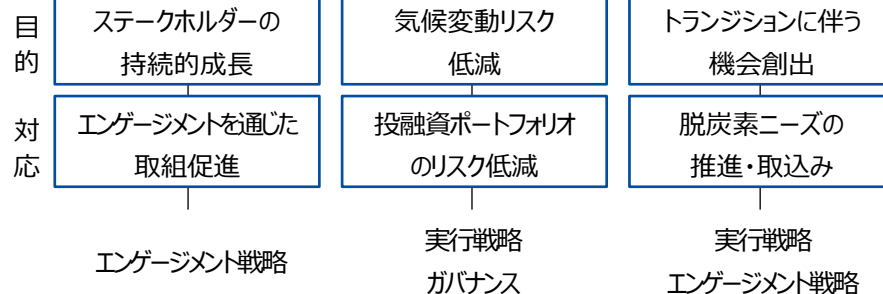
77ソーラーパーク富谷稼働による削減効果

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



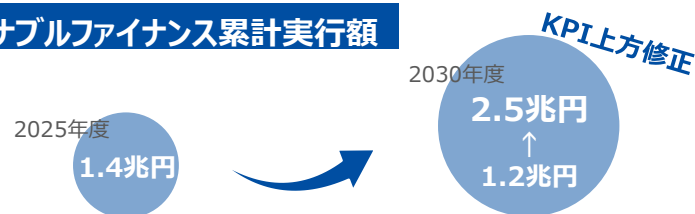
エンゲージメント実施状況

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	○	●		●	●		

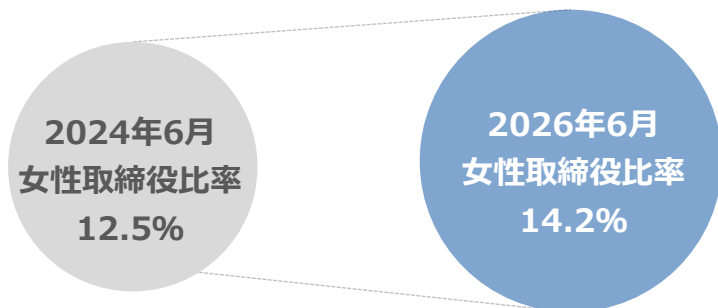
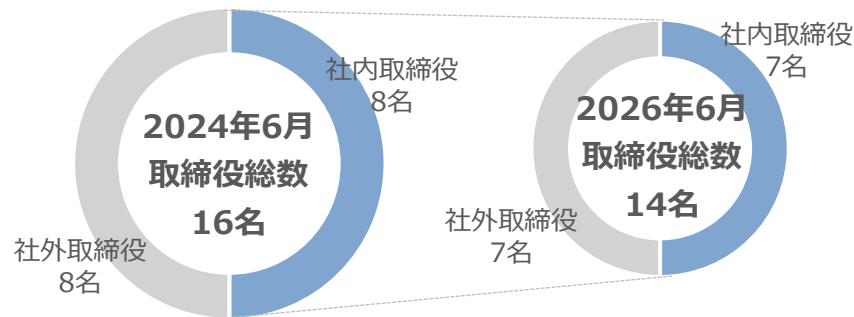
※、監査等委員でない取締役に対して、特に期待するスキル等に「◎」を付しています

【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/>