

中期経営計画

「 For The Customer & For The Future 」

～ベスト・コンサルティングバンク・プロジェクト～

(2018年4月1日～2021年3月31日)

七十七銀行

For The Customer



For The Future



ベスト・コンサルティングバンク

目次

I. 中期経営計画「VALUE UP ～価値創造への挑戦～」の成果と反省	p. 1
II. 経営環境	p. 4
III. 経営課題	p. 5
IV. 目指す銀行像	p. 6
V. 行動指針	p. 7
VI. 中期経営計画	
1. 名称	p. 8
2. 期間	p. 8
3. 基本方針（中長期的なビジネスモデル）	p. 8
4. 重点戦略	p. 9
5. 基本目標	p. 10
6. コンサルティング力の強化に向けた KPI	p. 10
[参考 1] 中期経営計画の概念図	p. 11
[参考 2] コンサルティング力の強化に向けた取組み	p. 12
[参考 3] 計数計画	p. 13

I. 中期経営計画「VALUE UP ～価値創造への挑戦～」の成果と反省

1. 基本目標の実績および評価

- ・基本目標（全6項目）中、地域シェアの拡大に関する2項目については達成
- ・収益性の向上および効率性の追求に関する4項目については、日銀のマイナス金利政策に伴う市場金利低下の影響等もあり未達

		基本目標	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	基本目標比		
稼ぐ力	収益性の向上	当期純利益	200億円以上	169億円	157億円	166億円	167億円	▲33億円	
		貸出金利息増加額 [2014年度対比]	15億円以上	(454億円)	(439億円) ▲15億円	(412億円) ▲42億円	(414億円) ▲40億円	▲55億円	
		役員取引等利益	105億円以上	103億円	100億円	94億円	93億円	▲12億円	
提案する力	の追求	コアOHR (コア業務粗利益経費率)	65%未満	71.07%	76.48%	72.17%	69.52%	4.52%	
		の拡大	宮城県内貸出金増加額 (未残) [2014年度末対比]	2,500億円以上	(2兆9,177億円)	(3兆272億円) 1,095億円	(3兆1,544億円) 2,367億円	(3兆3,489億円) 4,312億円	1,812億円
			仙台市内貸出金増加額 (未残) [2014年度末対比]	1,500億円以上	(2兆312億円)	(2兆974億円) 662億円	(2兆1,747億円) 1,435億円	(2兆3,404億円) 3,092億円	1,592億円

日銀マイナス金利政策の導入（2016年2月）

(参考) マーケット環境の変化 (単位: %, 円)

主要金利水準等推移 (平均値)	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
無担保コールO/N	0.07	0.06	▲0.05	▲0.05
日本円TIBOR (3カ月)	0.20	0.16	0.06	0.06
ドルLIBOR (3カ月)	0.24	0.41	0.87	1.50
日本10年国債利回り	0.47	0.29	▲0.05	0.05
米国10年国債利回り	2.34	2.10	1.97	2.43
為替相場 (円/米ドル)	110	120	108	110
日経平均株価 (期末値)	19,207	16,759	18,909	21,454
当行株価 (期末値)	680	398	482	(注) 2,505

注. 2017年10月1日付で5株を1株に株式併合

2. 重点施策の実績および今後の課題

震災復興支援の強化

○リスクマネーの積極的な供給

➢ 震災関連貸出

- ・事業者向け貸出： 8,173件/4,038億円
- ・個人向け貸出： 17,050件/2,790億円

➢ 多様な資金供給手段の活用支援

- ・ABL：173件/304億円 ・私募債：102件/99億円
- ・震災復興ファンド活用：19件/52億円

○事業再生支援および経営改善支援の強化

➢ 二重ローン問題への積極的な対応

- ・債権買取機関活用先：262先

➢ 外部専門家等を活用した経営改善計画策定支援

- ・計画策定支援件数：432件

➢ ランクアップ先：延1,774先

○地域の復興と発展への貢献

➢ 補助金等支援制度の情報発信と活用支援

- ・中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業（宮城県）
関連貸出：つなぎ資金 771件/565億円
自己資金部分 165件/123億円

➢ 住宅ローン相談会の開催：210回

注. 計数は震災以降2018/3までの累計

収益基盤の強化

○資金利益および役務取引等利益の増強

➢ 貸出資産のリバランスの推進

- ・東名阪地域および地公体等向け貸出金以外の割合
2014年度:57.1%⇒2017年度:65.1%(8.0%増加)
- ・一括方針協議による要注意先向け貸出：246億円
(2015/7～2018/3)
- ・無担保ローン残高（未残）
2015/3:285億円⇒2018/3:465億円(180億円増加)

➢ 事業性評価の実施：3,255先（2016/2～2018/3）

➢ 有価証券ポートフォリオのリバランス

- ・国債から事業債、投信等へのシフト

○事業領域の拡大による収益源泉の多様化

- M & A 支援先数：35先、事業承継支援先数：710先、
有料ビジネスマッチング成約件数：790件
- 七十七キャピタル(株)設立（2016/7）
- 七十七証券(株)営業開始（2017/4）
- グループ会社100%子会社化（2016/11）

○生産性の更なる追求

- 営業店BPR：1営業店当たり161分/日
(2015/4～2017/3末累計)

➢ 業務改革の実施

- ・営業店：業務プロセス等の見直しによる営業人員の創出
- ・本部：会議体の見直し等による時間の創出

➢ RPAの導入(※RPAを使用して業務の効率化および自動化を実現する仕組み)

- ・対象業務：約40業務（本部）
- ・創出時間：最大3,200時間/年(2017/11～2018/3)

注. 期間の記載のない計数は2015/4から2018/3までの累計

<今後の課題>

震災復興のステージの変化を踏まえた継続的な支援

<今後の課題>

高コスト・低収益体質の克服に向けた営業力の強化
および生産性の向上

地域価値の向上

○東北地域における圧倒的なプレゼンスの発揮

- 地方創生への取り組み
 - ・宮城県、福島県の16地公体と連携協定を締結（2018/3末現在）
 - ・仙台空港民営化事業への参画（2016/7）
 - ・創業・新規事業支援：962件（2015/4～2017/3）
 - ・77ニュービジネスファクト投資実績：12件/306百万円（2016/8～2018/3）
 - ・東北観光金融ネットワークへの参加（2017/3）
 - ・東京証券取引所・東北大学との業務連携協定締結（2017/11）
- シガポール駐在員事務所開設（2016/5、東北地銀初）
- 八戸法人営業所開設（2016/9、青森県内2カ所目）
- 東北地域における営業推進強化

○七十七ブランドの向上

- 働き方改革・ワークライフバランスの推進
 - ・朝型勤務の推進、制度休暇の拡充等
- ダイバーシティ・女性活躍の推進
 - ・「えるぼし」認定取得（2016/6）
 - ・イクボス宣言実施（2016/10）
 - ・男性行員の育休取得率100%（2014～2016年度）
 - ・女性の管理職：目標140名を達成（2018/3）
 - ・MSCI日本株女性活躍指数構成銘柄への採用（2017/7）
- コーポレートガバナンス委員会設置（2015/11）
- 監査等委員会設置会社への移行（2017/6）
- 業績連動型株式報酬制度の導入（2017/6）

<今後の課題>

- ・地方創生への取り組みを通じた地域価値の向上
- ・「七十七ブランド」の更なる向上

MEJARへの円滑な移行と活用

○MEJARへの円滑な移行の実現

- 2016年1月4日移行

○MEJARの効果的な活用

- 共同化によるシステム関連費用の削減
 - ・MEJAR移行前対比で1割程度削減
- ダイレクトチャネルの機能拡充
 - ・ATMによる収益機会の拡大
 - ・ATMカードローン取扱開始（2016/10）
 - ・インターネットバンキングによるサービスの拡充
 - ・外貨預金取引、公共料金口座振替等
- 融資業務支援システムの導入
 - ・稟議申請の電子化
 - ・勘定系と融資業務支援システムのデータ連携等による事務効率化
- MEJAR機能による事務効率化
 - ・振込ネット入金の手扱開始
 - ・外為EBでの「被仕向外国送金到着案内・入金指定機能」導入
 - ・重要用紙（通帳・証書等）自動発送システムの導入
 - ・被仕向為替照会事務の本部集中化

<今後の課題>

- ・MEJAR参加行との連携強化を通じた業務効率化の推進
- ・システム開発費用の更なる削減

Ⅱ. 経営環境

○予想される5～10年後の当行を取り巻く環境の変化

経済・市場環境

【全国】

- ・ 少子高齢化・人口減少によるマーケットの縮小
- ・ 後継者不在による廃業の増加、産業の衰退
- ・ 若年層を中心とした大都市圏への人口流出に伴う労働力の不足

【宮城県】

- ・ 震災復興の達成による地域経済・社会の発展
(ただし、復興需要は剥落の懸念あり)
- ・ ものづくり産業の集積等による産業構造の変化
- ・ 都市機能の拡充(東北地方における仙台圏一極集中の加速化)

金融環境

【全国】

- ・ 人口減少に伴う預金・貸出金ボリュームの減少
- ・ 金融緩和政策の出口が見出せず、長期にわたり市場金利が低水準で推移
- ・ 異業種、FinTech企業に決済業務をはじめとした銀行業務が代替され、収益機会が減少
- ・ 金融機関における生き残りをかけた経営統合、店舗・人員のリストラの進展
- ・ 銀行業績の悪化による人材確保難の深刻化

【宮城県】

- ・ 相対的に「仙台圏」の魅力が増し、東北地銀等の進出が加速することにより、一段と競合が激化

当行経営への影響

- 限られた資金需要の奪い合いや低金利の継続に加えて、異業種やFinTech企業の金融分野への参入等により収益機会が減少し、収益を圧迫



競合先との差別化が必要

お客さまから支持され
選ばれる銀行である
ためには…

Ⅲ. 経営課題

中長期的に人口減少に伴う地方マーケットの縮小が見込まれるなか、従来の金融機関に加えて、異業種や F i n T e c h 企業などの金融分野への参入により、競争は一段と激しさを増しております。このような経営環境のもと、当行は中期経営計画への取組みを通じて経営課題を克服し、持続的な成長を果たさなければなりません。

当行の経営課題

【営業体制】

- 店舗網を活用した効果的な営業活動の強化
- 人員配置・コスト面を踏まえた店舗機能等の見直し
- 非対面チャネルの拡充
- 七十七銀行グループの総合力発揮
- 海外を含むネットワークの更なる活用

【収益・生産性】

- コスト・経営効率の改善
 - ・コアOHR：69.52%
 - ・ROE：3.54%
 - ・ROA：0.17%
- 収益性の改善
 - ・貸出金利回り：0.92%
 - ・有価証券利回り：1.00%
 - ・資金スプレッド：0.86%
 - ・役務取引等利益の増強
 - ・BPRへの更なる取組強化(※計数は2017年度実績)

課題解決への対応の方向性

【営業戦略】

- 競合他行および金融分野に参入する新たなプレイヤー（異業種等）との差別化
 - ・組織体制の見直し・人材育成等、コンサルティング力の強化に向けた多面的な取組み
 - ・コンサルティング力の発揮に向けた顧客との接点の増加
 - ・対面・非対面のチャネル戦略強化
 - ・マーケット・セグメント分析を踏まえた営業推進戦略の策定
 - ・法人・個人に対する営業力および地公体とのリレーション強化
 - ・設立予定のコンサルティング会社をはじめとしたグループ会社との連携強化

【生産性】

- コンサルティング業務に注力するための人員・時間の確保
 - ・業務改革・BPRへの継続的な取組み
 - ・店舗機能等の見直し
- 営業戦略に応じた人員の再配置

外部環境に左右されにくい 強固な経営基盤の確立

- ・低コスト・高収益体質の実現による持続的な成長
- ・ステークホルダーそれぞれの満足度向上

課題の克服

＜中期経営計画＞

- ・収益力の強化
- ・地域価値の向上
- ・経営資源の効果的・効率的な配分
- ・ガバナンスの強化

IV. 目指す銀行像

競合他行および金融分野に参入する新たなプレーヤー（異業種等）との差別化を図り、真にお客さまから支持される銀行になるとともに、低収益体質を克服し、将来に向けて強固な経営基盤を確立するため、本行が目指す銀行像を以下のとおり定めます。

「お客さまのニーズに最適なソリューションでお応えする『ベスト・コンサルティングバンク』」

当行が目指す「コンサルティング」のあり方

➤ 当行における
「**コンサルティング業務**」とは

お客さまのニーズ・課題を引き出し、当行グループの総合力を結集のうえ最適な解決策（ソリューション）を提案するとともに、解決策の実行に向けたサポートを行うことで、お客さまの課題解決・発展を支援する業務をいいます。

➤ 当行における
「**コンサルティングの範囲**」とは

事業承継、M & A等の専門的知識を要する分野、事業性評価を通じた課題解決、預金の受入れなど、法人・個人・地公体すべてのお客さまから相談を受ける幅広い業務を対象とします。

➤ 当行における
「**コンサルティングの担い手**」とは

銀行業務のプロフェッショナルとして「行員一人ひとりがコンサルタント」であり、全行員が、それぞれの担当業務においてコンサルティングを担います。

➤ 当行が「**コンサルティング力を強化する目的**」とは

当行が目指す銀行像として掲げる「ベスト・コンサルティングバンク」を実現するために、コンサルティング力を強化し、お客さまの満足度の向上と地域経済の活性化を図ります。

➤ 当行が「**コンサルティング力の強化を実現するために必要なこと**」とは

お客さまのニーズ・課題の把握と解決策の提案・実行支援を行うための本部・営業店の体制や人材育成の仕組みを再構築します。こうしたなかで、行員一人ひとりがスキルアップ・レベルアップすることが必要です。

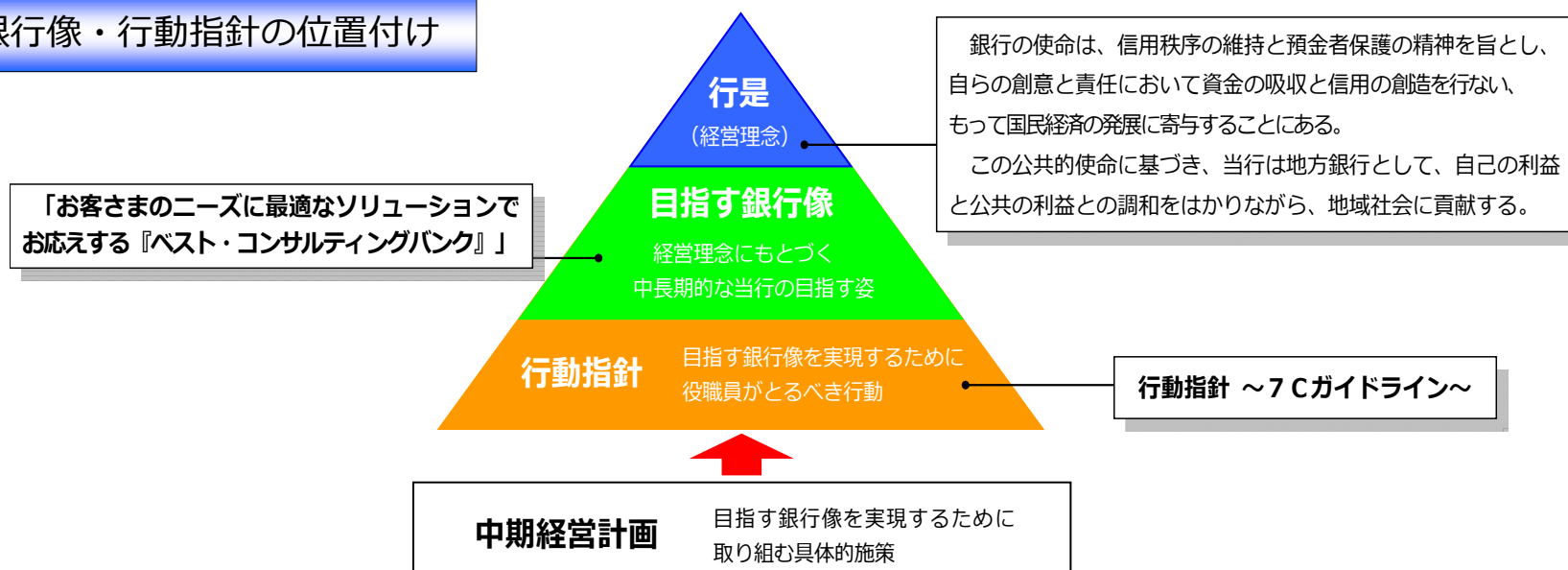
V. 行動指針

当行が目指す銀行像を実現するために全役職員が常に念頭に置くべき行動指針を「7C（セブン・シー）ガイドライン」として定めます。

行動指針 ～7Cガイドライン～

1. お客さま本位の業務運営に努めます。 [Customer]
2. 行内外のコミュニケーションを活性化します。 [Communication]
3. お客さまとのつながりを深めニーズ・課題を共有します。 [Connection]
4. コンサルティング力を高め最適なソリューションを提供します。 [Consulting]
5. 法令や企業倫理を遵守し公正で誠実な行動を徹底します。 [Compliance]
6. コストを意識し生産性をより一層向上させます。 [Cost performance]
7. 変化を恐れることなく積極果敢にチャレンジします。 [Challenge]

目指す銀行像・行動指針の位置付け



1. 名 称

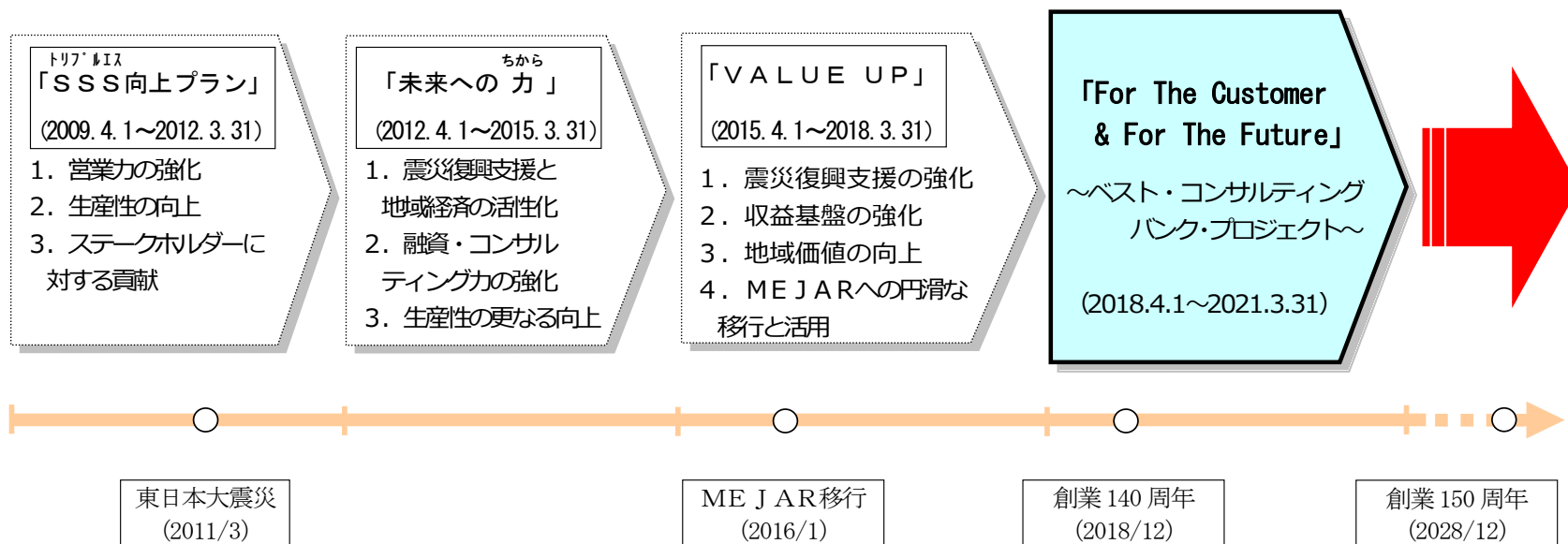
「『 For The Customer & For The Future 』
～ベスト・コンサルティングバンク・プロジェクト～」

2. 期 間

3年間 【2018年4月1日～2021年3月31日】

3. 基本方針（中長期的なビジネスモデル）

お客さまのニーズ・課題を把握し、最適なソリューションを提供する「コンサルティング」により、お客さまの満足度および当行に対する信頼度をより一層高めていく。また、これらの取組みを通じて、収益力の向上ならびに従業員の満足度の向上を実現していく。



4. 重点戦略

基本方針に基づく4つの重点戦略を策定し、当行の目指す銀行像「お客さまのニーズに最適なソリューションでお応えする『ベスト・コンサルティングバンク』」を実現してまいります。

重点戦略1 成長戦略 ～収益力の強化～

「高コスト・低収益体質」が最大の課題であると認識のうえ、グループ一体となったコンサルティング営業により、当行に対するお客さま満足度の向上と収益向上を実現する。

また、お客さまとの接点の拡充に向けて、チャネル戦略を強化する。

- (1) コンサルティング力の強化に向けた体制整備
- (2) グループ一体となったコンサルティング営業力の強化
- (3) IT・FinTechを活用したチャネル戦略の強化
- (4) 有価証券運用の高度化

重点戦略2 地域経済活性化戦略 ～地域価値の向上～

「再生期」から「発展期」へのステージの変化を踏まえながら、震災復興支援に継続的に取り組む。

また、地域の課題解決に向けてコンサルティング力を発揮し、地方創生への積極的な取り組みや、地域の事業者に対する事業再生・経営改善支援を通じて、地域価値の向上を図る。

- (1) 震災復興支援への継続的な取り組み
- (2) 地方創生への貢献
- (3) 地公体とのリレーション強化
- (4) 事業再生支援および経営改善支援の強化

重点戦略3 生産性向上戦略 ～経営資源の効果的・効率的な配分～

コンサルティング業務に注力するための人員・時間の確保に向けて、経営資源をより効果的・効率的に配分するため、営業施策を踏まえた戦略的な投資を行う。

また、業務改革および働き方改革を通じて行員等一人ひとりの生産性をより一層高めながら、働きがい・モチベーションの向上を図る。

これらの取り組みを通じて、コストに対する意識を更に高めていく。

- (1) 営業施策を踏まえた効果的な投資
- (2) 業務改革への継続的な取り組み
- (3) 働き方改革の推進
- (4) 人材の適正配置および戦略的な活用

重点戦略4 ガバナンス戦略 ～持続的な成長に向けたガバナンスの強化～

法令等遵守態勢やマネー・ローンダリング等防止態勢を強化するほか、事務リスク、サイバーセキュリティ等、各種リスク管理態勢の強化により、お客さまから信頼される高いレベルの内部管理態勢を構築するなど、ガバナンスをより一層強化する。

また、七十七グループのブランド戦略を確立し、東北地域におけるリーディングバンクとしてのプレゼンスを更に高める。

- (1) ガバナンスの充実・強化
- (2) ブランド戦略の確立
- (3) 株主価値の向上

計画期間最終年度（2020年度）目標

5. 基本目標

	項目	2017年度実績	2020年度目標
収益力の強化	・当期純利益（連結）	183億円	190億円以上
	・貸出金利息	414億円	450億円以上
	・役務取引等利益	93億円	115億円以上
効率性の追求	・コアOHR（コア業務粗利益経費率）	69.5%	70%以下
	・ROE（連結）	3.8%	3.7%以上
健全性の追求	・自己資本比率（連結）	10.4%	10%以上
法人営業力の強化	・事業性貸出金残高（未残）	2兆7,960億円	3兆円以上
	うち宮城県内	1兆6,989億円	1兆9,000億円以上
	うち仙台市内	1兆2,233億円	1兆3,700億円以上
個人営業力の強化	・グループ預り資産残高（未残）（注）	6,062億円	7,400億円以上
	・消費者ローン残高（未残）	1兆1,014億円	1兆2,000億円以上

注. 当行預り資産残高と七十七証券預り資産残高の合計（外貨預金は、金融預金およびオフショア勘定を除く）

6. コンサルティング力の強化に向けたKPI（Key Performance Indicator【重要業績評価指標】）

	項目	2017年度実績	2020年度目標
コンサルティング能力の向上	・FP1級・CFP・中小企業診断士 資格取得者数（最終年度）	111名	700名以上
法人に対するコンサルティング力の強化	・法人貸出先数（最終年度）	12,290先	13,000先以上
	・事業性評価に基づく課題解決策成約先数（3年間累計）（注2）	(1,114先)	2,000先以上
	・法人関連手数料（最終年度）（注1）	6億円	18億円以上
個人に対するコンサルティング力の強化	・事業承継・相続・資産承継支援件数（3年間累計）（注2）	(677件)	3,300件以上
	・積立性預り資産契約増加件数〔2017年度末対比〕（注2）	(10,856件)	40,000件以上
	・顧客向けセミナー開催回数（3年間累計）（注2）	(80回)	1,100回以上

注1. シ・ロ-、コミット外手数料、ビジネスマッチング手数料、M&A手数料、私募債手数料および経営者保険手数料等

注2. 2017年度は単年度実績

For The Customer & For The Future

お客さまのニーズに最適なソリューションでお応えする

「ベスト・コンサルティングバンク」の実現

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 高コスト・低収益体質 ● 店舗網やグループ総合力による効果的な営業活動 ● 消費者ローンや預り資産への取組み ● 非対面チャンネルの拡充 ● BPRへの取組み | <ul style="list-style-type: none"> ● 金融機関が担う役割の拡大 ● 成長分野に係わる事業の裾野拡大 ● 地域開発プロジェクトの進展 ● 震災復興需要の継続 ● ものづくり産業の集積 |
|---|---|

Weakness (弱み)

(機会) Opportunity

Strength (強み)

(脅威) Threat

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 東北随一のマーケット ● 仙台経済圏の豊富な情報 ● 地元での高い知名度と健全性 ● 預金・貸出金ともに高いシェア ● 充実の海外ネットワーク | <ul style="list-style-type: none"> ● 少子高齢化・人口減少 ● 低金利の継続 ● 仙台圏の競争激化 ● 震災復興需要の剥落 ● 異業種、FinTech企業等の金融分野への参入 |
|---|--|

脅威の
打ち返し

機会の
捕捉

弱みの
克服

強みの
深化

重点戦略1
成長戦略

- (1) コンサルティング力の強化に向けた体制整備
- (2) グループ一体となったコンサルティング営業力の強化
- (3) IT・FinTechを活用したチャンネル戦略の強化
- (4) 有価証券運用の高度化

重点戦略2
地域経済
活性化戦略

- (1) 震災復興支援への継続的な取組み
- (2) 地方創生への貢献
- (3) 地公体とのリレーション強化
- (4) 事業再生支援および経営改善支援の強化

重点戦略3
生産性向上
戦略

- (1) 営業施策を踏まえた効果的な投資
- (2) 業務改革への継続的な取組み
- (3) 働き方改革の推進
- (4) 人材の適正配置および戦略的な活用

重点戦略4
ガバナンス
戦略

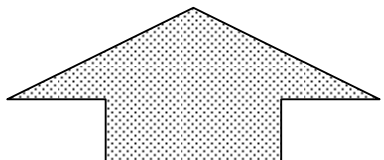
- (1) ガバナンスの充実・強化
- (2) ブランド戦略の確立
- (3) 株主価値の向上

目指す銀行像

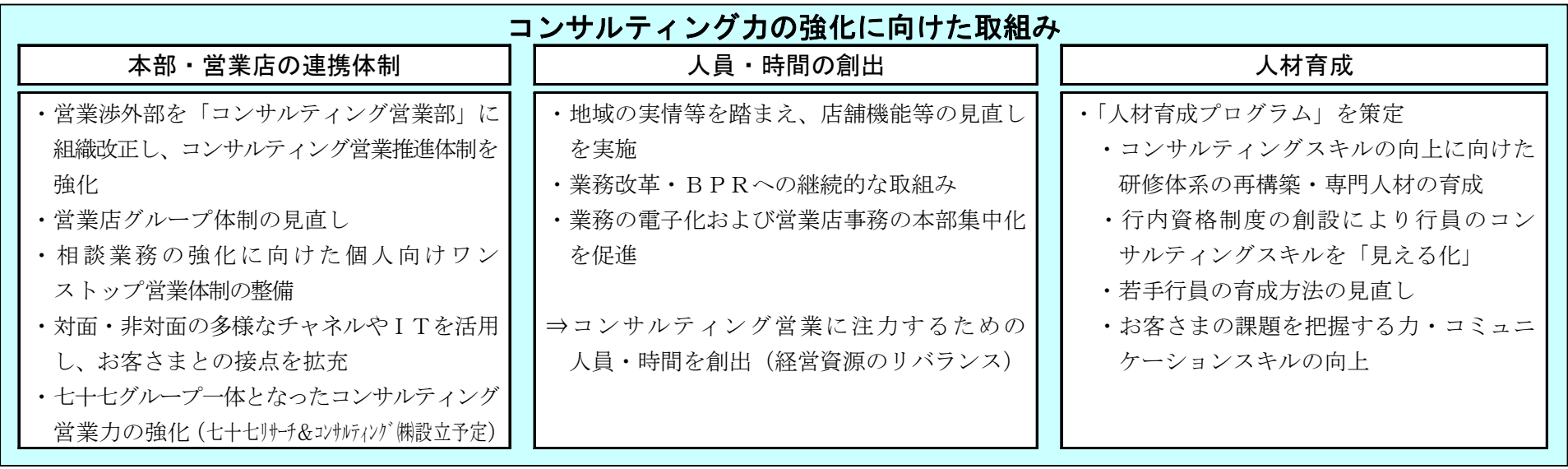
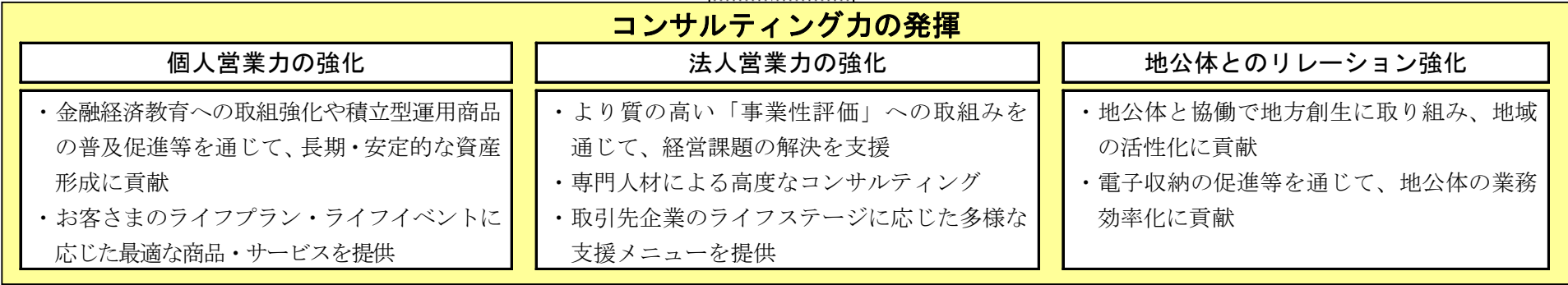
競合他行および金融分野に参入する新たなプレーヤー（異業種等）との差別化を図り、真にお客さまから支持される銀行になるとともに、低収益体質を克服し、将来に向けて強固な経営基盤を確立する



意識・行動改革
「行員一人ひとりがコンサルタント」



低収益体質からの脱却
「コンサルティングで収益をあげられる銀行」へ



[参考3] 計数計画（計数計画は年度毎に策定・見直し）

1. 主要勘定平残

（単位：億円、％）

	2017年度実績	2018年度計画	2019年度予想	2020年度予想	2017年度比増加額	
					増加額	増加率
貸出金	44,940	46,010	47,240	48,400	3,460	7.7
うち事業性貸出金	27,897	28,580	29,510	30,480	2,583	9.3
うち消費者ローン	10,563	11,150	11,580	11,890	1,327	12.6
うち住宅ローン	10,069	10,560	10,890	11,100	1,031	10.2
うち無担保ローン	430	530	630	730	300	69.8
総預金＋譲渡性預金（注1）	77,610	77,395	76,535	75,685	▲1,925	▲2.5

2. 未残

（単位：億円、％）

	2017年度実績	2018年度計画	2019年度予想	2020年度予想	2017年度比増加額	
					増加額	増加率
貸出金	46,271	46,180	47,600	48,880	2,609	5.6
うち事業性貸出金	27,960	28,420	29,410	30,400	2,440	8.7
うち宮城県内	16,989	17,500	18,300	19,100	2,111	12.4
うち仙台市内	12,233	12,500	13,100	13,700	1,467	12.0
うち消費者ローン	11,014	11,350	11,740	12,010	996	9.0
うち住宅ローン	10,489	10,710	11,060	11,220	731	7.0
うち無担保ローン	465	560	660	760	295	63.4
総預金＋譲渡性預金（注1）	79,643	78,580	77,330	76,360	▲3,283	▲4.1
グループ預り資産残高（注2）	6,062	6,500	6,820	7,400	1,338	22.1

注1. 「総預金＋譲渡性預金」については、震災復興の進展に伴う公金預金の流出を主因として、減少を見込んでおります。

注2. 「グループ預り資産残高」は、当行と七十七証券の合計（外貨預金は、金融預金およびオフショア勘定を除く）。

3. 損益等

(単位：億円、%)

		2017年度実績	2018年度計画	2019年度予想	2020年度予想	2017年度比増加額
単 体	コア業務粗利益	759	698	700	734	▲25
	うち資金利益	696	640	634	643	▲53
	うち貸出金利息	414	422	434	452	38
	うち役務取引等利益	93	97	102	115	22
	経費	528	540	535	520	▲8
	コア業務純益	231	158	165	214	▲17
	コアOHR	69.5	77.3	76.4	70.8	1.3
	自己資本比率（国内基準）	10.1	10.2	10.1	10.1	0.0
連 結	ROE	3.8	3.6	3.6	3.7	▲0.1
	自己資本比率（国内基準）	10.4	10.4	10.3	10.3	▲0.1

[主要金利水準等の予想（平均値）]

(単位：%、円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
無担保コールO/N	-0.05	-0.05	-0.05	0.00
日本円TIBOR（3ヶ月）	0.06	0.07	0.07	0.10
ドルLIBOR（3ヶ月）	1.50	2.23	2.35	2.35
日本10年国債利回り	0.05	0.05	0.05	0.20
米国10年国債利回り	2.43	2.85	3.00	3.10
為替相場（円／ドル）	110	111	112	113
日経平均株価（期末）	21,454	23,500	23,500	23,500

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＞

株式会社七十七銀行 総合企画部

TEL 022-267-1111

企 画 課(内線:3010・3011)

広報・関連事業課(内線:3020・3021)

インターネット・ホームページ・アドレス

<http://www.77bank.co.jp/>

七十七銀行