

「なりたい姿」の実現に向けた基本戦略 ①

顧客満足度ナンバーワン戦略

七十七グループは、競合他社を寄せ付けない圧倒的なカスタマー・エクスペリエンス(感動)を提供することで、顧客満足度ナンバーワンを目指します。また、これまで培ってきた「強み」を活かし、デジタルトランスフォーメーションやアライアンスとの融合によってソリューションの幅を広げていきます。

- ▶ コンサルティング(Face to Face)とデジタルによる地域金融機関ならではのサービスの提供
- ▶ 海外ネットワークや地域における情報網などの強みを活用
- ▶ 期待を上回るパフォーマンスで顧客に驚きと感動を
- ▶ 顧客・地域が抱える課題の解決

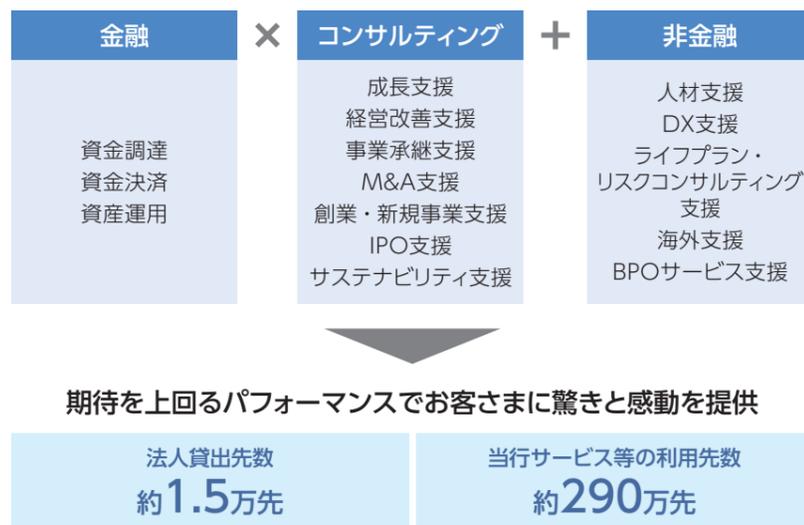
戦略的背景 顧客・地域のニーズを喚起し、活躍のフィールドを広げる

数多くのお客さまとお取引があり、お客さまの課題の把握、地域の情報が集まる当行にとって、「金融」×「コンサルティング」は非常に相性の良いビジネスモデルです。銀行業としての貸出ビジネスだけでなく、様々なニーズを適切に把握し、課題解決に向けたソリューションを提供できることは当行独自の強みでもあります。コンサルティング能力の強化、ソリューション領域を広げることで、地域に役立つ存在であり続けます。

コンサルティング営業体制

お客さまの課題解決に向けた「金融」×「コンサルティング」+「非金融」を提供するため、本部各部のほか、グループ会社に各種専門人材を配置し、きめ細やかなサービスを提供できる体制を整えています。

また、高度かつ将来にわたる「コンサルティング」を継続する観点から、専門人材の育成にも取り組んでいます。



コンサルティング営業の実践

「コンサルティング営業表彰の実施」

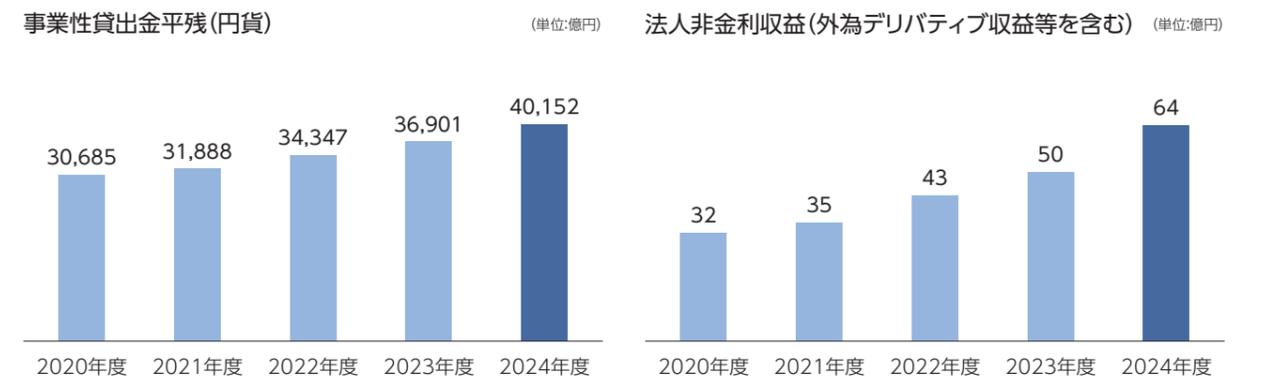
コンサルティング営業力のさらなる向上を目的として、営業店におけるコンサルティング営業の中長期的な取り組みプロセスを評価する「コンサルティング営業表彰」を実施しました。2024年度で6回目の開催となる本表彰では、これまでの「法人コンサル部門」と「個人コンサル部門」に加え、グループ会社との連携を強化する観点から「グループ連携部門」を新設しました。

グループ連携部門では、お客さまの生産性向上に向けたデジタルトランスフォーメーション(DX)支援や、専門人材の紹介など、複数のグループ会社と連携しながらお客さまの課題解決支援に取り組む事例が数多く報告されました。今後も顧客満足度の向上や地域の活性化に向けて、好事例を行内で共有し、グループ一体となってコンサルティング営業力の向上に努めていきます。

「ビジネスコンサルティング*の実践」

コンサルティング営業部営業渉外課にビジネスコンサルチームを設置し、ビジネスコンサルティングの取組みを強化しています。2023年4月より、経営者の課題やビジョンを共有する「みらい共創シート」を制定し、お客さまとの課題解決等に向けた戦略を共有しています。また、有償コンサルティングサービスとして「77経営伴走支援サービス」の取扱いを2023年8月に開始しました。事業デューデリジェンスの実施や、経営計画策定支援、計画のモニタリング、経営会議の運営支援を通じお客さまの成長をサポートしていきます。専門性の高い支援を通じて、中堅・中小企業の競争力を高めていくことで、お客さまの持続可能な成長の実現を支援していきます。

*お客さまのサービスや付加価値の改善に向けた提案・支援



VOICE ーお客さまの声ー

**「伝えるを、超える。」から始まる未来へー
「マーケティング」という切り口から地域貢献を成す為に、
ICHICOが描く七十七銀行との共創のかたち。**

ー経営理念をお聞かせください。

当社は1994年に株式会社第一広告社として創業し(創業者・佐藤由三/現 取締役相談役)、宮城・東北を中心に企業活動を続けてきました。創業30周年を機に、デジタルや生成AI等大きな変化に対応すべく、社名から「広告」の文字を外し株式会社ICHICO(イチコー)に変更し、「伝えるを、超える。」をスローガンに、従来の広告戦略にとどまらないアイデアとソリューションで、「顧客企業と地域への貢献」を目指していきます。一七十七銀行からの提案に対する想いをお聞かせください。

創業以来、クライアントの依頼に対応する、いわゆる「広告ビジネス」を展開してきましたが、発想を転換し、「広告戦略の上流に位置する事業や商品そのものの設計から伴走することで、クライアントの事業成功に貢献できるのではないかと考え、社名変更と併せてより専門的な「マーケティング」分野へ参入しました。七十七銀行には、当社のビジョンと事業内容をしっかり理解していただくとともに、企業の社会的使命といった視点から、SDGs目標と照らし合わせたKPIの設定を提案いただきました。七十七銀行として初の「ポジティブ・インパクト・ファイナンス(PIF)」の実行を通して、当社ビジョンの明文化と対外的なコミットメントの明示、さらには人材採用・育成への投資強化と社員の意識改革につながったと感じています。

ー今後、七十七銀行に期待することをお聞かせください。

七十七銀行は単なる金融機関の枠を超え、地域経済の活性化や社会課題の解決において極めて重要な役割を果たされています。当社に対してはこれまで同様に金融・財務にとどまらないサポートはもちろん、七十七銀行の良きパートナーとして地域や企業の発展に大きな役割を担う存在になりたいと考えています。



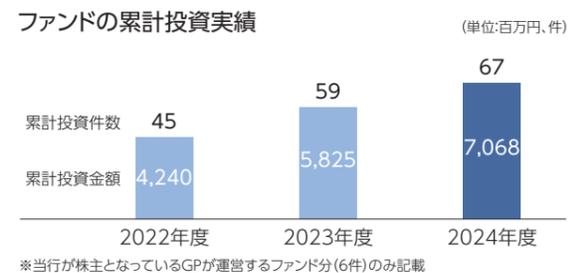
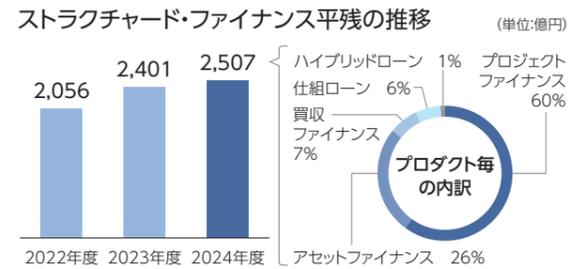
株式会社ICHICO
代表取締役
尾形雄一郎様

専門性の高いコンサルティング営業

「ストラクチャード・ファイナンス、ファンドへの取組み

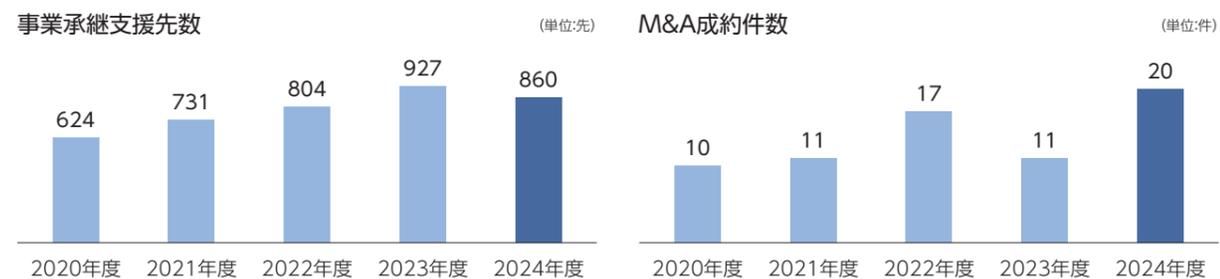
プロジェクトファイナンス、アセットファイナンス、買収ファイナンス等のストラクチャード・ファイナンスおよびコーポレート向けシニジケート・ローンのアレンジメント強化に取り組んでいます。ストラクチャード・ファイナンスを成長分野の一つとして位置付けており、ストラクチャード・ファイナンス課の立ち上げ以降、2025年3月末までの4年間で約1,100億円の融資残高を積み上げています。

エクイティ出資等にも取り組んでおり、当行が株主となっている七十七キャピタル、七十七パートナーズおよび東北ヘルスケアサポートの運営するファンドを活用して、地元企業等に対して70億円超の投資を行っています。引き続き、高度な資金供給を通じた取組みを強化することで、地域企業の成長を支援していきます。



「事業承継・M&Aチームの取組み

人口減少が進むなか、事業承継やM&Aへの対応は地域のお客さまからも注目度が高い分野になっています。当行では、コンサルティング営業部営業渉外課に事業承継・M&Aチームを設置し、取組みを強化しています。外部への出向等を通じて事業承継・M&A等の専門的知識を有した行員が中心となり、自社株評価や株式承継対策などの事業承継支援は900件程度、M&Aは常時50件程度の相談に対応しています。



TOPIC ー外部との連携ー

2023年4月、当行、芙蓉総合リース株式会社、株式会社ブルーライン・パートナーズ(日本経営グループ100%出資)の3社合併により、日本初となる地域特化型ヘルスケアファンドの運営会社として東北ヘルスケアサポート株式会社を設立しました。

1号案件としては、医療法人社団ときわ会が福島県郡山市にて運営する「日東病院」の建替えについて、建築単価の高騰によるコスト増加の解決に向けたご支援として、不動産のオフバランスを実施しました。2号案件としては、株式会社地域医療パートナーズ(医療法人やまとを中心としたやまと地域医療グループの主要法人)が展開する診療所サポート業務の更なる業容拡大に向けた成長資金のご支援も行っていきます。

出資者各社が持つヘルスケア領域における知見やノウハウ、リソースを持ち寄ることで、単なる資金支援のみならず、多種多様なニーズに合わせた最適なソリューションを提供していくことを通じて、東北地域の医療・介護提供体制の維持・充実化に貢献していきます。



顧客・地域ネットワークの拡充

「国内ネットワーク

お客さまのネットワークの拡充に向けて活躍フィールドの拡大を図っています。当行の強みである宮城県を中心とした情報網を積極的に活用し、東北経済圏との橋渡し役を担うことで、お客さまや地域の発展に向けた支援を行っています。

青森支店の設置

2022年9月に青森法人営業所を支店に昇格し、東北地域全体の支店網を整備しました。東北地域のネットワークを活かし、地域のお客さまの役に立つコンサルティング営業を実践していきます。

宇都宮法人営業所の設置

栃木県を中心とした北関東地域における法人向けのコンサルティング拠点として、2023年8月に宇都宮法人営業所を設置しました。地域の有力企業を中心に関係を構築し、東北地域への進出に加え、東北企業の関東圏への進出をサポートしていきます。

東京サテライトデスクの設置

これまで東京支店、日本橋支店でも上場企業を中心に営業活動を行ってききましたが、宮城県や東北地域のビジネスに関心のある首都圏本社のお客さまを中心とした新規開拓活動の強化および首都圏本社の既存のお客さまに対する持続的なコンサルティング営業を実践することから、2025年4月、東京支店内に東京サテライトデスクを設置しました。首都圏本社の企業との連携を強化することで、収益機会の補足を目指していきます。

「海外ネットワーク

77 NEXT CONSULTINGの開業

人口減少や国内マーケットの縮小が進むなか、海外の成長を取り込むため、成長著しいASEAN諸国やインド市場において、ネットワークの拡充と高度かつ専門的なソリューションを提供することを目的に2025年4月に「77 NEXT CONSULTING PTE. LTD.」を開業しました。社長を含む当行からの出向者3名(うち30代行員1名。当行グループ最年少部長。)のほか、新たに現地スタッフとして3名(うち外国人2名)を採用し、合計6名体制で営業をスタートしています。また、インド市場に特化した情報提供や相談受付を行うインドビジネスの窓口として「NEXT INDIA DESK」を設置する等、各種情報やサービスの提供を通じて、お客さまのビジネス展開を支援していきます。



VOICE

ー現場の声ー

海外ビジネス展開の必要性

「93.7%」。この数字は、仙台市地域経済動向調査で報告された仙台市内の1,000事業所を対象にしたアンケート調査において、海外販路拡大に「取り組んでいない」事業所の割合です。少子高齢化が進むなか地域内のマーケットだけではなく、海外との取引も視野に入れながら、成長の果実を取り込んでいく必要があります。

当行では、お客さまの海外展開ニーズにお応えするため、2011年に市場国際部内にアジアビジネス支援室を設置し、取組みを強化してきました。海外のネットワークを含めたソリューションを提供することで地域経済を豊かにし、地域のお客さまに多くのビジネスチャンスを生み出す活動を行っています。現在、アジアビジネス支援室には海外への出向者を含め16名の体制で、海外ビジネス関連の支援を行っています。2025年には、当行初の海外現地法人「77 NEXT CONSULTING PTE. LTD.」を開業し、今まで以上に領域の拡大を図っています。

海外ビジネス支援を通じ、「投資」、「雇用」、「ビジネス」の側面から海外の成長を地域に取り込み、地域やお客さまの発展に寄与していきたいと考えています。



2007年入行
市場国際部
アジアビジネス支援室長
栗野 敦博

幸福度の向上

「〈七十七〉お客さま本位の業務運営」

当行および七十七証券株式会社では、お客さまに対するより良い金融商品・サービスの提供を促進する観点から、「〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を制定し、役職員に遵守するよう徹底するとともに、お客さま本位の業務運営にかかる取組状況を定期的に公表しています。



「〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および取組状況についてはこちらよりご覧いただけます。

「顧客資産形成推進委員会の取組状況」

2022年11月に政府が決定した「資産所得倍増プラン」等により政策的に推し進める「貯蓄から投資へ」を後押しする流れを踏まえ、お客さまの資産形成に資する施策を本部内の組織横断的に検討・対応することを目的として、2023年4月「顧客資産形成推進委員会」を設置しました。頭取を委員長とし、営業統轄部担当役員を副委員長、その他の役員や各部門の部長などが構成メンバーとして参加し、お客さまの資産形成や地域の金融リテラシー向上等に向けた取組みについて検討しています。

2024年度は、計12回開催し、委員会での審議・報告を行っています。

（主な審議・報告内容等）

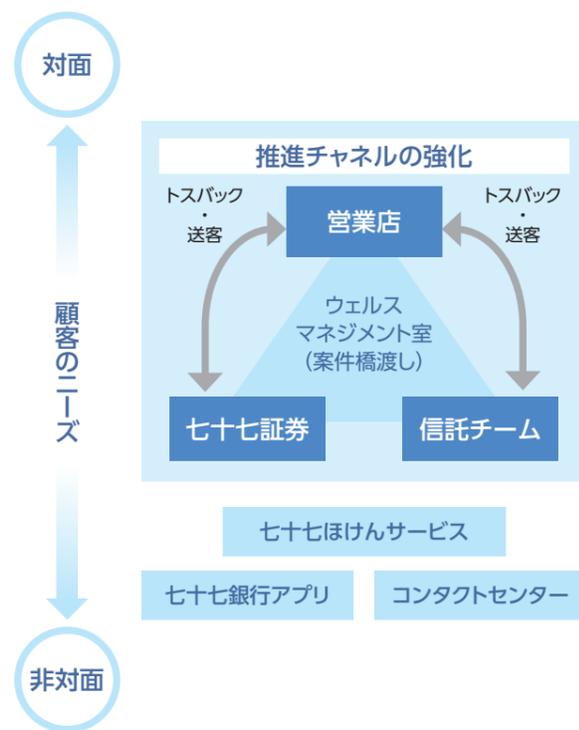
- ① **マス層向けサービスの拡充等**
→ マス層に対する投資信託・NISA取引の拡大に向け、野村総合研究所が提供する「WEB投信口座開設サービス」の導入を審議
- ② **外貨建保険にかかる販売状況**
→ 金融庁が公表した「リスク性金融商品の販売・組成会社による顧客本位の業務運営に関するモニタリング結果」の内容等を踏まえた、外貨建保険の販売状況等および今後の対応について報告
- ③ **個人営業における人員体制の見直しについて**
→ 生産性の高い効率的な営業体制の構築およびグループ一体となった「個人営業に関する基本方針」に基づいた取組強化に向け、個人営業における人員体制の見直しについて審議

「個人営業体制の強化」

従来の個人営業は店舗を起点としたマーケティング戦略に基づく、来店されたお客さまへのソリューション提供が中心でした。しかし、近年では、人口減少や他行、異業種との競争が激化する中で、お客さまへのアプローチ率を高め、より多くのニーズを掘り起こすために、訪問を中心とした営業への転換を図っています。この変化に伴い、潜在的ニーズを抱えるお客さまに対し、その課題を解決することが新たな挑戦となっています。

このような環境のなか、七十七グループは顧客から選ばれ続ける企業グループとなるために、「個人営業に関する基本方針」を策定し、役職員が同じ目線で個人営業に取り組むことを目指しています。

対面営業では、顧客プロファイリングの取組みを浸透させ、資産内容や属性、家族構成に応じたオーダーメイドの提案を行っています。これにより、預り資産やローンの推進だけでなく、信託商品や不動産、証券取引を絡めたポートフォリオ提案が可能となり、個人のお客さまが抱える多様なニーズに対応できるケースが増加しています。また、非対面営業においても、アプリやコンタクトセンターのチャンネル機能を強化し、利便性を向上させていきます。



VOICE

—現場の声—

カスタマーエクスペリエンスの提供

ウェルスマネジメント室では、セグメンテーションとターゲティングを最も重視しています。対面・非対面の両方でコンサルティング提案の実績が増えているものの、リーチできていないお客さまは依然として多く存在します。特に富裕層のお客さまは複雑で多様なニーズを持つため、対面でのコンサルティング営業が求められますが、潜在的ニーズを抱えるお客さまには「会えない」ケースが多く、資産形成層のお客さまはその数が膨大であるため、店舗での行員対応だけではカバーしきれません。

この課題を克服するためには、顧客プロファイリングの高度化やお客さまデータの深度ある分析を進め、マーケティングを強化する必要があります。また、非対面ツールやシステムの充実を図るほか、対面営業におけるコンサルティング機能の高度化に向けた行員の人材育成も重要です。さらに、本部・営業店、七十七証券、信託担当者等が相互に連携し、顧客の潜在的ニーズに対して重層的な提案を行うことが求められています。



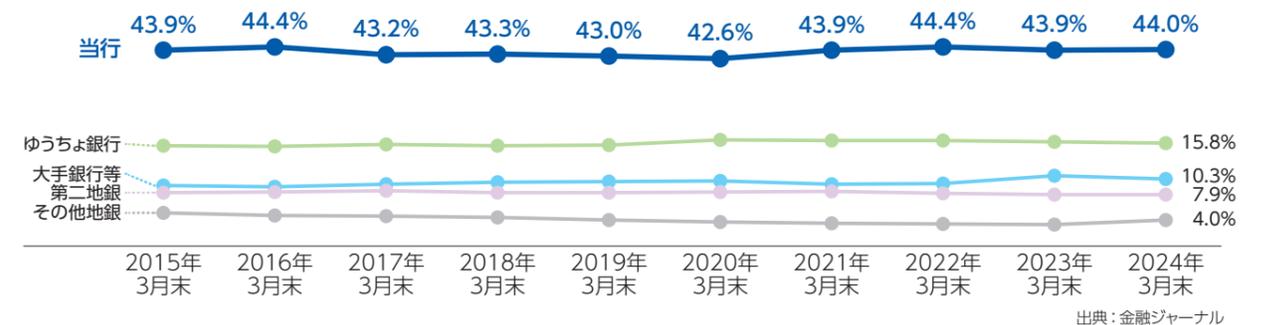
2012年入行
営業統轄部
ウェルスマネジメント室 リーダー
首藤 翔平

調達基盤の拡充

「預金獲得に向けた取組み」

お客さまとの長きに亘る信頼関係に支えられ、宮城県内の預金シェアは高い水準を維持しています。「金利のある世界」での収益強化に向けて、これまで以上に預金の獲得が重要とされるなか、お客さまとのリレーションを強化するとともに、利便性の向上を図ります。

宮城県内の預金シェア

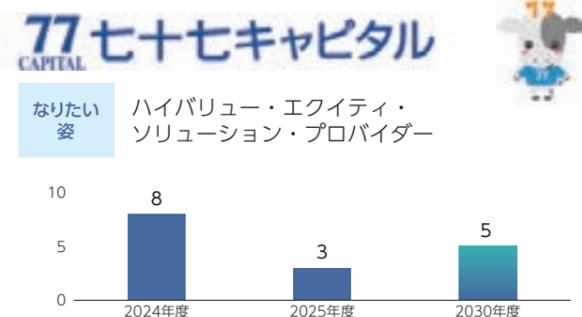
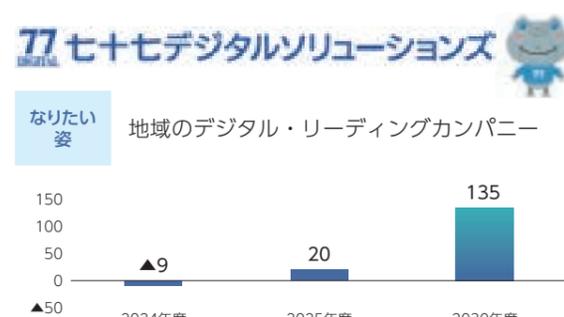
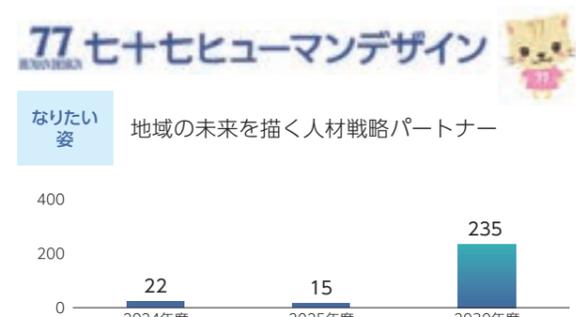
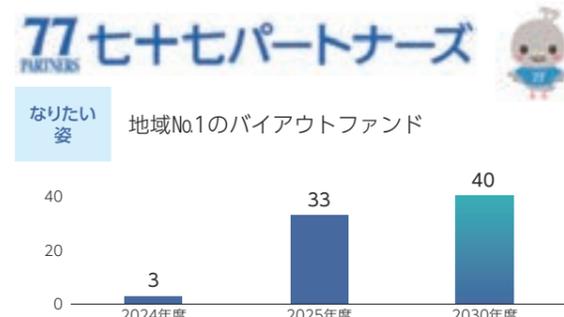
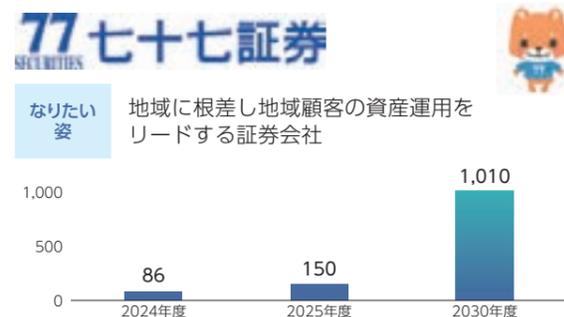
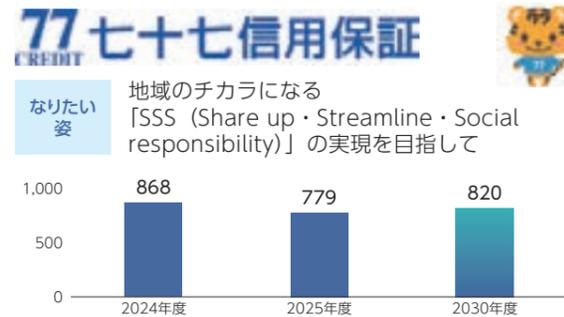


| 法人 | 決済口座を起点としたアプローチ | 個人 | 総合取引・利便性の向上を通じたアプローチ | | |
|-------------|-----------------|-----------------|----------------------|----------|------------------|
| | 2024年3月末 | 2025年3月末 | 2024年3月末 | 2025年3月末 | |
| 法人貸出先数の拡大 | 14,122先 | 14,824先 (+5.0%) | 年金受給者数の増加 | 303千先 | 304千先 (+0.3%) |
| 給振元受事業者数の増加 | 11,803先 | 11,931先 (+1.0%) | 住宅ローン残高の増加 | 12,703億円 | 13,020億円 (+2.5%) |
| 法人IB契約先数の増加 | 30,694先 | 33,733先 (+9.9%) | 個人IB稼働先数の増加 | 495千先 | 569千先 (+14.8%) |
| | | | グループ預り資産残高の増加 | 7,243億円 | 8,103億円 (+11.8%) |

グループ収益の強化

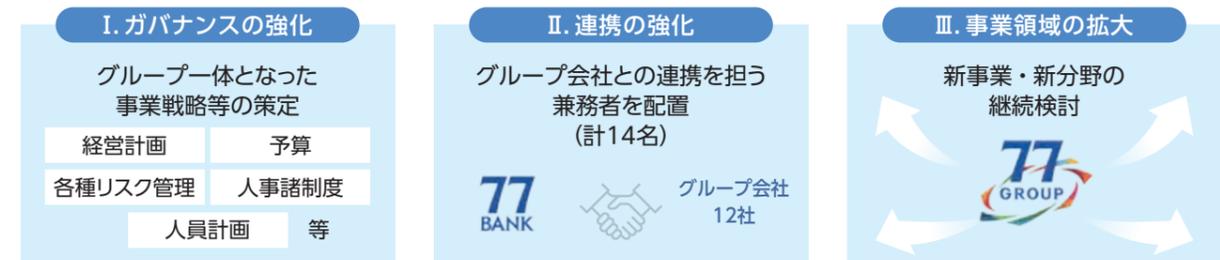
七十七グループでは、既存事業に加え、新事業・新分野の開拓により事業領域の拡大を図ってきました。今後、グループ事業を収益の第三の柱として確立するため、各社「Vision 2030」を再策定し、「なりたい姿」に向けた取組みを強化していきます。2030年度には現在のグループ会社合計で、約39億円の当期純利益を目指します。

※グラフは各社の当期純利益、単位は百万円



グループ事業戦略部の新設

本部各部とグループ各社との連携のほか、企画力やグループガバナンスの強化を目的に、グループ会社を統轄する「グループ事業戦略部」を2024年11月に新設しました。グループガバナンス、銀行と連携・人的交流などをキーワードに取り組みながら、七十七グループの総合力強化に取り組んでいきます。

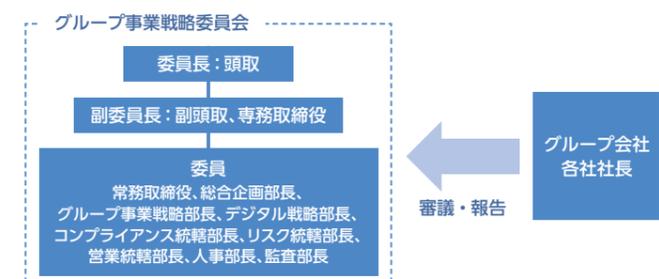


グループ事業戦略委員会の取組状況

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、2024年4月に頭取を委員長とする「グループ事業戦略委員会」を設置しています。グループ会社に対する経営への関与度合を高めることで、七十七グループ全体での意識改革を促すとともに、事業の拡大を目指していきます。

2024年度は、計4回開催し、委員会での審議・報告を行っています。

- (主な審議・報告内容等)
- ①グループ各社の決算状況
 - ②グループ会社の予算および経営計画について
 - ③グループ会社の新規業務の取扱開始について



「なりたい姿」の実現に向けた基本戦略 ②

生産性倍増戦略

七十七グループは、営業店を事務から解放しコンサルティング体制を強化するとともに、一人ひとりの能力を高めることによって、生産性を3倍にします。

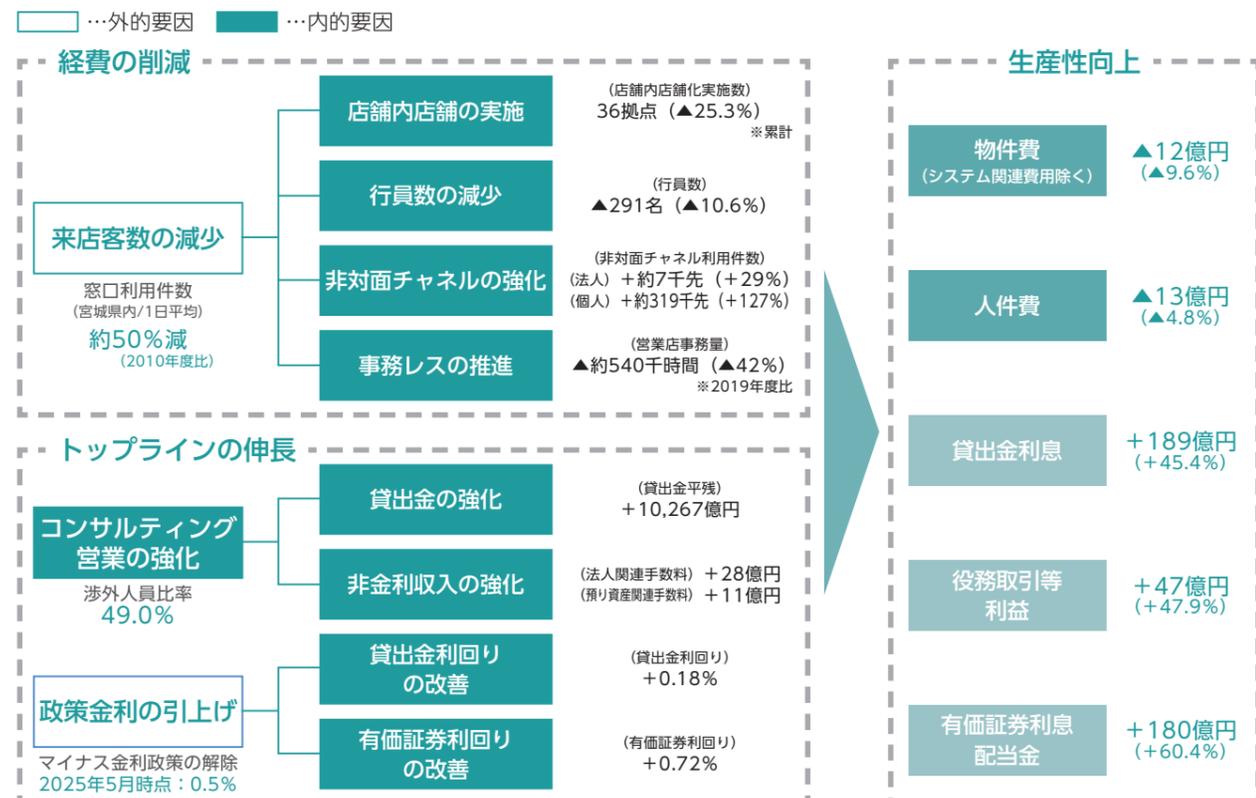
- ▶ 事務プロセスの改善(削減・集約等)、非対面取引の拡充・利用促進、生成AI等のデジタルテクノロジーの活用による省力化
- ▶ 顧客ニーズを踏まえた営業チャネルの最適化

戦略的背景 顧客・地域の期待に応え続けられる筋肉質な企業グループに向け、低収益・高コスト体質から脱却

少子高齢化や人口減少が進む日本において、生産性を向上させることはすべての企業の課題であり、当行でも最重要課題として認識しています。生産性向上に向けては、事務の削減や集約等を進めるほか、顧客ニーズに応じた非対面チャネルの拡充・利用促進を図るとともに、創出された人員や資本等の経営資源を有効的に活用することで、トップラインの向上、経費の削減を進めていきます。

生産性向上に向けた取組み

外部環境の変化を捉えた施策の実施、トップラインの伸長、経営資源のリバランス等に取り組んだ結果、生産性の改善が図られています。デジタルの活用、店舗機能の最適化、人員の創出等の施策を実施しながらトップラインの引上げを通じて生産性向上に向けた取組みを強化していきます。



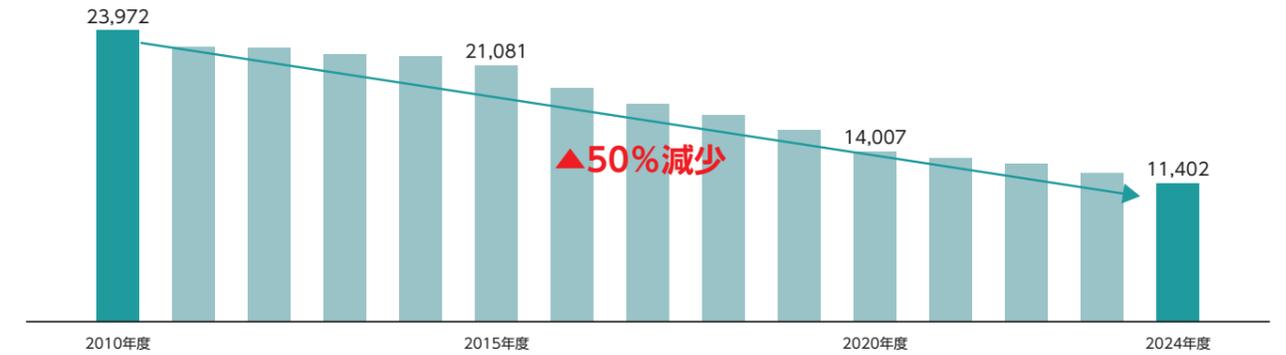
※ 注記がない数値以外は2020年度比

経営資源のリバランス

ATM取引の拡大やインターネット環境の普及等に伴い、宮城県内の窓口利用件数は、2010年度比約50%減少しています。当行では、お客さまの利便性向上や営業体制を維持していくため、非対面チャネルの充実や事務レスの取組みを強化しながら、店舗や人材等の経営資源を効果的に活用し、コンサルティング営業の基盤となる拠点網の適正化を図ってきました。引き続き、これらの取組みを強化していくほか、更なるコンサルティング強化に向けた行員の教育・再配置・削減を通じ、経営資源のリバランスを進めていきます。

窓口利用件数の推移 (宮城県内/1日平均)

(単位: 件)



最適な店舗機能

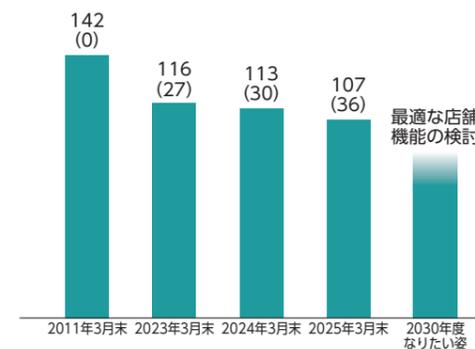
最適な人員配置

「店舗内店舗化の実施

お客さまの利便性向上や営業体制に留意しながら、店舗内店舗化を進めています。店舗内店舗化により物件費の削減が図られているほか、人員の創出にもつながっています。また、情報集約が進むことで支店内での連携が密になるほか、同世代の行員が集まることによるモチベーション向上等の効果も表れています。引き続き、マーケット特性や地域の実情等を踏まえながら、最適な店舗機能のあり方を検討していきます。

拠点数の推移 () は店舗内店舗数

(単位: 拠点、カド)

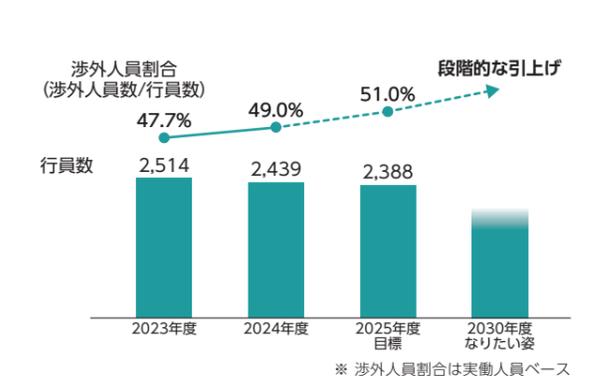


「行員数の適正化・渉外人員割合の引上げ

事務レスや非対面チャネルの拡充等、デジタルを活用した取組みのほか、コンサルティング営業への注力により1人当たりの生産性が向上しています。店舗網やデジタル化に併せた適正な行員数を検討していくとともに、お客さまに質の高いコンサルティング営業を提供するための渉外人員を創出し、渉外人員比率を高めていくことで、当行全体の生産性を高めていきます。

渉外人員割合の推移

(単位: 名)



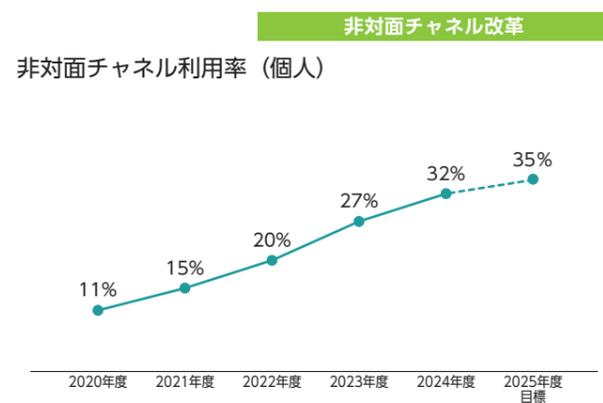
銀行ビジネスのデジタル改革

既存のビジネス領域である「銀行ビジネスのデジタル改革」として「非対面チャネル改革」「営業店改革」「事務レス改革」「データ活用改革」「行員のデジタル改革」を推し進めることで、デジタル化の効果を取り込んでいきます。



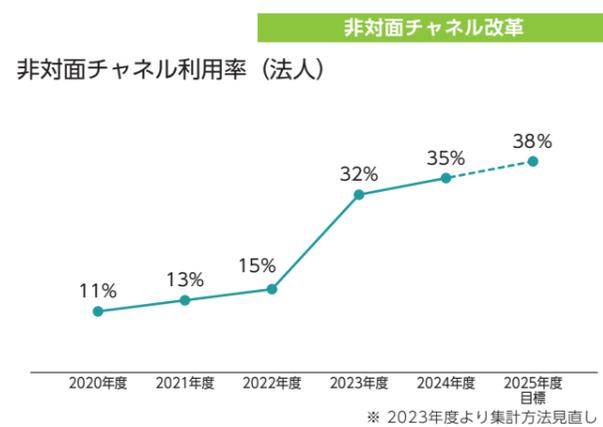
【七十七銀行アプリの提供】

七十七銀行アプリは、2025年3月末時点で約60万先が利用しています。口座管理や振込、残高照会などの銀行取引をスマートフォンで簡単に行える機能のほか、目的別預金やクーポン機能を提供し、利用率の向上を目指しています。また、お客さまに便利に安心してアプリをご利用いただけるよう、取引画面のUI/UX改善やセキュリティ強化にも継続的に取り組んでおります。今後も、個人のお客さまのメインチャネルとして「日常的な接点となるポータルアプリ」の提供を目指していきます。



【77ビジネスポータルの提供】

77ビジネスポータルは、法人および個人事業主のお客さま向けに、様々な手続きや各種金融サービスを非対面にてワンストップでご利用いただける総合プラットフォームです。資金繰りの管理や各種申込等の非対面受付を可能にし、企業の経営者や財務担当者にとって非常に便利なツールとなっています。2024年12月には、Web当座貸越申込サービスを追加し、77ビジネスポータルを通じて融資当座貸越の申し込みが行えるようになりました。今後も、法人および個人事業主のお客さまを支援する重要なインフラとして機能拡充を図ります。



【営業・融資サポートシステムの構築】

渉外業務改革を実現するため、次世代SFA・CRMおよび融資業務支援システムである「営業・融資サポートシステム」を2025年5月に導入しました。従来のCRMおよび融資業務支援システムにおける機能重複を整理・統合することにより、営業活動および融資事務における効率的な業務フローを実現し、営業活動の「質」と「量」の向上をサポートします。

本システムはMEJAR5行で共同構築したものであり、システムをクラウド上に構築することにより、様々なサービスとの柔軟な連携が可能となりました。



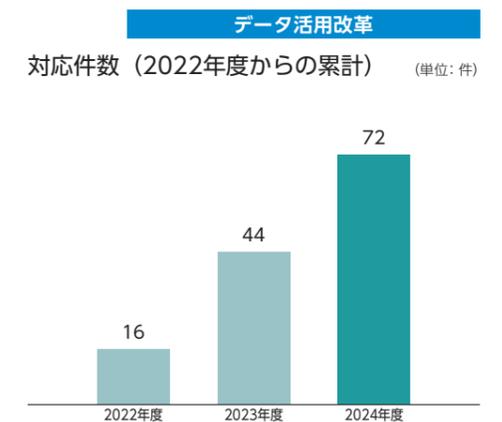
【店頭タブレットの導入】

2023年1月より取扱いを開始し、普通預金口座開設や届出事項変更、事故受付などの手続きを受付しています。従来の申込用紙に記載する手間を省き、画面に表示される項目に従って入力することで、お客さまは「記入レス」「印鑑レス」で取引を完結でき、手続き時間の短縮が図られます。今後は、店頭タブレットで構築した仕組みをスマートフォン等の非対面チャネル取引に拡大する検討も進め、利便性向上に努めていきます。



【データ分析チームの取組状況】

2022年1月に設置したデータ分析チームでは、銀行業務の効率化と顧客サービスの向上を目指し、様々な分析プロジェクトに取り組んでいます。これまでに、相談型分析60件、提案型分析9件、AI-Challenge3件を実施し、データの活用を進めてきました。また、銀行全体のデータリテラシーを向上させることを目的に情報ツール等を活用するための勉強会も実施しています。これらの取組みにより、行員のデータ活用能力を高め、より効果的な意思決定を支援しています。



【相談型分析】

本部各部において、取扱うデータの所在が不明またはデータ収集・分析を行う体制等が不足しているなどの理由により、データを有効活用できていない業務等について相談受付のうえディスカッションを行い、データ分析を実施

【提案型分析】

データ分析チームがデータ活用研究や外部支援機関のノウハウ等を転用することにより、データ分析チームの仮説に基づく課題の洗い出しおよび解決に資するデータ分析を行い、本部各部あてにデータ活用策を提案

【AI-Challenge】

AI内製化サービス等を活用したAIモデル構築による課題解決を実施

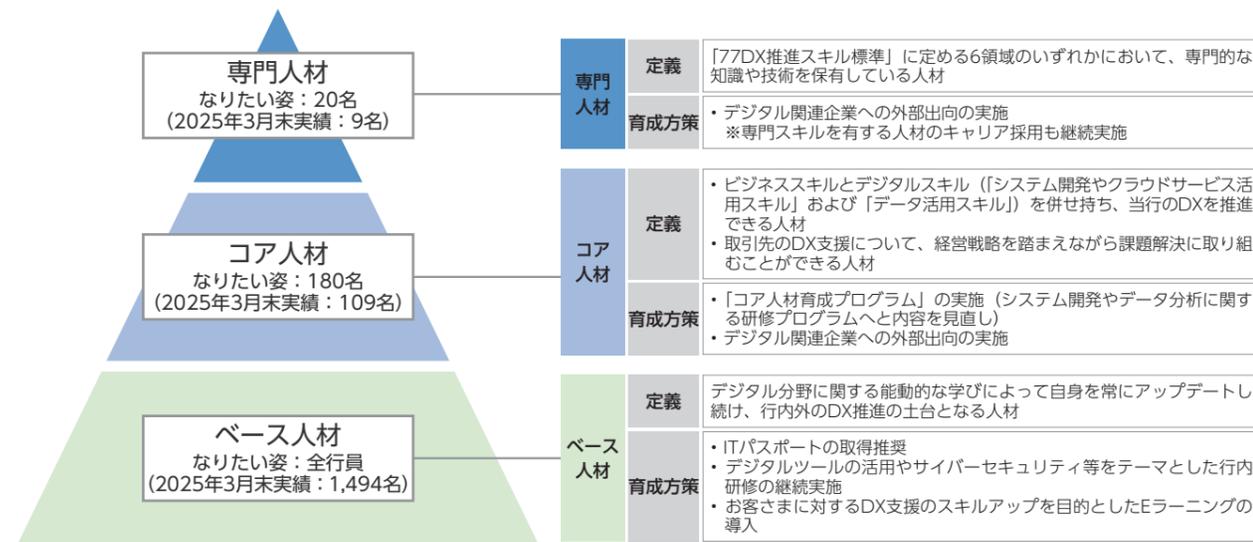
【デジタル人材の育成】

お客様のデジタル化ニーズへの対応および銀行業務のDXの実現に向けて、デジタルを有効活用できるリテラシーの高い組織へと変革を図るため、「デジタル人材」の育成を強化しています。2025年3月末時点でのデジタル人材認定者数は1,612名、国家資格であるITパスポート取得者数は1,619名となっています。

また、2024年4月より、2030年度末時点の「デジタル人材」認定目標人数を新たに設定するとともに、「77DX推進スキル標準」を制定しました。

行員のデジタル改革

ITパスポート取得者数
1,619名



【IT基盤】

MEJARシステムの更改

当行を含む5行（株式会社横浜銀行、株式会社北陸銀行、株式会社北海道銀行、株式会社東日本銀行）で共同利用する勘定系システム「MEJAR」について、2024年1月に従来の「メインフレーム」から、様々なハードウェアやソフトウェアの環境の変化に応じて柔軟に選択できる「オープン基盤」に更改しました。なお、「オープン基盤」への更改に伴い2割程度運用コストの削減が図られます。

2030年度に予定している次期勘定系システム（株式会社広島銀行との共同利用を含む）の更改に向けては、より安心・安全・安価・持続的な勘定系システムを利用しつつ、お客様に付加価値の高いサービスを提供することを目指し、選択肢の一つとして「統合バンキングクラウド*」の検討を進めています。

*株式会社NTTデータが金融機関専用のコミュニティクラウドを構築し、MEJARや地銀共同センター等の更なるシステム共同化を図る構想。共同化の範囲は、データセンター設備やハードウェア部分のみであり、業務アプリケーションは、従来どおり共同化グループごとに開発する。

6行の資金量 (2025.3基準) 合計52兆円



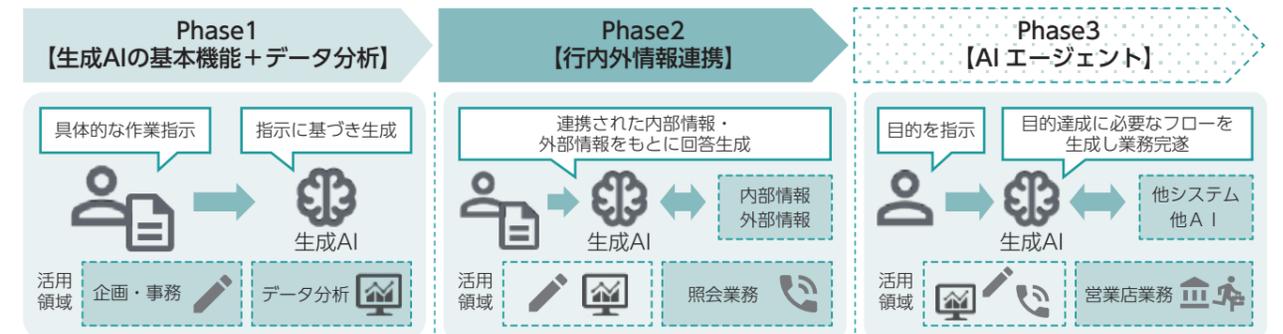
AIの活用

【生成AIの導入】

生成AI導入にあたり、Microsoft Azureを基盤としたクラウド環境を新たに構築することから、NTT東日本株式会社をパートナー企業に選定しました。

2025年3月より、対話形式の生成AIを導入し本部業務の文書作成や情報収集、データ集計・分析業務に活用を開始しており、本部の55業務以上で業務効率化を見込み、年間約32千時間の削減を目指しています。また、2025年7月には営業店を含む全役職員に使用範囲を拡大しています。生成AIの活用事例を研修や行内ニュース等で周知することで、日常業務の効率化や企画業務の質の向上にも繋げていきます。

また、個別業務へも活用していくほか、コールセンター業務や融資業務等への活用も視野に、銀行業務の生産性向上およびサービスの質の向上を図っていきます。



本部業務の効率化

【D3ワーキンググループの設置】

本部・営業店業務の効率化を目指し、2025年2月に「D3ワーキンググループ」を設置しました。D3とは、「Digitally Driven Direction」＝デジタル化に向かって邁進していく、の頭文字をとったものです。デジタル化をテーマとして、本部業務の見直し、効率化を図っていきます。

D3ワーキンググループは本部各部の担当で構成され、各部が課題としている業務プロセスの改善に向けた取組みを実施していきます。すでに、SDGs関連商品や店舗内店舗の来店客数の集計作業をデジタル化することにより、約70時間が創出されました。また、従来行員が担当していた業務をパートタイマーに切り替えているほか、各部で重複している業務の整理等の対応も実施しています。

デジタルの進展とAIの活用を通じ、業務運営の強化を図ることで、営業時間および営業人員の創出に努めていきます。

VOICE

—現場の声—

テクノロジーの力で人の力を最大化し、銀行を次のステージへ

当行では、2025年2月から本部業務の横断的なデジタル化の推進および本部各部のBPRの推進を目的に、D3ワーキンググループを設置しました。本部各部からワーキングメンバーを選出しデジタル戦略部兼務とすることで、強固な推進体制を構築しています。ワーキンググループでは、「非効率業務の廃止・見直し」、「業務の担い手変更（パートタイマーの活躍）」そして「業務のデジタル化」により効率化を図り、行員がより付加価値の高い業務にシフトできるように活動を進めています。

また、生成AIの活用も2025年3月からスタートしています。Microsoft Azure上に、当行のセキュリティ水準を満たした専用環境を構築しました。2025年度は、生成AI関連技術である検索拡張生成(RAG)を活用した行内文書検索の効率化にも着手し、営業店の事務手続検索時間の短縮や本部の照会対応業務の効率化を図っていきます。

生成AIは様々なサービスやシステムに自然に組み込まれ、利用者が意識することなく生成AIを動かす世界になってきています。より効果的に正しく利用するためにはリテラシーの向上が必須ですので、全行員のリテラシー向上に向けた研修会等の取組みも積極的に行ってまいります。

私たちが大切にしているのは、単なる効率化にとどめず、効率化した時間をいかに「付加価値を生む時間」に転換するかです。本部であればより質の高い企画を考える、営業店であればより質の高い提案をお客様に行うことが重要になってくると考えます。AIをはじめとしたテクノロジーを積極的に活用し、人の力を最大化することで、銀行を次のステージに進めていきたいと考えています。



2010年入行
デジタル戦略部
デジタル戦略課 リーダー
瀬川 隼也

「なりたい姿」の実現に向けた基本戦略 ③

地域成長戦略

七十七グループは、魅力ある地域の創造と、地域で輝く企業の成長支援を通じて、地域とともに持続的成長を実現します。

- ▶ 取引先の脱炭素支援等による地域・取引先のサステナビリティ推進
- ▶ 地方公共団体とともに描く未来の実現に向けた真のパートナーシップの構築
- ▶ 外部提携機関やコンサルティング機能を有する民間企業等との連携強化・活用

戦略の背景 地域と七十七グループの持続的な成長に向け豊かな地域を創造

地方銀行は、地域経済を支えるとともに、地域の経済基盤の上に成り立っており、魅力ある地域の創造に向けて、地域とともに歩んでいく必要があります。宮城・東北地方ともに人口減少や高齢化が進むなど、厳しい状況が続いていますが、当行では、地方創生に向け、「創業・新規事業支援」「地域中核企業支援・育成」「まちづくり事業の促進」「観光振興支援等」を4つの柱として取り組んでいます。また、「みやぎ広域PPPプラットフォーム（通称：MAPP）」の立ち上げ等、多方面と協力しながら様々な取組みを継続的に進めていきます。

地方創生への取組み

地方の産業、経済、暮らしの創生に向け、「創業・新規事業支援」「地域中核企業支援・育成」「まちづくり事業の促進」「観光振興支援等」の4つを重点推進項目として取り組んでいます。

1. 創業・新規事業支援

- ✓ 創業・新規事業支援
- ✓ ベンチャーファンド等による各種資金供給支援
- ✓ 七十七ニュービジネス助成金
- ✓ 各種イベント協力

2. 地域中核企業支援・育成

- ✓ 地域企業の成長支援
- ✓ 販路開拓・拡大支援
- ✓ 産学連携支援
- ✓ 海外ビジネス支援
- ✓ 事業承継・M&A・IPO支援

3. まちづくり事業の促進

- ✓ 地域開発プロジェクトへの参画
- ✓ 官民連携事業の促進
- ✓ 外部機関との連携

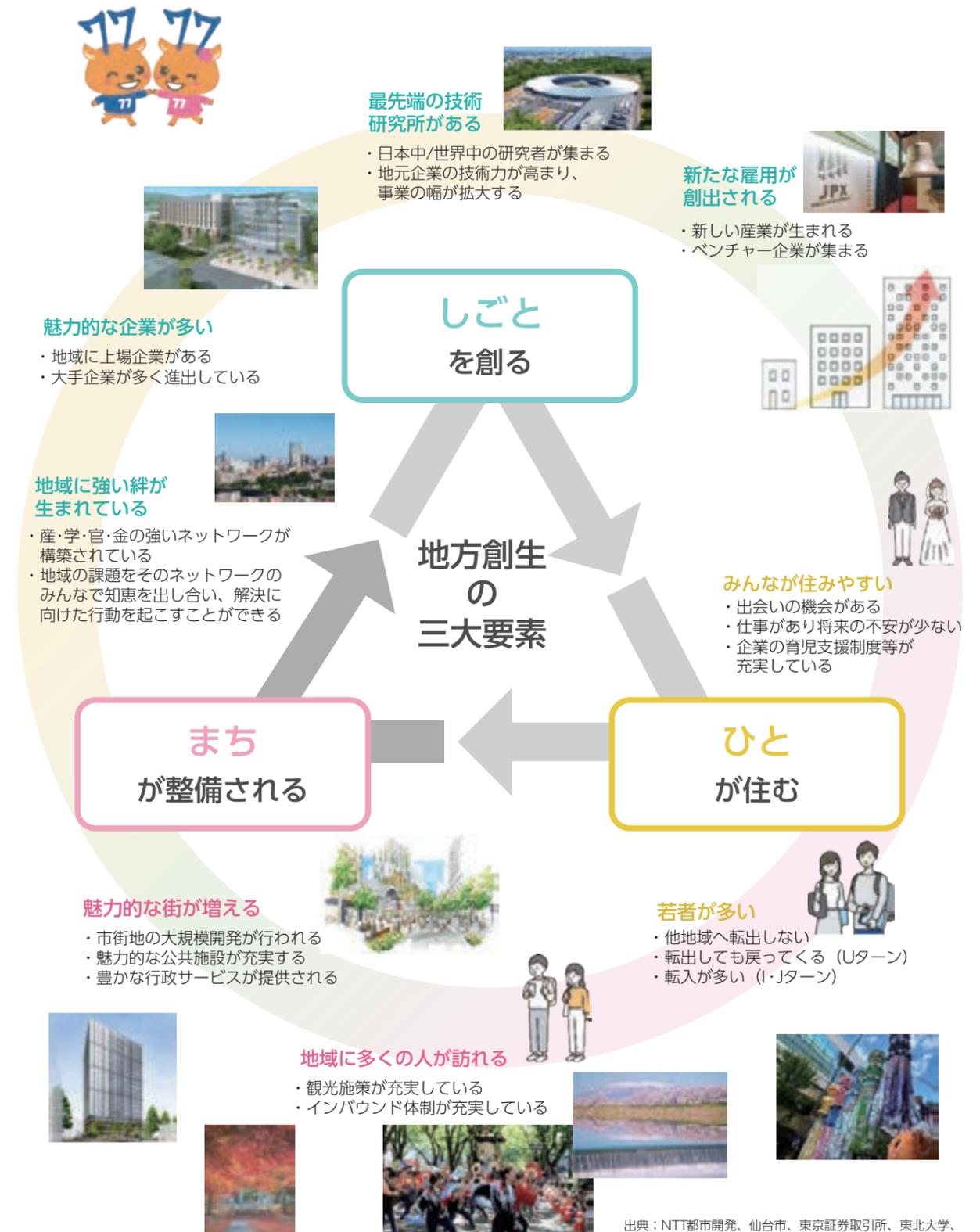
4. 観光振興支援等

- ✓ 観光関連産業の事業化・成長支援
- ✓ インバウンド推進支援
- ✓ 観光客受入体制整備支援

地方の産業・経済・暮らしを創生

出典：光科学イノベーションセンター、仙台市、東北観光金融ネットワーク

地方創生の目指す姿



出典：NTT都市開発、仙台市、東京証券取引所、東北大学、光科学イノベーションセンター

しごとを創る ～中堅・中小企業の育成～

「スタートアップ企業支援」

相談窓口やスタートアップ推進企画へ参画することで、宮城・東北地域のスタートアップ企業の輩出、育成支援に取り組んでいます。

▶仙台スタートアップスタジオとの連携

仙台市がスタートアップ企業を対象に事業立ち上げや成長支援等をワンストップで提供するための支援拠点「仙台スタートアップスタジオ」に「77スタートアップサポートデスク」のサテライト拠点を開設。



▶「テック系スタートアップ・サポートコンソーシアム宮城」～テクスタ宮城～への参画

東北大学発のテック系スタートアップ事業の成長支援を目的に設立された「テクスタ宮城」に幹事会員として参画。



▶「GIRAFFES（ジラフス）JAPAN TOHOKU」への参画

経済産業省が「ユニコーン創出事業（女性アントレプレナーのための地域密着型支援事業）」における女性起業家と支援者のコミュニティとして設立された「GIRAFFES JAPAN TOHOKU」に参画。

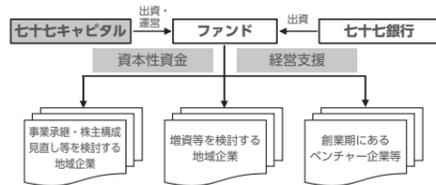


「エクイティを通じた企業の成長・伴走支援」

▶七十七キャピタル

企業の資本政策を実現するファイナンスをオーダーメイドで支援しています。ファイナンスのみならず、七十七グループ内の連携を通じ、企業の成長をサポートしていきます。

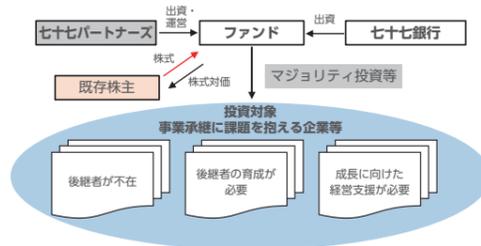
投資累計実行額
4,870百万円



▶七十七パートナーズ

経営権取得を伴う投資（マジョリティ投資）やハンズオンによる伴走型支援を通じ、地域企業の事業承継等の経営課題の解決と企業価値の向上を支援しています。

投資累計実行額
1,020百万円



ひとが住む ～若年層の定住～

「株式会社W TOKYOとの連携プロジェクト「EMPOWER MIYAGI 2024 powered by TGC」の実施

若い世代を対象とした地域の魅力発信に向け、2023年9月に株式会社W TOKYOと「地方創生の推進に関する連携協定」を締結しています。その取組みの一環として、若い世代自らが地域の魅力を発掘し、発信するための人材育成プログラム「EMPOWER MIYAGI SNS プログラム」を実施するとともに、若い世代をターゲットに地域の魅力を発信するシティブロモーション「EMPOWER MIYAGI FES.produced by TGC」を開催しました。

このプロジェクトには、当行が事務局を務めるMAPPが協働し、宮城県内の9自治体および3大学が参画する「産学官金」の連携により行われました。このような取組みが評価され、「地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組み事例」として全国約860件のなかから選出され、内閣府特命担当大臣（地方創生等担当）より表彰を受けました。



「EMPOWER MIYAGI FES.produced by TGC」の様子



表彰式の様子

「結婚相談所「77結び」の開設

少子化や地域からの若年層の流出等による人口減少という地域課題の解決に向けて、2024年4月に七十七ヒューマンデザイン株式会社において結婚相談所「77結び（ななむすび）」を開設しました。地域内の出会いを後押しする「人と人とのマッチング」により出会いの機会の創出や成婚支援に取り組んでおり、開設後、3件の成婚をサポートしています。

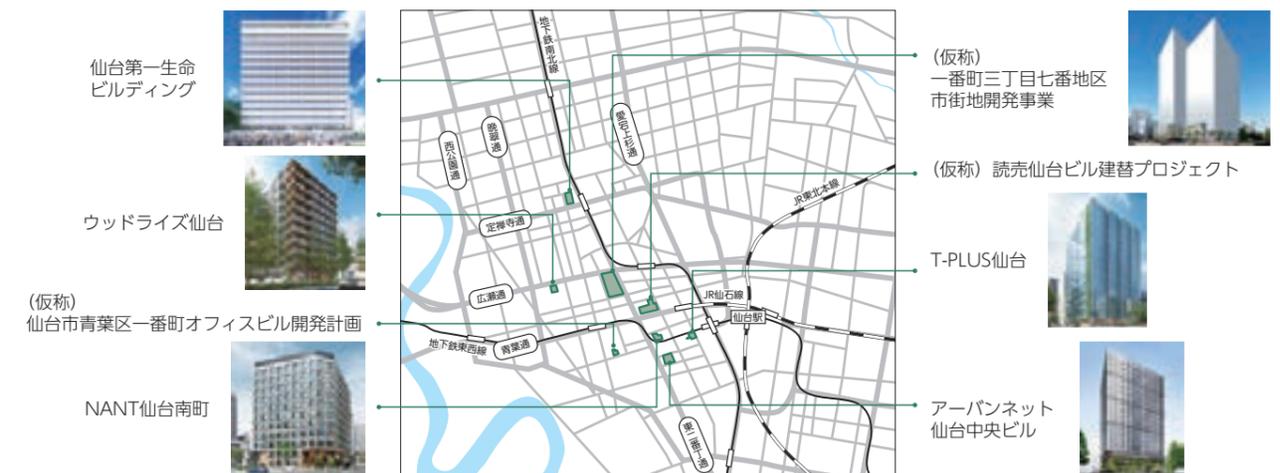
2024年9月には、宮城県富谷市で福祉機器の製造・販売のほか、介護施設や保育園などを運営する株式会社ジェー・シー・アイと「結婚相談事業に関する連携協定」を締結するなど、地域企業との連携を強化しています。地域での出会いの場を作り、地元での人口の定着を促すことで、将来の働き手の確保、女性が働き続けられる環境の創出など、社会・経済の両面から地域の持続的な成長を支援します。



まちが整備される ～魅力的な街づくり～

「せんだい都心再構築プロジェクト」

2019年7月に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（～2030年度）であり、仙台市都心部における老朽ビル等の建替と企業立地の促進による経済の好循環の創出を目指しています。当行でも、仙台市や建設ニーズのある企業等と連携を行いながら情報提供を行うほか、資金供給、リーシング等の支援を行っています。



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

「ヘルスケア分野での連携」



2025年5月、一般社団法人仙台市医師会、有限会社あんしんアシスト仙台、株式会社パイタルネット、株式会社アビーナリーマネジメントと、地域医療提供体制の維持・向上に向けて、医療承継支援を主とした連携協定を締結しました。連携各社の強みを活かしながら、個別医療機関からの承継にかかる相談対応や仙台市医師会の会員医師等に対する承継対策セミナーの開催などの取組みを一層強化していきます。

上記取組みを通して、当行の事業基盤である宮城・東北地域における魅力ある街づくりの不可欠な存在である医療機関の維持・存続・発展に貢献していきます。



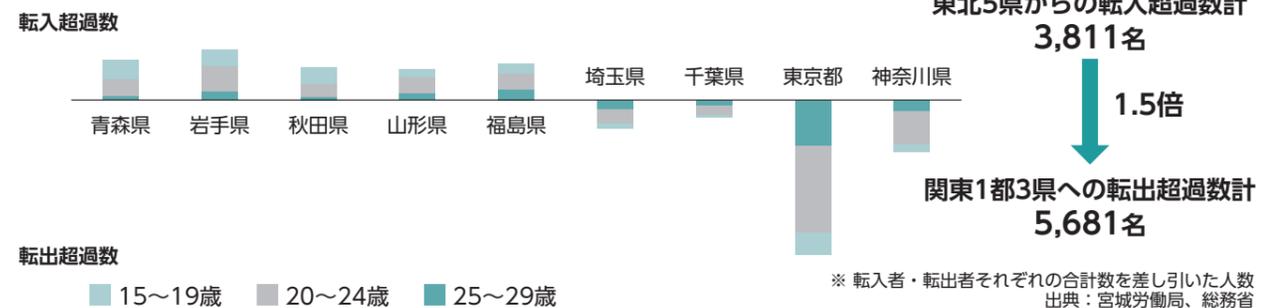
地域開発部長メッセージ

■ 地域の魅力と課題 ～若年層の流出と上場企業数～

宮城県は、仙台市を中心に東北経済・行政・文化の中心的な役割を担い、人材・情報・資本が集中しているほか、東北大学をはじめとする高等教育機関が多数集積する学都でもあります。交通・物流環境も充実しており、例えば、東京－仙台間は東北新幹線で最短約90分、道路網も東北自動車道を中心に南北・東西に広域整備されているほか、仙台空港から全国主要都市へのアクセスも良好で、また、東北唯一のグローバル港湾である仙台塩釜港では、世界100カ国・300港以上の国々との貿易取引が行われています。仙台市中心部においては「せんだい都心再構築プロジェクト」等による再開発が進展しており、高機能オフィスビルが順次竣工しているほか、複数のホテル建設計画が進捗しているなど、インバウンドを中心とする来県者の受入体制整備も着々と進められています。

しかし、県の総人口は既に減少局面に入っており、東京圏への転出超過率は2023年から2年連続で全国1位、中でも20～24歳の流出が顕著な状況です。県内には多くの大学や専門学校等があるため、入学のタイミングで多くの若者が集まる環境にありますが、一方、卒業・就職時にはそれ以上の若者が東京圏へ流出しており、地域経済・社会活動の維持・成長に向けては、若者の県内定着率向上が急務となっています。

宮城県における若年層の転出入超過数※(2024年度)



当行では、若者の地元定着促進を目的に、東京ガールズコレクションを企画・制作する株式会社W TOKYOと連携し、「EMPOWER MIYAGI 2024 powered by TGC」を実施しました。このプロジェクトは、若者自らが地域の魅力を発掘・発信するための「人材育成プログラム」と、若者をターゲットに地域の魅力を発信する「シティプロモーション」を行ったもので、2025年3月には、地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例として選出され、内閣府特命担当大臣（地方創生等担当）より表彰を受けました。

また、東北地方は上場企業数が全国平均に比べて非常に少ない点も課題です。例えば、東北6県の上場企業数の合計は、広島1県での数と同じくらいです。地域経済基盤の強化に向けた中堅企業の成長支援もまた不可欠な状況であり、当行では、上場を目指す経営者層を対象に「IPO経営人材育成プログラムTOHOKU」を2022年から毎年開催し、上場に必要な知識や情報の提供および機運の醸成に取り組んでいるほか、中堅企業に対しては、「事業承継」「海外展開」「SDGs・ESG対応」等、個別別の成長戦略や課題・ニーズを起点とし、成長に向けた伴走支援にグループ一体となって取り組んでいます。

いずれも課題解決に向けた決定打ではありませんが、これらの小さな一歩一歩が将来の地域経済基盤を支える礎となることをイメージし、中長期的な視点で粘り強く取り組んでいます。



地域開発部長 鈴木 恭子

1998年4月 当行入行
2019年9月 当行人事部ダイバーシティ推進室長
2021年6月 当行社せきのした支店兼副支店長
2023年6月 七十七証券株式会社取締役本社営業部長
2024年6月 当行地域開発部長(現職)

■ 地方創生の目指すべき姿 ～「しごと+α」がある街～

地方創生においては「まち・ひと・しごと」と表現されるのが一般的ですが、地域経済の活性化に向けては、まずは地域に「しごと」があることが重要です。七十七グループでは、地方創生の目指すべき姿として「しごとを創る」ことを出発点とし、「しごと・ひと・まち」が循環することで、地域の皆さまが安心して暮らし続けられる「持続可能な地域社会」の実現に繋がるものと考えています。

産業面では、2024年4月、次世代放射光施設「ナノテラス」の本格稼働が開始しました。これは、国・民間・地域が一体となって整備された世界最高水準の大型研究施設ですが、当行はこの建設プロジェクトに構想段階から関与しており、現在私は、ナノテラス運営団体である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、事業計画・戦略へのアドバイスのほか、取引先等への周知・啓蒙および活用促進等を行っています。150社を超える企業がこの施設の利用意向を示していますが、地元企業においても、食品のフリーズドライ加工や金属研磨技術等、様々な分野で研究開発が行われており、今後、これらの成果が地域産業の基盤強化に繋がり、地域経済の発展に大きく貢献していくことを期待しています。また、2024年11月、東北大学が「国際卓越研究大学」の第1号に認定され、今後、大学発の優れたスタートアップ企業が数多く生み出されていくことも大きなインパクトですし、半導体関連企業等、国内外製造業の進出拠点として大いなる可能性を秘めていることもまた当地の強みです。引き続き様々なステークホルダーと連携しながら、地域一体での「しごと創り」を強力に推し進めます。

ただし、仕事があるだけでは十分ではありません。様々な人々から「選ばれる地域」になるには、そこに「楽しい生活」や「夢を叶える環境」があることも必要で、働き方の多様性や地方ならではのライフスタイル提案等、選択肢を広げる取組みはもちろん、異なる視点や特徴を尊重し合い、若者や外国人等、多様な人々が共生できる環境づくりもまた、持続可能な地域を創るためには不可欠です。ジェンダーギャップやアンコンシャス・バイアス解消等、地域で取り組むべき課題はまだ残されていると感じています。当行も含めた地域の事業者がダイバーシティ経営をさらに推し進め、より働きやすく・働きがいのある地域とすること、そして私たち地域で働く当事者が、この地で働き暮らすことの「楽しさ」を発信していき、「住みたい街」「選ばれる街」にしていきたいと考えています。

宮城県を中心とする仙台は、東北各地から若者が集まる「人口ダム」に例えられるとともに、「支店経済」とも言われます。この「支店経済」の特徴として、首都圏に本社を置く企業に勤める方が外の風を吹かせてくれることで、私たちは他地域での良い取組みを学ぶことができますし、他にはない当地の魅力に気付くこともできます。域外から「ヒト・モノ・カネ」を呼び込み、当地の経済へ波及させていくことが、地方創生の効果的な手段のひとつであると考えています。

加えて、人を惹きつける魅力という意味では、コンテンツの力も重要です。宮城県には人気マンガや映画等の舞台となっている場所もあり、こうしたパワフルな地域資源の活用もまた、経済成長を力強く後押しする要素となります。特に若年層に対しては、充実したビジネス環境や地域産業のみならず、生活環境やコンテンツ・エンターテインメント等も掛け合わせ、複合的にPRする工夫も必要です。

人口減少は避けられない現実ではありますが、宮城県は豊富な資源と人材を有する可能性の宝庫であり、「選ばれる地域」になるポテンシャルは十分にあります。私自身も仕事柄、全国各地に足を運ぶ機会が多くありますが、各地の強みや特徴を当地に取り込めないかを常に意識していますし、また、宮城・東北の魅力や優位性についてあらゆる場面で積極的に発信しています。加えて、多様性を尊重し、一人ひとりが輝ける地域社会を創ることもまた、地域の持続可能性を高める鍵であり、我々地域金融機関の使命でもあります。今後も様々な面から地域の価値向上を推し進め、持続可能で創造的な、また未来を担う多くの人が「暮らしたい」「戻りたい」と思える「しごと+α」がある街の実現を目指してまいります。



毎年5月に開催される「青葉まつり」には全国から多くの人々が訪れます。当行も毎年参加しており、山鉦巡行、太鼓、すずめ踊りでお祭りを盛り上げています。

「なりたい姿」の実現に向けた基本戦略 ④

企業文化改革戦略

七十七グループは、多様性の進展に努め、全ての役職員が新しいことにチャレンジし、自信と明るさにつながる好循環を創出します。

- ▶ 多様な価値観への対応・モチベーションの向上に向けた人事・組織体系の抜本的見直し
- ▶ トライ＆エラーを許容し、チャレンジしたことを評価する環境の醸成
- ▶ 専門性の向上による組織力の底上げ、コミュニケーションの活性化
- ▶ 改革を支える万全な内部管理態勢の構築

戦略的背景 組織の活性化に向けて、挑戦的な企業文化を確立

良い戦略を描いても企業文化が変わらなければ実現は困難です。「チャレンジ」、「多様性」、「コミュニケーション」の3つをキーワードとし、組織や個人の成長意欲、向上心を高めていくことで、一人ひとりの適性を活かし将来にわたって銀行の財産となる「顧客・地域に役立つ人材」と「企業変革に資する人材」を育成し、挑戦的な企業文化の確立を進めていきます。

人的資本経営への取組み



七十七グループの価値を創造する人たち

七十七グループでは、「Vision 2030」で掲げる「なりたい姿」の実現に向けて、「顧客・地域に役立つ人材」、「企業変革に資する人材」の育成に取り組んでいます。銀行のみならず、地域企業の成長に向けて異業種への派遣を行っており、そこで活躍する七十七グループの価値を創造する人たちに今後の思いなど、話を聞きました。



2017年入行
山本 隆太郎
2024年8月より東急株式会社へ派遣中

七十七銀行 × 東急

現在は、渋谷や二子玉川・横浜へ直通という好アクセスながら街歩きも楽しめる、東急線沿線でも特徴と魅力のある自由が丘駅を中心としたエリアについて、複数の再開発プロジェクトの推進業務を行っています。また、社内だけでなく地元の団体・自治体と連携し、さらに魅力ある街づくりを実現するための深度ある構想を検討しています。

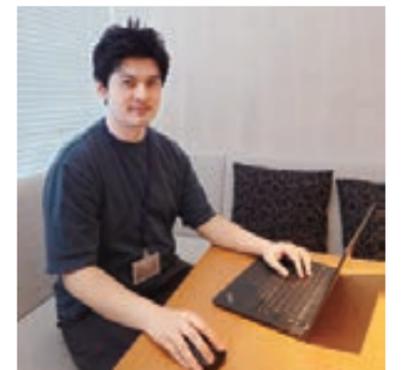
帰任後は、不動産を通じた都市開発や地域とともに企業が発展できる仕組みづくりの知見・ノウハウを生かして、近年、着々と進んでいる仙台都心部での再開発プロジェクトや東急が運営に参画している仙台空港周辺における連続した街づくりプロジェクトなどに関わりながら、地域の活性化に寄与していきたいと考えています。また、仙台だけでなく東北地域における魅力的な街づくりや地域の活性化への関わりを通じ、七十七グループが地域とともにさらに発展できるよう貢献していきたいと考えています。

七十七銀行 × JCB

当行を利用するお客さまがより安心して取引いただけるようにするため、決済機能を担い、不正対策の最前線に立つジェーシービーにおいて、サービス提供部門の視点から不正事象の検知・対策などセキュリティ分野の実践的な知識を日々学んでいます。現在は、パスワードレスで本人認証をすることができる「パスキー」を会員専用WEBサービス「MyJCB」の認証方法として導入するため、導入方法や利用者への案内方法などを検討しています。

銀行ではシステム部門の担当でしたが、異なる視点や価値観を持つ環境でサービスの提供に向けた対応を行うことは、難しさもある一方、利用者目線をより深く意識した考え方を学ぶ貴重な機会となっています。

帰任後は学んだセキュリティに関する知見を活かしながら、より安全で快適な金融サービスの実現に貢献したいと思います。特に、システム部門担当として、適切なセキュリティ対策に基づいてデジタル化やサービスの提供を行うことで、地域の皆さまに今まで以上に安心して、便利に当行のサービスを利用していただけるよう努めます。



2013年入行
金 博史
2024年4月より株式会社ジェーシービーへ派遣中



2018年入行
東山 翔汰
2025年4月より三井物産株式会社へ派遣中

七十七銀行 × MITSUBI & CO.

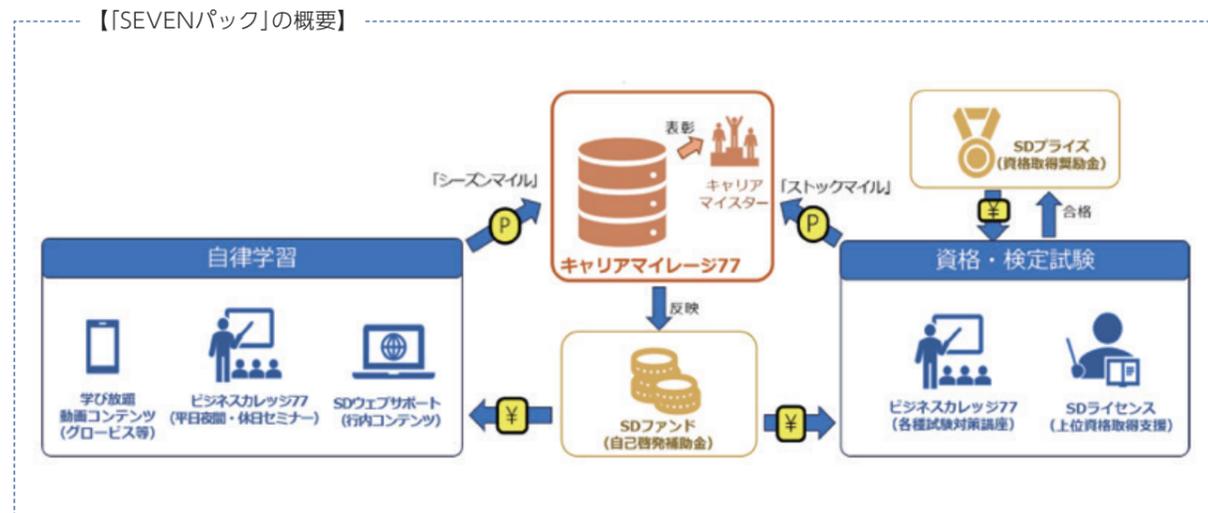
総合商社の主な業務として、売り手と買い手を繋ぎ必要なものを必要な場所に届ける「トレーディング」および今後必要となる事業やサービスに対して人やお金を投資する「事業投資」がある中で、主に後者の「事業投資」の業務に従事しており、総合会社ならではの知見やノウハウを駆使し、投資先企業が行う事業を全面的に育み、企業価値向上に資するサポートを行っています。

「東北企業のニーズに応える新規事業を創出し、東北経済の発展に貢献する」という最終的なミッション達成に向け、時代の変化を先読みし多岐にわたる事業を展開することで常に社会に価値を創出してきた総合会社ビジネスの現場経験を積み上げています。グローバルな事業領域を展開する総合会社だからこそ経験できる世界を自分の目で見て体感し、知識としてインプットし将来的にビジネスに落とし込むことが私のミッションと捉え、日々活動しています。

組織のコアバリューとなり、変革をリードする人材になることが私の「なりたい姿」です。既存の価値観に捉われることなく、企業文化の変革を体現する存在となり、当行グループの持続的成長および企業価値創造に貢献する人材を目指し、日々精進してまいります。

「自律学習支援パッケージ[SEVENパック]」の新設

行員一人ひとりの自律的なキャリア形成を支援し、各自の「なりたい姿」の実現に向けて主体的・積極的に挑戦する環境を整備するため新設しました。キャリアマイレージ制度を中心に自己啓発ツールの提供と費用補助を組み合わせた支援を行うことで、個人の成長、更には組織の成長を促し、人的資本の価値向上を図っていきます。



「将来を担う次世代リーダーの育成[Beyond 2030Project~その先の未来へ~]」

将来を担う次世代リーダーの育成と、七十七グループの事業拡大に向けた「事業構想力」の習得、チャレンジする企業文化とアントレプレナーシップの醸成を目的に、事業構想大学院大学と連携して開催している独自のプログラムです。

2025年5月から2026年3月までの約10ヵ月間にわたり、公募で選ばれた10名の行員が参加しています。受講者は専門家の講義やグループディスカッション、プレゼンテーション等を通じ、事業構想に関する実践的な能力向上に努めます。次世代リーダーの育成に注力することで、企業全体の成長につながるほか、参加者自らのキャリアを主体的に形成する力を養うことをサポートします。

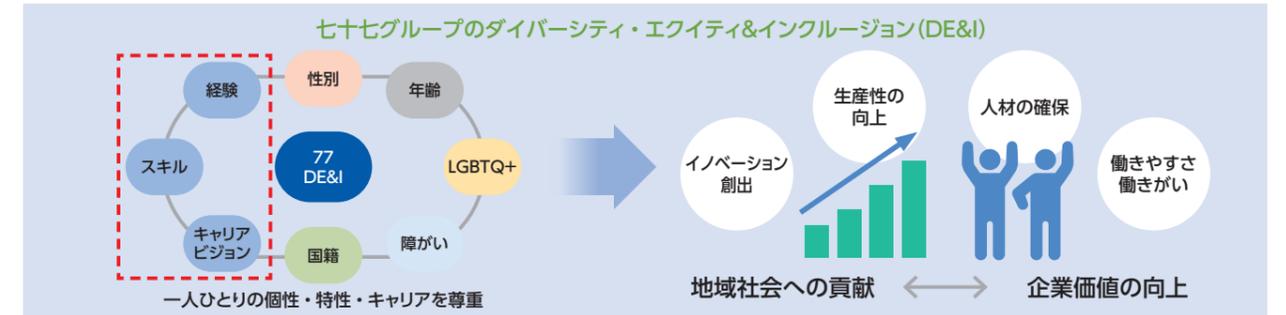
本プログラムでは、最終成果物として受講者は各自1件、七十七グループにおける事業案を構想することを目標としています。



多様性推進戦略

七十七グループは、多様性を認め合い尊重する意識の醸成と環境整備を通じ、多様な人材が様々なフィールドで活躍できる職場環境を実現することで、「一人ひとりが個性を発揮できる組織」へと成長します。

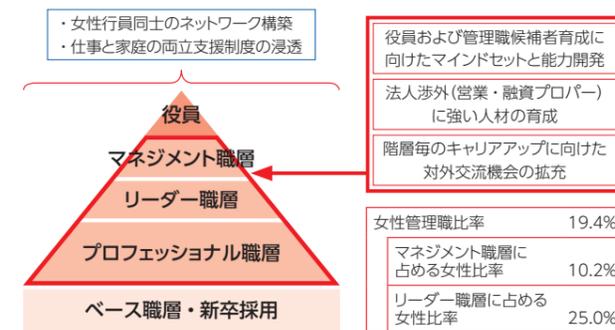
「個性と能力を最大限発揮できる職場環境の実現」



※ DE&Iとは、Diversity(多様性)・Equity(公平性)・Inclusion(包括性)の頭文字を取った言葉で、「多様性」を「受容・包括」し、それぞれの特性に応じた「公平」な機会提供を行うことで、多様な人材が互いに尊重しながら成長していく組織づくりを目指す考えです。七十七グループでは、性別・年齢・LGBTQ+・障がいの有無・国籍等の項目に加え、各自の経験・スキル・キャリアビジョンも多様性の要素と捉え、多様な人材の活躍を推進しています。

「女性活躍推進~女性役員、管理職候補者の育成~」

女性活躍推進に向けた取組みを強化するとともに、多様性を尊重する職場環境の実現を目指しています。女性行員の自律的なキャリア形成支援および実践力強化を目的とした研修会「ウーマンカレッジ」の開催や、経営層とのディスカッション、社内外で活躍するロールモデル・パートモデルの提示など、能力開発に向けた積極的な取組みを行い、管理職以上への女性登用を計画的に推進しています。また、育児や介護との両立支援に向けた制度や個別相談体制の整備を図ることで、性別に関わらず能力を最大限に発揮できる職場環境を実現していきます。



「北海道・東北地銀DE&Iワークショップの立上げ」

北海道・東北地域に本社を置く地方銀行で協働し、女性活躍をはじめとするDE&Iをテーマとした第1回「北海道・東北地銀DE&Iワークショップ」を開催しました。当行の社外取締役である奥山恵美子氏をパネラーに招いたパネルディスカッションや、各行における取組みや課題を共有するグループワークを通じ、闊達な意見交換がなされました。引き続き、参加行とのネットワークを構築するとともに、多様な人材の活躍に向けた協働施策を実施していきます。



「七十七ビジネスウィズの特例子会社認定取得」

企業の間接業務を請け負うBPOやそのコンサルティングを担う七十七ビジネスウィズでは、障がいがある方の雇用の促進および安定を図るため、七十七銀行を親会社とした「特例子会社*」の認定を受けました（2025年3月末時点における障がい者雇用率は2.82%）。七十七グループではダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンを推進していく観点から障がいの有無にかかわらず、すべての従業員が生き生きと働ける職場環境の実現を目指していきます。

※「障害者雇用促進等に関する法律」に基づく障害者雇用率制度において、障がい者の雇用機会の確保は個々の企業ごとに義務付けられています。その特例である「特例子会社認定」制度では、障がいがある方の雇用の促進および安定を図るため、事業主が障がい者の雇用に特別の配慮をした子会社を設立し、一定の要件を満たす場合には、その子会社に雇用されている労働者を親会社に雇用されているものとみなして、実雇用率を算定できるとしています。

ウェルビーイング推進戦略

七十七グループは、健康経営の推進や福利厚生の充実化等を通じ、従業員一人ひとりが持てる力を最大限に発揮できる職場環境を実現することで、「働きやすく・働きがいのある組織」へと成長します。

「ウェルビーイング推進へのアプローチ」

| 健康経営の推進 | 健康保持・増進への積極的支援 |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▶ 健康管理意識の醸成 ▶ データヘルスの推進 ▶ 企業・従業員・家族が一体となった推進体制の構築 ▶ 健康経営の取組みにかかる積極的な行内外への公表 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 生活習慣改善への支援強化 ▶ 高ストレスやメンタル疾患改善に向けたメンタルヘルス対策の拡充 ▶ 長期病欠者に対する職場復帰支援の充実化 |
| 働きやすい職場環境の実現 | ファイナンシャル・ウェルネスへの取組強化 |
| <ul style="list-style-type: none"> ▶ ライフスタイルの多様化を踏まえた制度の拡充によるワークライフバランスの充実と生産性の向上の実現 ▶ 文化体育会活動や地域行事等への参加を通じた社内コミュニケーションの活性化 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 福利厚生制度の理解向上と利用促進 ▶ 従業員の計画的な資産形成支援に向けた取組強化 ▶ 時代の変化に即した各種福利厚生制度の見直し |

健康経営にかかる目的と推進体制については、当行ホームページに掲載しています。



「健康経営に関する取組み」

地域の健康課題に即した取組みや日本健康会議が進める健康増進の取組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している法人で、その中でも優良な取組みを行っている上位500社である「健康経営優良法人2025（ホワイト500）」に認定されました。健康経営の推進を通じて、従業員の生産性向上や企業全体のパフォーマンス向上を目指していきます。



「働きやすい職場環境の実現」

～行内運動教室の実施～

健康経営の推進および行内コミュニケーションの活性化の観点から、当行運動部（硬式野球部・陸上競技部・バドミントン部）による行内運動教室を開催しました。この取組みは行員の運動不足解消やリフレッシュを目的とするとともに、部署や職位を超えた交流の場として機能しています。今後も行員・家族同士のつながりを深めるとともに、働きやすい職場環境の実現に向けた取組みをサポートしていきます。



～地域行事への参加～

地域とのつながりを大切にし、地元のお祭りやイベントなどの行事に積極的に参加しています。こうした取組みを通じて、地域の一員としての自覚を高めるとともに、従業員間の交流やチームワークの醸成にもつなげています。



「外部評価の取得」

次世代育成支援対策推進法にもとづく特例認定
「プラチナくるみん」

宮城県女性のチカラを活かす企業認証制度
「ゴールド認証企業」

女性活躍推進法にもとづく一般事業主認定
「えるぼし（3段階目）」

従業員の運動推進に取り組む企業の認定制度
「スポーツエールカンパニー」



各戦略の取組実績

| 項目 | 2023年度実績 | 2024年度実績 | 2025年度目標 |
|---------------------------------|-------------------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| I. 人材ポートフォリオ戦略 | | | |
| 渉外人員比率 | 47.7% | ▶ 49.0% | ▶ 51.0% |
| エンゲージメントスコア (挑戦指数) ※1 | 3.6点 | ▶ 3.6点 | ▶ 3.6点以上 |
| ジョブトライアル参加者数 | 171名 | ▶ 194名 | ▶ 250名以上 |
| ジョブエントリー応募者数 | 14名 | ▶ 7名 | ▶ 21名以上 |
| キャリア採用者比率 | 17.5% | ▶ 16.0% | ▶ 23.0% |
| キャリア採用者管理職登用比率 | 28.0% | ▶ 24.2% | ▶ 28.0% |
| 本業にかかる労働生産性 | 14百万円 | ▶ 16百万円 | ▶ 18百万円 |
| コンサルティング収益 | 65億円 | ▶ 84億円 | ▶ 90億円 |
| II. 人材育成戦略 | | | |
| 法人渉外平均スキルレベル※2 | 2.4 | ▶ 2.7 | ▶ 3.0 |
| 個人渉外平均スキルレベル※2 | 1.8 | ▶ 2.0 | ▶ 2.2 |
| 上位資格 (FP1級・CFP・中小企業診断士) 保有者数 | 261名 | ▶ 274名 | ▶ 330名 |
| デジタル (専門・コア・ベース) 人材の人数 | (専門) 5名 (コア) 85名 (ベース) 1,048名 | ▶ 9名 ▶ 109名 ▶ 1,494名 | ▶ 10名 ▶ 115名 ▶ 1,575名 |
| リスキリング研修受講者人数※3 (法人・個人コンサルティング) | 72名 | ▶ 141名 | ▶ 150名 |
| 1人あたり研修費用 | 91千円 | ▶ 96千円 | ▶ 146千円 |
| 1人あたり研修受講回数 | 4.9回 | ▶ 6.0回 | ▶ 7.0回 |
| III. 多様性推進戦略 | | | |
| 女性管理職比率 | 17.5% | ▶ 19.4% | ▶ 21.0% |
| 法人渉外・プロパー・本部企画業務に占める女性行員の比率 | 21.7% | ▶ 24.1% | ▶ 25.0% |
| 男性育児休業取得率※4 | 102.0% | ▶ 92.3% | ▶ 100.0% |
| 障がい者雇用率 | 2.3% | ▶ 2.8% | ▶ 2.7%以上 |
| 定着率 (入行3年在職者割合) | 85.5% | ▶ 90.2% | ▶ 90.0%以上 |
| IV. ウェルビーイング推進戦略 | | | |
| アブセンティーズム (一定期間超の疾病休業者率) | 2.7% | ▶ 2.7% | ▶ 1.8%以下 |
| プレゼンティーズム (心身に不調のない従業員割合) | 92.3% | ▶ 94.4% | ▶ 95.0%以上 |
| 年次有給休暇取得率 | 75.0% | ▶ 75.6% | ▶ 75.0%以上 |
| 月間平均時間外勤務時間数 | 14時間20分 | ▶ 15時間8分 | ▶ 10時間未満 |
| 企業型確定拠出年金 (DC) 加入率 | 55.9% | ▶ 60.2% | ▶ 65.0%以上 |
| 七十七銀行持株会加入率 | 97.7% | ▶ 98.7% | ▶ 98.5%以上 |
| エンゲージメントスコア※1 (働く環境指数) | 3.3点 | ▶ 3.4点 | ▶ 3.6点以上 |

※1 良好な状態の目安：3.5以上 (挑戦、働く環境に関する項目を抽出) (最大5.0)

※2 行内基準に基づくスキル評価として2023年度より導入 (最大5.0)

※3 2023年度より研修カリキュラムとして設定

※4 2024年度実績は、誕生日から年度を跨いで育児休業を取得した対象者が含まれるため、取得率が100%を下回っているもの (未取得者なし)

多様な人材の活躍

七十七グループでは、様々なキャリアを持つ人たちが働いています。
異なるキャリアの4名で座談会を開催しました。



座談会メンバー

営業統轄部 ウェルスマネジメント室
チーフエキスパート
齋藤 恵介(45才)
2022年入行
キャリア採用

卸町支店
斉藤 るり子(25才)
2022年入行
新卒採用

地域開発部 地域開発課
孫 豪(30才)
2021年入行
外国人採用

七十七ヒューマンデザイン
チーフエキスパート
工藤 新太郎(36才)
2024年入社
グループ会社プロパー採用

▶ 当行に入行したきっかけ

一齋藤(恵)さんはメガバンクから当行に転職されたと伺いました。

齋藤(恵)：私は、不動産会社やメガバンク勤務を経て、キャリア採用として2022年に入行しました。転職のきっかけになったのは「七十七銀行が信託業務に参入する」という新聞記事を見かけたことです。妻が宮城県出身で、以前から「いつかは地元に戻りたい」と話していたこともあり、前職まで長く従事していた資産承継に関する業務の経験も活かせる良い機会だと感じ転職を決意しました。宮城県の自然豊かな環境に魅力を感じていましたが、仙台市内は商業施設のにぎわいもあり都会的な面もあるので、住みやすいなと感じています。地元は東京ですが、仙台から新幹線に乗って2時間くらいで帰れるのも魅力ですね。

一斉藤(る)さんは今回の座談会メンバーでは最年少です。

斉藤(る)：私は、新入行員として営業店に配属され、

現在4年目です。今回の座談会では先輩方から様々なお話を聞けるのを楽しみにしていました。

出身は仙台で、東京の大学に進学しました。当行に入行したのは、地元のために働きたいという思いがあったからです。入行してからは、ジョブローテーションで一通りの業務を経験し、今は法人向け融資業務を担当しています。お客さまから「いろんな相談にのってくれて助かるよ。いつもありがとうね。」と言っていたことがあり、そういった時には地元のために働けているんだなと感じることができました。

一孫さんは、海外出身ですが宮城の魅力はどのようなところだと感じていますか。

孫：私は、地元である中国湖北省から宮城県内の大学院に進学しました。学生生活を通して宮城・東北は魅力ある地域だと知り、宮城に何か恩返しできないかと考え、当行に入行することを決意しました。特に魅力だと感じたのは豊かな自然です。私は風景写真を撮るのが趣味なので東北各地を巡って撮影をしていますが、同じ場所でも四季によって異なる景色に感動しました。

今は、市場国際部を経て地域開発部で創業・新規事業支援やIPO支援を行っています。自分のルーツを活かしながら、宮城のために働くことができやりがいを感じています。

▶ 地域からの信頼が七十七グループの強み

一他社で勤務経験のあるお二人に伺います。七十七グループの強みや魅力はどのようなところだと感じますか。

工藤：私は一度七十七銀行を退職後、大手人材紹介会社の勤務を経て、グループ会社として新設された七十七ヒューマンデザインに入社しました。前職から営業を担当していますが、実権者に直接会うことが難しい場合でも、「しちしちであれば」と会っていただけることも多く、「地域のお客さまからの信頼」が当行グループの強みだと改めて感じました。

齋藤(恵)：私は現在、ウェルスマネジメント室で主に富裕層向けの資産承継に関する業務を担当しており、金融機関は出向を含めて3社目ですが、「しちしち」の愛称で親しまれる当行は、宮城県内ではとくに厚い信頼をいただいていると感じています。私たちとの面談を楽しみにしていただけることも多く、やりがいに繋がっています。

地域に根差す地方銀行として、諸先輩方が長年培ってきたお客さまとの信頼関係こそが、当行の最大の強みだと思います。

▶ 弱みを克服し、七十七グループのさらなる魅力向上へ

一地域のお客さまと長年に亘り築いてきた信頼が当行の強みである一方、弱みや課題はどのようなところだと感じますか。

孫：人口減少・少子高齢化の進行が課題だと感じており、地域経済の持続的な発展に向けた取組みがますます重要になっていると考えています。当行では、みやぎ広域PPPプラットフォーム(MAPP)を通じた産学官金が一体となった地域課題解決など、地域資源を活かした事業創出や、暮らしの質を高める施策に取り組んでいます。2024年には東京ガールズコレクションを企

画・制作するW TOKYO社と連携したイベント「EMPOWER MIYAGI FES.」を開催し、若者にとって魅力のあるまちづくりも進めています。「地域経済の弱みは、地方銀行の弱み」と言えると思いますが、地域の魅力を上げることが七十七グループの魅力向上にも繋がると感じています。金融・非金融分野両面での支援を通じて、地域経済を底上げしていきたいです。

工藤：私は、グループ会社社員を含めた一人ひとりの専門性を今よりも高めていく必要があると感じています。これまでの銀行はゼネラリストを育成する文化でした。当行グループが力を入れて取り組んでいるコンサルティングなどの非金融分野の支援を強化していくためには、スペシャリストが柱になる必要があると感じています。グループ会社それぞれのソリューションを高度化させることで、地域にとって必要不可欠な存在になれたらいいなと思います。

一専門性を高めることがますます重要になってきており、斉藤(る)さんは、今後どのようなキャリアを描いていきたいですか。

斉藤(る)：当行は、異業種トレーニーなどの研修制度が充実しているほか、グループ会社を含め様々なキャリアを描ける環境が整っていると感じています。私は、まだ1カ店目なこともあり、明確なキャリアを描けているわけではありませんが、今回の座談会に参加されている方々も含め、多様なキャリアやバックグラウンドを持つ先輩方が活躍されている姿に刺激を受けています。宮城・東北のために様々な角度で働くことができる七十七グループで、自分らしさを活かしながら多くのことにチャレンジしていきたいと思えます。先輩方のようにお客さまに必要とされる銀行員となれるように頑張りたいです。



サステナビリティへの取り組み

気候変動への対応

「移行計画」の策定

七十七グループでは、「気候変動・災害への対応」をマテリアリティの1つに掲げており、気候変動に関連するリスクと機会を認識したうえで、気候変動への取組みを強化するとともに、TCFD提言に沿った情報開示を拡充しています。今般、これまでの七十七グループの気候変動への取組みを整理・再評価し、「2030年Scope1,2カーボンニュートラル実現」のみならず、Scope3を含めたGHG排出量削減目標「2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現」を新たに設定しました。

気候変動への取組みを一層強化するとともに、「2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現」に向けた七十七グループのトランジション戦略として、2025年7月に国際的なガイダンスに基づき移行計画を策定しています。移行計画の策定においては、サステナビリティ委員会が審議のうえ、取締役会に報告しています。

【策定プロセス】



1. 基礎

移行計画の概要

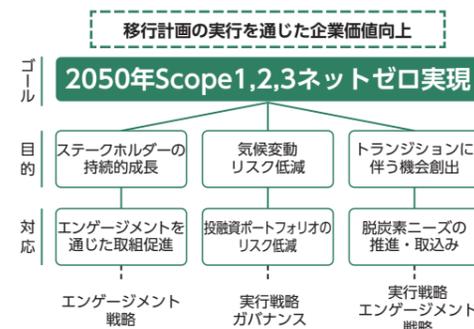
| | 項目 | 主な内容 | |
|---------|------------------|--|-------------|
| 基礎 | 野心的目標 | GHG排出量削減目標「2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現」 | |
| | 背景・目的 | ・取引先・地域の脱炭素を牽引し、ステークホルダーの持続的成長に貢献 ・七十七グループの気候変動にかかるリスク低減とトランジションに伴う機会創出 | |
| ナガバ | 組織体制 | 組織全体の役割、執行・監督体制、サステナビリティ委員会における推進管理 | |
| | リスク管理 | リスク認識、シナリオ分析（物理的リスク、移行リスク）の結果、炭素関連資産の割合 | |
| 実行戦略 | 取組内容 | 七十七グループのGHG排出量削減（2030年Scope1,2カーボンニュートラル実現）に向けた取組み | |
| | 商品・サービス | ソリューションを通じた取引先・地域の脱炭素推進 | |
| | 方針・条件 | 戦略実行における組織全体の方針（サステナビリティ推進管理方針、投融资方針） | |
| エンゲージ戦略 | 取引先 | 優先セクター「食品」「建設」「自動車」 エンゲージメントツール制定 重点先（当行FE上位先、優先セクター）とのエンゲージメント強化 | |
| | 地域 | 外部とのパートナーシップ締結 自治体等と連携した施策 | |
| | GHG排出量 | 2030年Scope1,2カーボンニュートラル 2050年Scope1,2,3ネットゼロ | |
| 指標と目標 | エンゲージメント | GHG排出量算定支援先数 サステナブルファイナンス実行額 | |
| | モニタリング指標 | 伴走支援型融資実行件数 | サステナブル関連手数料 |
| | | SDGs関連サービス支援先数 | |
| | 移行計画全体の進捗管理指標を設定 | | |

※ 網掛けは「移行計画」策定に伴い今年度新たに設定・開示する項目

移行計画の目的

七十七グループでは、移行計画を「脱炭素社会の実現に向けたトランジション戦略」と定義し、気候変動対応にかかる事業戦略と位置づけています。

移行計画の実行を通じて、お客さま・地域の脱炭素を牽引し、ステークホルダーの持続的成長に貢献するとともに、七十七グループの気候変動にかかるリスク低減とトランジションに伴う機会創出を図っていきます。



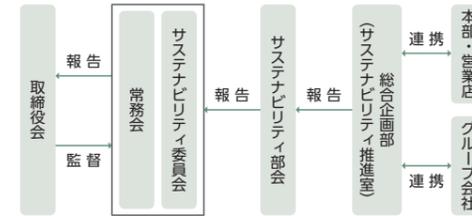
2. ガバナンス

ガバナンス体制

七十七グループでは、適切かつ十分なサステナビリティ推進管理を行うことを目的として、「サステナビリティ推進管理方針」を制定するとともに、頭取を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、サステナビリティ推進管理にかかる重要事項等を審議・報告のうえ、結果を経営戦略やリスク管理へと反映しているほか、総合企画部内に「サステナビリティ推進室」を設置し、施策推進の実効性を確保しています。

2024年度は「サステナビリティ委員会」を3回開催し、サステナビリティ経営の実践に向けた審議・報告を行い、その内容を取締役会へ報告することにより、取締役会がサステナビリティへの取組状況を監督する体制を確立しています。

＜サステナビリティに関する組織図＞



＜委員会における審議・報告事項＞

- ・2023年度Scope3の算定結果
- ・統合報告書におけるサステナビリティ情報（気候変動、生物多様性等）の開示内容
- ・取引先の脱炭素支援への取組み
- ・2030年Scope1,2カーボンニュートラルに向けた取組み
- ・人権デュー・ディリジェンスの実施状況と今後の取組み
- ・2025年度「SDGs実践計画」の策定
- ・国内サステナビリティ開示基準（SSBJ）の動向

リスク管理

【リスク管理】

当行では、気候変動に起因する「物理的リスク」や「移行リスク」が、将来的に大きな財務的影響を及ぼす可能性があることを認識しています。

気候変動に関するリスクを適切に捕捉・検証するため、「物理的リスク」「移行リスク」が具現化した場合のリスク資本耐性について、ストレステストによる検証を実施しています。ストレステストの結果については、気候変動以外の信用リスクや市場リスクにかかるストレステストの結果とあわせて、ALM・収益管理委員会に報告を行っています。

＜リスク＞

リスクカテゴリー毎に以下のとおり「物理的リスク」と「移行リスク」を認識のうえ、リスクが顕在化した際の影響等について、短期（5年）、中期（10年）、長期（30年）の時間軸に基づき分析を進めています。

| 区分 | 想定されるリスク | 時間軸 |
|--------|---|-------|
| 物理的リスク | ・お客さまの営業拠点が自然災害で被災し、事業が停滞することによる信用リスクの発生 | 短期～長期 |
| | ・自然災害に起因して不動産担保の価値が毀損することによる信用リスクの発生 | 短期～長期 |
| | ・当行の営業店舗等が自然災害で被災することによるオペレーショナル・リスクの発生 | 短期～長期 |
| 移行リスク | ・海面上昇によるお客さまの営業拠点浸水等に伴う事業撤退による信用リスクの発生 | 長期 |
| | ・気候変動に対応した規制や税制等が変更になり、お客さまの事業へネガティブな影響が及ぶことによる信用リスクの発生 | 短期～長期 |
| | ・脱炭素関連技術の失敗や市場の変化に伴い、お客さまの事業へネガティブな影響が及ぶことによる信用リスクの発生 | 短期～長期 |
| | ・気候変動への対応や情報開示が不足した場合の当行の風評リスクの発生 | 短期～長期 |

※シナリオ分析

| | 物理的リスク | 移行リスク |
|------|--|--|
| シナリオ | IPCC（気候変動に関する政府間パネル）4℃シナリオ | NGFS（気候変動リスクにかかる金融当局ネットワーク）Net Zero 2050 |
| 分析対象 | 宮城県内の事業性と信 | 電力・エネルギーセクター |
| 分析手法 | 水害による浸水深に応じた担保毀損および事業停滞に伴う財務内容の悪化が与信費用に与える影響 | 炭素税導入による課税負担や既存設備の座礁資産化に伴う財務内容の悪化が与信費用に与える影響 |
| 分析期間 | 2050年まで | 2050年まで |
| 分析結果 | 与信費用が30億円程度増加 | 与信費用が110億円程度増加 |

【炭素関連資産】

2024年度の当行の貸出金等（貸出金、支払承諾）に占める炭素関連資産の割合は下表のとおりです。

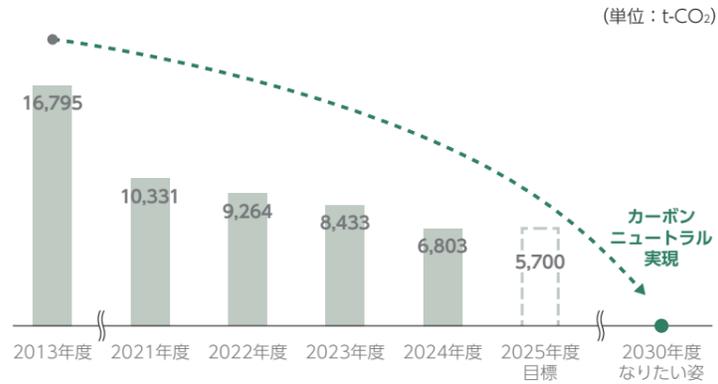
| エネルギー | 運輸 | 素材・建築物 | 農業・食料・林産物 | 合計 |
|-------|------|--------|-----------|-------|
| 4.8% | 2.5% | 18.7% | 2.1% | 28.1% |

3. 実行戦略

Scope1,2排出量の推移

七十七グループでは、2030年Scope1,2カーボンニュートラル実現に向けた取組みを強化しています。2024年度はオフサイトコーポレートPPAによる約2,000kWの太陽光発電所である「77ソーラーパーク富谷」が稼働を開始したほか、仙台市・パーク24グループと連携して当行営業店の敷地内にEVカーシェアステーションを設置しました。

2024年度Scope1,2排出量は6,803t-CO₂であり、2013年度比▲59.5%となっています。



七十七グループの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実現

Scope3ネットゼロ実現に向けた取組み

●2021年7月
TCFD提言への賛同表明

●2022年3月
「サステナビリティ推進管理方針」の策定

●2023年4月
東北電力株式会社との「カーボンニュートラルの推進に関する連携協定」の締結

●2024年4月
GXリーグ参画

●2024年10月
「77ソーラーパーク富谷」竣工、再エネ電力の供給開始

●2024年11月
仙台市とEVカーシェア導入

●2025年～
店舗ZEB化に向けた検討

J-クレジット活用に向けた検討

FE上位先および優先セクター該当先とのエンゲージメント継続

各種KPI達成

<GHG排出量>
●Scope1,2カーボンニュートラル実現

<エンゲージメント>
●GHG排出量算定支援先数
●サステナブルファイナンス実行額
●伴走支援型融資実行件数
●サステナブル関連手数料
●SDGs関連サービス支援先数

<TOPICS> 77ソーラーパーク富谷

2024年10月に竣工・電力供給を開始したオフサイトコーポレートPPAによる太陽光発電所であり、年間約1,200t-CO₂の排出量削減を見込んでいます。



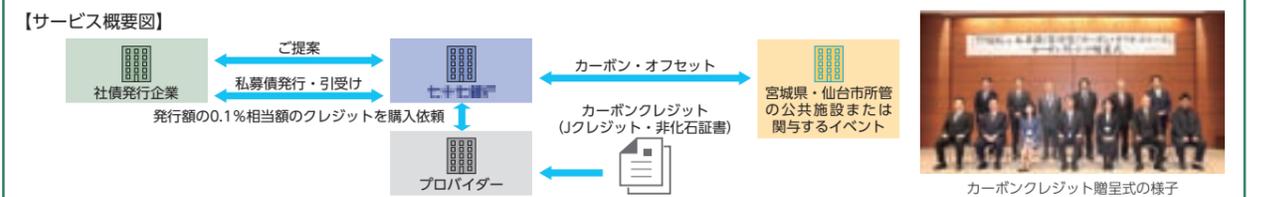
お客さまのサステナビリティ推進に向けたソリューションメニュー

お客さまのサステナビリティ推進を支援する観点から、取組状況に合わせたソリューションメニューを拡充しており、今後もお客さまとのエンゲージメントを通じて、サステナビリティへの取組みを支援していきます。

| Step1 課題認識 | Step2 現状把握 | Step3 優先課題、目標設定 | Step4 取組実践 |
|--|--|---|--|
| サステナビリティへの取組意義を理解 77SDGsコネクトサービス SDGsカードゲームを通じた参加型プログラム | 取組状況の見える化、課題の洗い出し 77SDGs支援サービス | SDGs達成に向けた重点テーマ、施策策定 SDGs宣言書策定 自社の重点テーマ、取組内容について、HP等での開示による対外PRとして活用 | 取組実践にかかる資金調達を支援 77Seven Goals 77SDGs私募債 77サステナビリティ・リンク・ローン 77ポジティブ・インパクト・ファイナンス 77グリーンローン 77ソーシャルローン 77SDGs私募債 |
| 対話促進 ①脱炭素支援チラシ ②脱炭素取組状況ヒアリングシート ③脱炭素啓蒙動画 ④セクター別ディスカッションペーパー | | GHG排出量を算定・フィードバック 77脱炭素ナビゲーター 当行がお客さまの排出量を算定し、算定結果をフィードバックのうえ、GHG削減目標を提示 | |

<TOPICS> 77SDGs私募債 (寄付型/カーボン・オフセットコース)

地域の脱炭素に向けた取組みとして、当行が受領する私募債発行手数料の一部でカーボンクレジットを購入し、宮城県および仙台市が所管する公共施設や関与するイベント等で排出された温室効果ガスに対してオフセットを行います。



各種方針の策定

七十七グループでは、気候変動を含めたサステナビリティ課題への対応が重要な経営課題であるとの認識のもと、各種方針を策定しています。

▶ サステナビリティ推進管理方針



▶ 特定事業等に対する投融資方針



4. エンゲージメント戦略

優先セクターの特定

当行ではScope3カテゴリ15（FE）の削減に向けて、お客さまとのエンゲージメントを強化しています。2024年度は、環境省「令和6年度移行戦略策定・エンゲージメント実践プログラム」の支援対象金融機関に採択され、本プログラムを通じて、優先セクターを特定のうえ、本部主導で継続的なエンゲージメントを実施しています。

エンゲージメント重点先の検討にあたって、貸出ポートフォリオとFE算定結果等を分析のうえ、地域特性とエンゲージメント実効性を考慮し、優先セクターを特定しています。優先セクターは「食品」「建設」「自動車」の3セクターとしており、主な特定プロセスは以下のとおりです。

【特定プロセス】

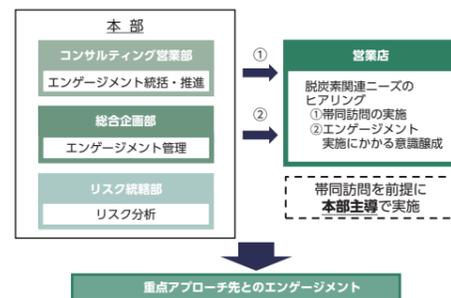
| | 分析項目 | 内容 |
|------|-------------|---|
| 定量分析 | 貸出ポートフォリオ | 分析内容：貸出ポートフォリオにおける融資残高が大きいセクター 上位セクター：不動産、サービス業、金融、卸売業、電力、建設業、小売業、食品 |
| | FE算定結果 | 分析内容：投融资先全体におけるFE高排出セクター 上位セクター：電力、建設業、建設資材、食品、化学、運輸、石油・ガス |
| | エリア別FE規模 | 分析内容：宮城県内事業者におけるFE高排出セクター 上位セクター：建設業、電力、食品、運輸、石油・ガス、建設資材、不動産 ・投融资先全体に占める宮城県内事業者FE：52.8% ・宮城県内事業者のうち本社所在地が仙台市である事業者FE：56.9% |
| 定性分析 | 移行リスクの大きさ | セクター別の移行リスク評価が未実施であることから、メガバンク3行の分析結果を参考 上位セクター：電力、石炭、石油、鉄鋼、自動車、セメント、アルミ、農業、不動産 |
| | 既存取組の展開状況 | 脱炭素への取組要請が高く、関心が高いセクター |
| | 地域特性 | 東北地域および宮城県の産業構造 |
| | エンゲージメント実効性 | ・エンゲージメント実施状況 ・サステナビリティ関連ソリューションの成約先 |

エンゲージメント実施体制

2024年度は、宮城県内FE上位先および優先セクター該当先に対して、継続的なエンゲージメントを実施しています。今後は営業店主導でのエンゲージメント実施に向けて、行内での啓蒙・体制整備を図っていきます。

【重点アプローチ先】

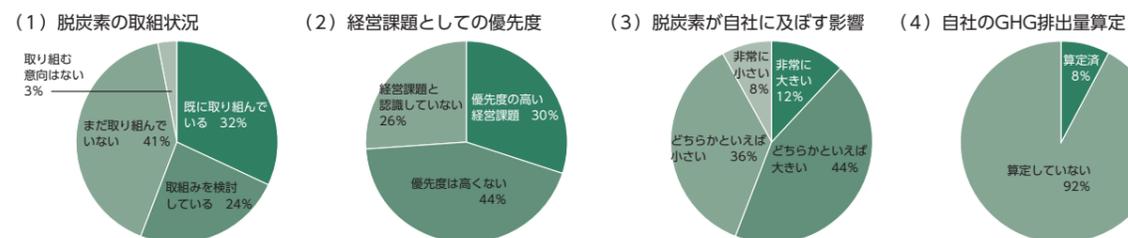
- 宮城県内FE上位100先
宮城県内FE全体の30%程度に相当
- 優先セクター該当先
業種区分：「食品」「建設」「自動車」



エンゲージメント実施状況

お客さまとのエンゲージメントにおいては、脱炭素取組状況ヒアリングシートを活用し、経営課題としての優先度や取組状況を把握しています。宮城県内FE上位先においては、脱炭素が自社に及ぼす影響が大きいと回答した企業が5割を超えている一方で、既に取組みを開始している企業は3割程度となっています。また、自社のGHG排出量を算定している企業は1割未満であることから、継続的なエンゲージメントを通じて自社の排出量算定・把握および取組意識の醸成が課題であると認識しています。

【宮城県内FE上位先とのエンゲージメント結果（2024年度実施先：100先）】



地域へのエンゲージメント

地域の脱炭素に向けて、東北電力株式会社、日本生命保険相互会社、地方自治体等と連携し、包括的な取組みを実施しています。地域金融機関として、脱炭素に関する地域への啓蒙・意識醸成が重要な役割であると認識しており、今後も多様なステークホルダーとの連携を進めていきます。

【主な連携内容】

| 提携先 | 時期 | 内容 |
|------------|----------|-----------------------------|
| 東北電力株式会社 | 2023年4月 | カーボンニュートラルの推進に関する連携協定 |
| 日本生命保険相互会社 | 2023年6月 | 地域のサステナビリティ推進に関するパートナーシップ協定 |
| 仙台市 | 2023年11月 | 脱炭素選考地域に関する共同提案者 |

【2024年度の主な取組み】

□ EVカーシェアの導入

2024年11月に仙台市・パーク24グループと連携し、当行営業店の敷地内にEVカーシェアステーションを設置しました。平日は当行行員のほか仙台市職員が利用し、休日・祝日はタイムズカーの会員が利用可能となっています。



当行二日町支店の敷地内に設置されたEVカーシェアステーション

□ 自治体・取引先向け脱炭素セミナーの開催

2025年1月に地域一体となったカーボンニュートラル推進を目的として、東北電力株式会社・仙台市と共催で「<七十七>脱炭素セミナー～地域のカーボンニュートラル実現に向けて～」を開催しました。また、お客さま向けに脱炭素をテーマとした職域セミナーも開催しています。

VOICE

—お客さまの声—

持続可能な水産業の実現に向けて、ポジティブ・インパクト・ファイナンスを通じて、サステナビリティ経営を高度化。MEIHOグループは「海の幸を未来へつなぐ」を合言葉に、七十七銀行とともに、宮城の水産業の発展に貢献していく。



明豊漁業株式会社
代表取締役社長

松永 賢治様

—サステナビリティ経営の高度化に向けた取組みをお聞かせください。

MEIHOグループでは、「海の幸を未来へつなぐ」を合言葉に、国際的な認証制度であるMSC認証を取得し、持続可能な漁業を実践しています。グループ全体で漁獲から保管・加工・流通までを「一貫生産システム」によって漁場と消費地を結んだネットワークを構築している点が強みです。

脱炭素への取組みについては、工場屋根に太陽光発電設備を導入しているほか、順次省エネ型漁船に入れ替えを進めており、海陸両輪での脱炭素経営に着手しています。

—取引金融機関としての七十七銀行の役割をお聞かせください。

今回ポジティブ・インパクト・ファイナンスによる資金調達を通じて、支店・本部各部の方々と課題を共有することで、当社の事業を深く理解し、課題解決に向けて共に歩む理解者ができたと感じています。七十七銀行は継続的なエンゲージメントを通じて、MEIHOグループの前例に捉われない新たなチャレンジを、他金融機関も巻き込んで、金融の枠を超えて後押しする役割を担っています。

—七十七銀行を選んで良かった点、今後期待することをお聞かせください。

東北最大の地域金融機関であるからこそ、果たすことのできる役割・支援があると考えています。ファイナンスによる支援のみならず、地域課題の解決に向けた広い視野で物事を捉えることで、付加価値の高い情報とソリューションを提供している点は、七十七銀行を選んで良かったと実感しています。七十七銀行には、今後もMEIHOグループのサステナビリティ経営の高度化を伴走するパートナーであるとともに、持続可能な水産業の実現に貢献することを期待しています。

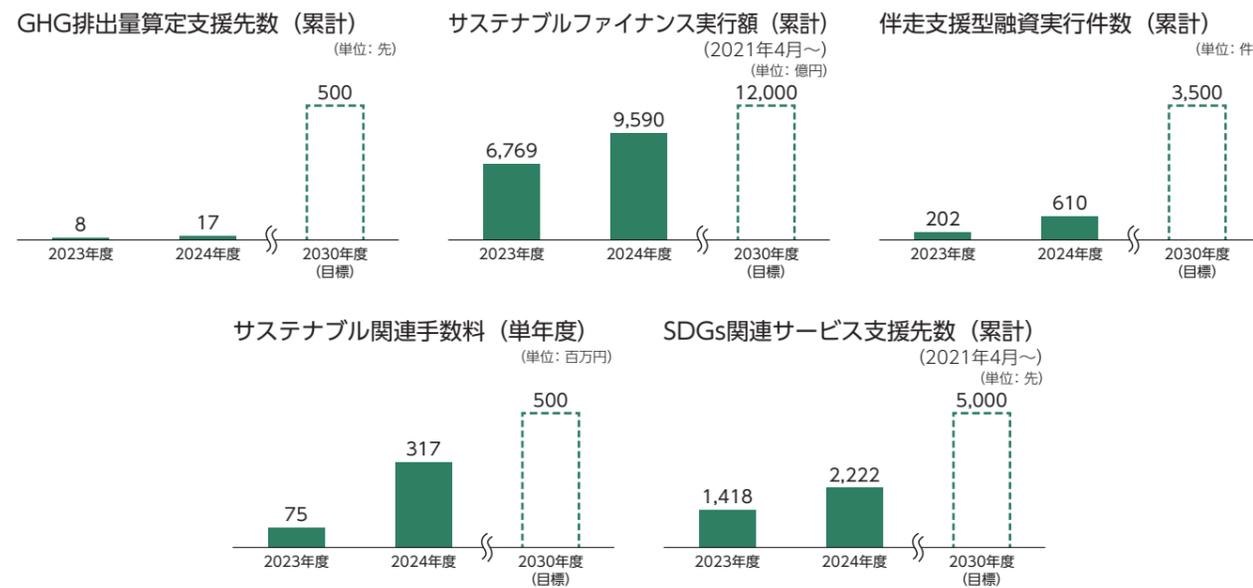
5. 指標と目標

各種KPI・モニタリング指標の設定

| GHG排出量 | モニタリング指標 |
|---|---|
| (1) 2030年Scope1,2カーボンニュートラル (2) 2050年Scope1,2,3ネットゼロ | (1) 当行GHG排出量の推移 (2) 重点先 (FE上位先、優先セクター) とのエンゲージメント実施件数 (3) 脱炭素ヒアリングシートに基づく取引先の意識・取組状況 (4) FE高排出セクターにおける排出量 (5) FE算定における一次データ使用率 (6) ストレステスト、シナリオ分析の結果 (7) 貸出ポートフォリオにおける炭素関連資産の割合 |
| エンゲージメント | |
| <2030年度目標> (1) GHG排出量算定支援先数 (累計) : 500先 (2) サステナブルファイナンス実行額 (累計) : 1.2兆円 (3) 伴走支援型融資実行件数 (累計) : 3,500件 (4) サステナブル関連手数料 (単年度) : 500百万円 (5) SDGs関連サービス支援先数 (累計) : 5,000先 | |

※1 サステナブルファイナンスは地域活性化や持続可能な社会の実現に資する投融資 (主に環境、医療、創業、事業承継等) を指します。
 ※2 伴走支援型融資はサステナビリティ・リンク・ローン(SLL)、ポジティブ・インパクト・ファイナンス(PIF)、ソーシャルローン(SL)、グリーンローン(GL)、77Seven Goalsが該当します。

エンゲージメント指標の実績



GHG排出量 (Scope1,2,3)

| 項目 | 2013年度 | 2020年度 | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 |
|-----------------|--------|--------|--------|------------|-----------|-----------|
| Scope1 | 1,894 | 1,600 | 1,483 | 1,185 | 1,138 | 1,150 |
| Scope2 | 14,901 | 10,597 | 8,848 | 8,079 | 7,295 | 5,653 |
| 合計 (Scope1+2) | 16,795 | 12,197 | 10,331 | 9,264 | 8,433 | 6,803 |
| (2013年度比削減率) | — | ▲27.3% | ▲38.5% | ▲44.8% | ▲49.8% | ▲59.5% |
| Scope3 | — | — | — | 10,013,332 | 8,535,613 | 8,220,881 |
| 合計 (Scope1+2+3) | — | — | — | 10,022,596 | 8,544,046 | 8,227,684 |

※1 上記は「エネルギーの使用の合理化及び非化石エネルギーへの転換等に関する法律」に基づく定期報告書における当行単体でのCO₂排出量を記載し、再生可能電力利用分についてはCO₂排出量を「0」として取り扱っています。
 ※2 開示している排出量等につきましては、今後算定対象範囲の拡大、算定方法の変更や使用データの精緻化等に伴い、変動する可能性があります。

Scope3の内訳

今年度はScope3カテゴリ6,7,15に加えて、新たにカテゴリ1~5を算定対象に拡大しています。Scope3算定においては、2024年4月に株式会社NTTデータが提供する「C-Turtle FE」を東日本の金融機関で初めて導入しており、算定の高度化に向けた取組みを実施しています。

Scope3カテゴリ15は、PCAFスタンダードに基づき算定しています。算定対象は、2025年3月末時点の当行投融資のうち、「国内法人事業性融資」、「国内株式」、「社債」を算定対象としています。なお、算定対象の全投融資金額に占めるカバー率は、91.7%となっています。

※1 Scope3の算定には、環境省より発行されている「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン (ver.2.7)」 「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース (ver.3.5)」を使用しています。
 ※2 PCAF (Partnership for Carbon Accounting Financials) は、投融資先のGHG排出量を計測・開示する基準を開発する国際的な枠組みです。
 ※3 Scope3カテゴリ15について、投融資先のGHG排出量であるファイナンスドエミッション (FE) および投融資先の売上高あたりのGHG排出量である炭素強度は、以下のとおり算定しています。

(単位: t-CO₂)

| 項目 | 2023年度 | 2024年度 |
|---------------------|-----------|-----------|
| Scope3合計 | 8,535,613 | 8,220,881 |
| カテゴリ1: 購入した製品・サービス | — | 15,527 |
| カテゴリ2: 資本財 | — | 3,647 |
| カテゴリ3: 燃料・エネルギー関連活動 | — | 1,392 |
| カテゴリ4: 輸送 (上流) | — | カテゴリ1に含む |
| カテゴリ5: 廃棄物 | — | 591 |
| カテゴリ6: 出張 | 494 | 485 |
| カテゴリ7: 雇用者の通勤 | 1,159 | 1,134 |
| カテゴリ15: 投融資 | 8,533,960 | 8,198,105 |

$$\text{投融資先の排出量} = \sum \frac{\text{投融資先への投融資残高}}{\text{投融資先の資金調達総額}} \times \text{投融資先のGHG排出量}$$

$$\text{炭素強度} = \frac{\sum (\text{取引先のGHG排出量})}{\sum (\text{取引先の売上高})}$$

Scope3カテゴリ15の内訳

| 【当行投融資先全体】 | | | | 【宮城県内事業者】 | | | |
|-------------|-----------|------|-------------|-------------|-----------|------|-------------|
| TCFD18セクター | 排出量 | 炭素強度 | データクオリティスコア | TCFD18セクター | 排出量 | 炭素強度 | データクオリティスコア |
| 1 電力ユーティリティ | 2,089,009 | 20.2 | 2.43 | 1 資本財 | 1,153,513 | 3.3 | 3.93 |
| 2 資本財 | 1,580,503 | 2.3 | 2.91 | 2 電力ユーティリティ | 896,122 | 15.8 | 1.69 |
| 3 加工食品・加工肉 | 540,213 | 4.3 | 3.58 | 3 加工食品・加工肉 | 422,531 | 4.9 | 3.84 |
| 4 トラックサービス | 285,426 | 4.2 | 3.70 | 4 トラックサービス | 160,410 | 3.8 | 3.98 |
| 5 建設資材 | 253,599 | 10.4 | 2.26 | 5 石油及びガス | 107,097 | 2.3 | 4.00 |
| 6 石油及びガス | 183,579 | 2.1 | 3.23 | 6 建設資材 | 95,672 | 14.0 | 3.97 |
| 7 化学 | 183,187 | 3.0 | 1.84 | 7 不動産管理・開発 | 70,439 | 1.1 | 4.00 |
| 8 金属・鉱業 | 175,593 | 4.2 | 1.75 | 8 化学 | 52,072 | 4.2 | 3.63 |
| 9 不動産管理・開発 | 134,398 | 0.9 | 3.23 | 9 農業 | 39,315 | 6.6 | 3.54 |
| 10 製紙・林業製品 | 127,425 | 5.2 | 2.07 | 10 金属・鉱業 | 34,383 | 3.0 | 2.21 |
| 11 自動車及び部品 | 64,055 | 0.6 | 2.17 | 11 海上輸送 | 18,472 | 13.3 | 4.00 |
| 12 農業 | 54,119 | 6.9 | 3.62 | 12 製紙・林業製品 | 17,623 | 2.9 | 3.54 |
| 13 海上輸送 | 30,226 | 12.3 | 2.48 | 13 自動車及び部品 | 16,902 | 2.1 | 3.7 |
| 14 旅客空輸 | 29,255 | 11.6 | 3.33 | 14 飲料 | 7,154 | 3.6 | 4.00 |
| 15 鉄道輸送 | 23,583 | 2.0 | 1.76 | 15 鉄道輸送 | 1,172 | 4.0 | 4.00 |
| 16 飲料 | 13,446 | 3.5 | 3.89 | 16 航空貨物 | 1,022 | 2.4 | 4.00 |
| 17 航空貨物 | 2,455 | 2.4 | 4.00 | 17 旅客空輸 | 564 | 12.1 | 4.00 |
| 18 石炭 | 744 | 8.1 | 4.00 | 18 石炭 | — | — | — |
| 19 その他 | 2,427,289 | 1.6 | 2.66 | 19 その他 | 1,420,872 | 1.8 | 3.79 |
| — 合計 | 8,198,105 | 2.7 | 2.76 | — 合計 | 4,515,334 | 3.1 | 3.66 |

※1 網掛はエンゲージメント優先セクターである「食品」「建設」「自動車」に該当するセクターです。
 ※2 「19 その他」は、主に持株会社・事業協同組合等が該当します。

(単位) 排出量: t-CO₂、炭素強度: t-CO₂/百万円

自然資本・生物多様性への取組み

七十七グループでは「気候変動・災害への対応」をマテリアリティの1つとして掲げており、地域の自然環境や生物多様性の保全は不可欠であるとの認識のもと、2024年5月に「TNFDフォーラム」への参画を表明しています。今後も地域の自然環境や生物多様性の保全に取り組むとともに、自然関連の情報開示の拡充に向けた検討を進めています。



「TNFD提言に基づくリスク分析

TNFD提言を踏まえて、LEAPアプローチによる自然資本への依存と影響を分析しています。当行の貸出ポートフォリオにおける自然資本への依存状況について、自然関連リスクを分析するツールである「ENCORE」を用いて整理しています。業種別では、「農業、林業」や「漁業」は自然資本への依存度が高く、自然資本別では「生息地」や「生物種」との関連が大きいものと認識しています。今後は、与信残高や当行および取引先の立地等を踏まえ、優先的に対応が必要な業種の特定等、分析の高度化に努めていきます。

業種別与信残高、構成比および自然資本との関連性

| 業種 | 与信残高 (億円) | 構成比 | 低 高 | | | | | | | |
|---------------|--------------|-------|---|-----|----|----|----|----|-----|---|
| | | | 大気 | 生息地 | 土地 | 鉱物 | 海洋 | 土壌 | 生物種 | 水 |
| 製造業 | 5,062 | 11.7% | | | | | | | | |
| 農業、林業 | 92 | 0.2% | | | | | | | | |
| 漁業 | 66 | 0.2% | | | | | | | | |
| 鉱業、採石業、砂利採取業 | 63 | 0.1% | | | | | | | | |
| 建設業 | 2,255 | 5.2% | | | | | | | | |
| 電気・ガス・熱供給・水道業 | 3,048 | 7.1% | | | | | | | | |
| 情報通信業 | 351 | 0.8% | | | | | | | | |
| 運輸業、郵便業 | 1,686 | 3.9% | | | | | | | | |
| 卸売業、小売業 | 5,326 | 12.4% | | | | | | | | |
| 金融業、保険業 | 4,686 | 10.9% | | | | | | | | |
| 不動産業 | 13,072 | 30.3% | | | | | | | | |
| サービス業 | 7,388 | 17.1% | | | | | | | | |

※「ENCORE」の分析結果に基づきヒートマップ化したものです。

「営業店が実施するSDGsアクションを起点とした生物多様性への取組み

テーマ 藻場再生プロジェクト「グリーンアースプロジェクト」への参加

概要 MS&ADグループが実施する「グリーンアースプロジェクト」に参加しました。ブルーカーボンプレジット創出支援として、全国的に進行している「磯焼け」により減った藻場の保全活動を実施したほか、海の生態系に影響を与える山の保全として、南三陸産ワイン原料となる葡萄の木への稲わらを巻く活動等を実施しました。

(1) カーボンプレジット創出支援を通じたカーボンニュートラルの実現

ブルーカーボンの主要な吸収源である藻場の保全活動を通じて、カーボンプレジットの創出を支援しており、カーボンプレジットを利用したカーボンニュートラルの実現に寄与しています。

(2) 生物多様性の保全

藻場は、水質の浄化や稚魚の産卵場・成育場として豊かさに富んだ水生生物を育む役割を担っており、藻場の保全活動を実施することで生物多様性の保全に寄与しています。

(3) 多角的な環境保全活動の実施

森里海の自然循環を活かしたまちづくりの支援を目的とし山の保全活動を実施したほか、循環型まちづくりにかかる地域学を受講するなど、持続可能な社会の実現に向けて様々なアプローチで環境保全活動を実施しています。



アマモの苗付け実施時の様子



優れた「SDGsアクション」を実施した営業店として表彰

金融リテラシーの向上

現在、スマートフォン1つで投資が行える時代になり、金融商品や金融サービスが身近になっていますが、何をしたらよいか不安に思われている方もいらっしゃると思います。当行では、地域のお客さまがお金に関する知識や判断力を身に付けていただくための機会を提供し、地域の金融リテラシー向上に取り組んでいます。

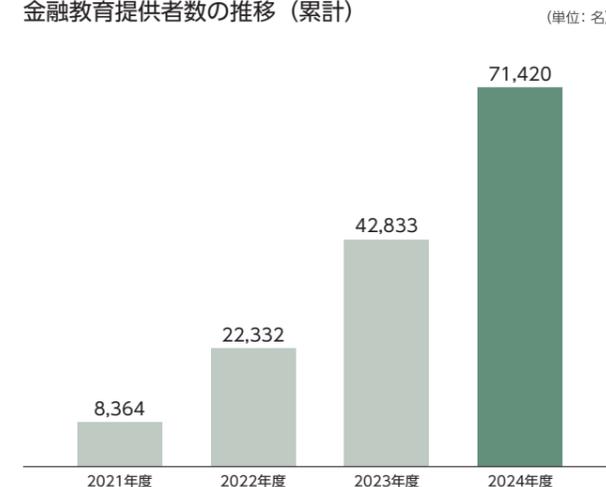
「金融教育の提供

当行では、年代別にさまざまなツールを準備し、地域の多くのお客さまに「お金」に関する知識を提供しています。SDGs実践計画でも、2030年度までに120,000名に金融教育を提供する目標を掲げ取り組んでいます。一定の条件のもと、金融商品の運用益が非課税となるNISAの口座開設数も増加しており、お客さまの資産形成に対する関心が年々高まっています。

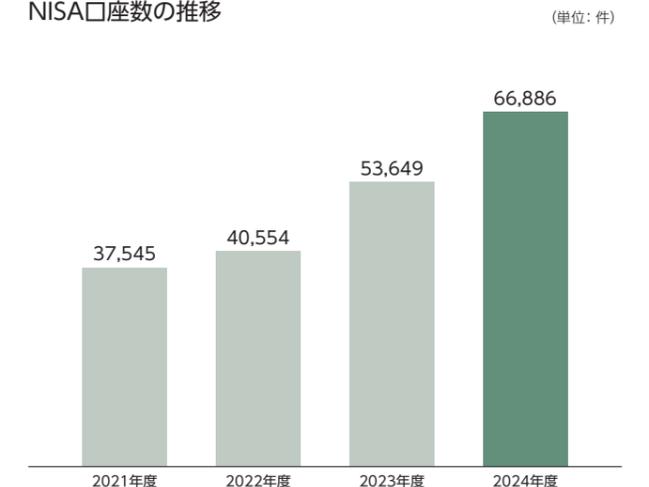


詳細な取組みについては当行ホームページをご覧ください。

金融教育提供者数の推移（累計）



NISA口座数の推移



「金融経済教育推進機構(J-FLEC)との連携

2025年3月、当行では、金融経済教育推進機構(J-FLEC)と連携し、「親子で学ぶマネー教室『シチシカアカデミー』」を開催しました。「シチシカアカデミー」では、小学生の親子向けにゲームを通じて株式の仕組みを学ぶプログラムのほか、J-FLECの認定アドバイザーを講師とする保護者向けの資産形成セミナーを行いました。



※ J-FLEC

金融経済教育の機会を官民一体で全国的に拡充していくことを目的として、2024年4月に設立された認可法人

「金融資料館(当行本店4階)

お金の歴史と役割や、銀行の誕生と発展、宮城県や日本の産業・経済などについてわかりやすく展示しています。また、2024年7月には渋沢栄一翁を肖像とする新一万円札が発行されましたが、1963年新紙幣発行時に採用されなかった「幻の渋沢千円札」についても展示しています。



場所：七十七銀行 本店4階
開館時間：平日10時～15時 ※予約制
入館料：無料



予約方法等の詳細は、二次元コードよりご確認ください。

人権尊重への取組み

「人権に対する基本的な考え方」

創業より受け継がれる「地域の繁栄を願い、地域社会に奉仕する」という行是の理念およびマテリアリティに掲げる「生き生きと働ける職場環境の創出」を実現するため、人権の尊重が企業活動における重要な土台であるとの認識のもと、「七十七グループの人権方針」を定め、企業に求められる人権尊重の責任を果たしていきます。

「人権方針」

2024年4月1日に、国際規範等を尊重し「七十七グループの人権方針」を策定し、対外公表いたしました。また、社内においては、企業全体への浸透・定着を図るために、人権尊重に関する教育・研修を実施しています。

＜七十七グループの人権方針＞

七十七グループは、創業より受け継がれる「地域の繁栄を願い、地域社会に奉仕する」という行是の理念に則り、人権の尊重は果たすべき重要な責務の一つであるとの認識のもと、お客さま、役職員をはじめ、あらゆるステークホルダーの人権を尊重します。

| | |
|--------------------|--|
| 1. 国際規範の尊重 | 七十七グループは、「世界人権宣言」、「ビジネスと人権に関する指導原則」などの国際規範を尊重します。 |
| 2. 適用範囲 | 人権方針は、七十七グループ全役職員に適用されます。また、お客さまを含む、あらゆるステークホルダーに対しても、本方針を理解し、ご支持いただくことを期待します。 |
| 3. 人権尊重に対するコミットメント | 七十七グループは、あらゆる企業活動において、人種、民族、国籍、出身、社会的身分、年齢、宗教、信条、性別、性的指向、性自認、障がいの有無、身体的特徴などを理由とした差別やハラスメント行為、人権侵害を行いません。 |
| 4. 人権啓発教育の充実 | 七十七グループは、人権に関するあらゆる課題の解決に向け、役職員一人ひとりが人権に関する正しい知識と理解を深めるために、幅広い人権啓発教育に取り組みます。 |
| 5. 是正・救済 | 七十七グループが、人権に対して負の影響を及ぼした場合、もしくは助長していることが認められた場合には、適切に対応し、是正・救済に努めます。 |
| 6. 情報開示と対話 | 七十七グループは、積極的な情報開示とステークホルダーとの対話を通じ、人権に関する取組みの改善・向上に努めます。 |

「人権デュー・ディリジェンスの取組み」

政府が策定した「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」および人権方針に基づき、人権尊重にかかるモニタリング体制を整備のうえ、人権デュー・ディリジェンスを通じて、人権への影響を継続的に評価し、負の影響の防止・軽減に取り組んでいます。2024年度における主な取組内容は、以下のとおりです。

| 項目 | 主な取組内容 |
|-----------------|---|
| 人権への影響評価 | 人事部およびコンプライアンス統轄部による臨店等を通じたハラスメント調査の実施 相談窓口等に寄せられた社内外からの意見の調査・対応 |
| 予防・是正措置の実施 | 教育・研修の実施 人権尊重に関する研修カリキュラムおよび休日セミナー実施（障がい特性、LGBTQ+、ハラスメント） 人権理解度確認テストの実施 |
| | 社内環境・制度の整備 アンケート等を通じた両立支援に関する意見集約実施 七十七ビジネスウィズの開業に伴う障がい者就労環境の整備 |
| | サプライチェーンの管理 審査管理規定に定める「環境社会への配慮を要する事業等に対する融資方針」に逸脱した貸出取引の有無の確認 |
| モニタリングの実施 | 労働時間状況が一定基準を超える対象者へのヒアリングおよび個別指導実施 ストレスチェック、エンゲージメントサーベイの実施 七十七銀行労働組合との意見交換を通じた人権侵害リスクの発生状況等の把握 |
| ステークホルダーへの周知・開示 | 統合報告書における人権方針の策定および内容開示 |

「苦情処理メカニズム」

七十七グループは、グループ会社を含む社員のハラスメント等を含む人権に関する相談等を、人事部内に設置した相談窓口「77人権ヘルプデスク」および、ダイレクトメッセージで相談可能な受付箱「77人権ヘルプBOX」にて広く受け付けています。ハラスメント等を含む人権に関する相談内容については、厳格な情報管理のもと、相談者および関係者のプライバシー保護を徹底しています。

また、社外のステークホルダーの皆さまに対しましては、「お客様のご意見コーナー」にて、人権に関するご相談やお問い合わせを受け付けています。

地域のダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進

「地域へのDE&Iの推進」

DE&Iの取組みについては、社内への普及のみならず地域全体への浸透や推進に向けた活動を展開しています。人事部ダイバーシティ推進室が中心となり各種セミナーの講師として登壇しているほか、地方自治体や企業などと協力しながら、多様性の尊重と包括的な社会の実現を目指していきます。

▶地方自治体との連携

宮城県をはじめとする各自治体と連携し、各種セミナーへの参加や地域課題の解決に向けた施策を実施しています。

2024年度は、地域課題の解決に向けた取組みとして、宮城県が主催する「女性活躍！仕事のやりがい発見プロジェクトチーム」に協力しました。県内大学に通う女子大学生が宮城県内の出生率低下や少子高齢化に伴う業務の担い手不足等の地域課題解決のため、ワークショップ形式でのイベントの企画・運営や、SNSでの情報発信等を行い、当行は意見交換会でのディスカッションやイベントへの登壇、事業報告会へのオブザーバー参加などで協力しました。



▶地域企業との連携

人事部ダイバーシティ推進室が中心となり地域企業の皆さまを対象に、キャリアやダイバーシティ、ワークライフバランスに関する出前授業を展開しています。2024年度につきましては、合計6社221名に対し社内研修等を実施し、地域の未来を支える人材育成を後押ししました。出前事業では、単なる知識提供にとどまらず、参加者の皆さまとともに課題を共有し、解決の視点を見出す「共創」の場としての役割も果たしています。



【個別の連携内容】

・東北電力株式会社（本社：宮城県仙台市）との連携

東北電力株式会社がDE&I施策の一環として開催する「東北電力グループ女性社員情報交換会」に参加しました。働く女性同士で、自身のキャリアの振り返りやありたい姿について考え、働きやすい・働きがいのある職場環境・地域づくりについて意見交換を行いました。企業の枠を越えたネットワークの構築を通じ、あらゆるロールモデルとの交流機会創出、課題や好事例を共有することで、多様な人材が活躍できる地域づくりに貢献していきます。



・株式会社ユーメディア（本社：宮城県仙台市）との連携

株式会社ユーメディアが主催する女性特有の健康課題をテクノロジーによって解決する「フェムテック」に関連するイベント「わたしをもっと愛そうFES」に参加しました。本イベントでは、七十七グループのDE&I推進に向けた取組みを発信するほか、当行協賛のもと拓殖大学准教授・博士（スポーツ医学）鈴木なつ未先生を講師に招いた講義を開催するなど、性別特有の健康課題を「個人の問題」だけでなく、「組織の生産性や社会全体にも影響を与えるもの」という認識のもと、地域に向けて理解を深める機会を提供しました。

