

THE 77 BANK

INTEGRATED REPORT 2025

七十七銀行統合報告書



77 BANK

Introduction ▶ 七十七グループが長期的に目指す「なりたい姿」

地域社会の繁栄のため、
最良のソリューションで感動と信頼を積み重ね、
ステークホルダーとともに、

宮城・東北から活躍のフィールドを
切り拓いていくリーディングカンパニー

2025年 統合報告書
CONTENTS

Introduction

- 01 七十七グループが長期的に
目指す「なりたい姿」・目次
- 02 行是・「Vision 2030」

マネジメントメッセージ

- 06 トップメッセージ
- 14 財務担当役員メッセージ

七十七グループの価値創造

- 20 成長を続けてきたあゆみ
- 22 宮城の現況とポテンシャル
- 24 財務・非財務ハイライト
- 26 11年間の主要財務データ
- 28 価値創造の源泉／
七十七グループの強み
- 30 価値創造プロセス
- 32 マテリアリティの解決

七十七グループの価値向上

- 34 顧客満足度
- 36 ナンバーワン戦略
- 42 生産性倍増戦略
- 48 地域成長戦略
- 54 企業文化改革戦略
- 64 サステナビリティへの取り組み

コーポレートガバナンス

- 76 社外取締役メッセージ
- 78 ガバナンス体制
- 86 リスク管理態勢
- 89 法令等遵守
(コンプライアンス)の体制
- 92 プロフィール・
グループ会社一覧
- 93 店舗等ネットワーク

編集方針

七十七銀行では、このたび、投資家を中心としたステークホルダーの皆さまに当行の持続的な価値創造に向けた取り組みをご理解いただくため、「THE 77 BANK INTEGRATED REPORT 2025(七十七銀行統合報告書)」を作成しました。
編集にあたっては、IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にし、当行のビジネスモデルや、持続的な価値創造の仕組みを統合的に説明しています。なお、詳細な財務データ等につきましては、「DISCLOSURE 2025」(当行ホームページ<https://www.77bank.co.jp/>に掲載)をご覧ください。



行 是

銀行の使命は、信用秩序の維持と預金者保護の精神を旨とし、
自らの創意と責任において資金の吸収と信用の創造を行ない、
もって国民経済の発展に寄与することにある。

この公共的使命に基づき、当行は地方銀行として、
自己の利益と公共の利益との調和をはかりながら、地域社会に貢献する。
以上の理念に立脚し、ここに当行に職を奉ずるものによるべき軌範を定める。

一、奉仕の精神の高揚

銀行の発展は、地域社会の繁栄とともにあることを認識し、
つねに奉仕の精神の高揚につとめる。

一、信用の向上

銀行の生命は信用にあることを銘記し、つねにその向上につとめる。

一、和協の精神の涵養

和協の精神は、職務遂行の根幹であることを自覚し、
つねにその涵養につとめる。

Vision 2030



未来を切り拓くリーディングカンパニー

行是に記した経営理念(使命)を実現していくために、
未来の七十七グループの姿を描き、
グループ役職員が一丸となって前進する羅針盤となるもの、
それが「Vision 2030」です

▶ 「Vision 2030」の概要

金融機能とコンサルティングを極めるとともに非金融分野における事業領域を拡大



宮城・仙台圏のポテンシャルと東北全域等の有力な顧客を結ぶネットワークを構築

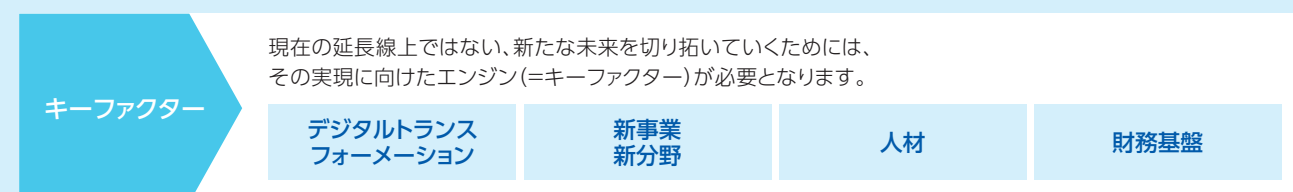


リーディングカンパニー（同じ志を持った者の集団、地域をリードする企業グループ）へ深化



▶ 七十七グループの方向性

「なりたい姿」を見据え、七十七グループの強みを伸ばし、弱みを改善し、組織を活性化していくことで、現状の延長線上ではない七十七グループに向かっていきます。



▶ 「なりたい姿」の実現に向けた基本戦略

「Vision 2030」では、地域経済の活性化やあらゆる人々の活躍推進といったSDGs宣言の趣旨を踏まえ、地域と七十七グループが持続的に成長していくための進むべき方向を描きます。

01 顧客満足度ナンバーワン戦略

コンサルティングとデジタルで感動を!

02 生産性倍増戦略

チャンネル改革と事務からの解放!

03 地域成長戦略

地域の持続的成長を実現!

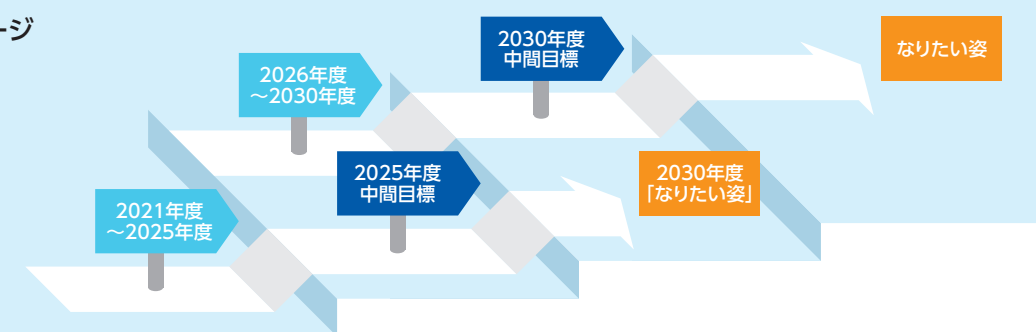
04 企業文化改革戦略

挑戦・自信・明るさの好循環!

▶ 「Vision 2030」の中間見直しに着手(2025年度中に計画策定)

「Vision 2030」策定時より、5年毎に「なりたい姿」を見直し、継続的なPDCAを実践することとしており、「Vision 2030」の中間見直しに着手しました。また、「金利のある世界」が一段と進展するなか、2030年度に掲げる財務目標につきましても、前倒し達成が視野に入っていることを踏まえ、見直すことを予定しています。

中間見直しのイメージ



財務目標

	2020年度	2025年度 予想	2030年度 なりたい姿	見直しを 予定
当期純利益(連結)	165億円	440億円	450億円	
ROE(連結)	3.42%	7.55%	7%以上	
自己資本比率(連結)	10.39%	10.26%	10.0%程度 (10.0%~10.5%)	
コアOHR	62.27%	44.46%	40%以下	



七十七グループ、地域社会の持続的な成長を目指し、 新たな「なりたい姿」を描いていきます

取締役頭取 小林 英文

▶ 目指すべき目標の共有

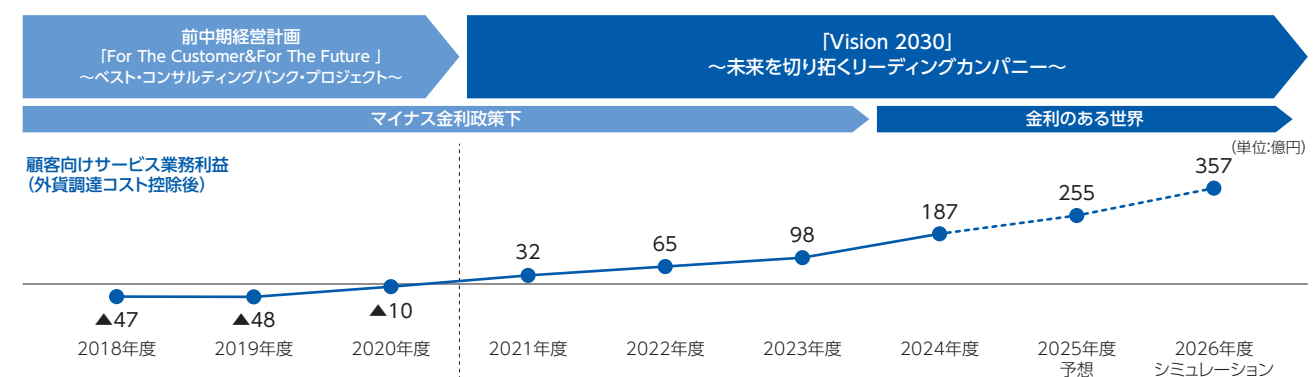
『「Vision 2030」～未来を切り拓くリーディングカンパニー～』の策定から今年で5年目を迎えました。新型コロナウイルス感染症による世界的な経済停滞を経て、インフレ経済や「金利のある世界」に向けて動き出すなど、大きな変化が起きた時期でした。その間、「Vision 2030」がグループ内に浸透し、着実に成果にもつながっていると感じています。要因を振り返ると、分かりやすく具体的な計画・目標であったことに加えて、内容

を様々な説明会で理解・腹落ち・浸透させたことが挙げられます。センスメイキング(意味づけ、納得)ができたことで、組織の目指すべき目標が役職員一人ひとりと共有できた証であると考えています。2025年度は「Vision 2030」の中間見直しを迎えますので、未来の動向なども盛り込みながら、七十七グループのバージョンアップしたなりたい姿を描いていきます。

▶ 「Vision 2030」の振り返り

これまでの「Vision 2030」の成果を幾つか振り返ります。まず始めに「金融」×「コンサルティング」のビジネスモデルが法人分野を中心に着実にレベルアップしてきていることです。お客さまの経営課題も高度化・複雑化していますので、ひと昔前から比べると課題解決に向けた高い専門性が求められます。前中期経営計画期間中か

ら「コンサルティング」に注力してきましたが、外部機関や異業種への積極的なトレーニーの派遣などを通じ専門人材の育成に努めたことで、徐々にお客さまにも満足いただけるソリューションを提供できるようになってきました。また、新事業・新分野への取組みを強化するなかで、銀行本体やグループ会社におけるコンサルティ



※ 顧客向けサービス業務利益=(貸出金平残×預貸金利回り差)+役務取引等利益-経費(退職給付費用を含む)

トップメッセージ

ングメニューが広がり、地域やお客さまの役に立てる場面が増えてきていると実感しています。こうした成果が業績にも表れ、これまで弱点であった顧客向けサービス業務利益の改善につながっています。資金供給機能である「金融」と、課題解決である「コンサルティング」の掛け合わせが、更に高いレベルで求められる時代が続くと考えていますので、引続き、専門性を高め、競合するプレーヤーとの差別化を図っていきます。

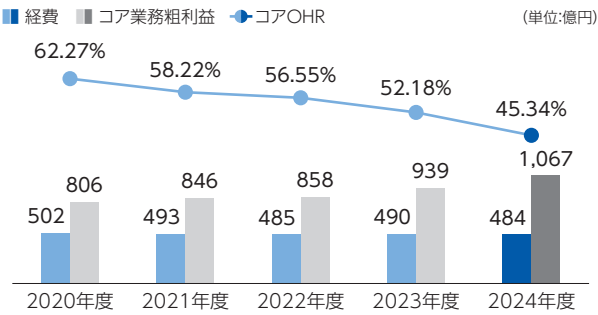
続いては「生産性の飛躍的な向上」です。高コスト・低収益体質が七十七グループの課題と認識していましたが、「Vision 2030」の各種取組みが進展し、改善の方向性を示せたと考えています。来店客数の減少などを踏まえ店舗内店舗化を進め、店舗運営の見直しを実施したほか、デジタル技術を活用した非対面取引の拡充や事務レスの推進などを通じ徹底的に生産性を意識した取組みを強化しました。トップラインの伸長と合わせ、各取組みの成果として人員が創出され労働生産性が高まり、結果としてコアOHRの指標は地銀トップクラスの水準となるなど筋肉質な体制に変わってきました。今後は生成AIの活用などが企業の成長や将来を左右する転換点になると考えていますので、継続して経営効率、生産性の高さに磨きをかけていきます。

▶ 様々な変化・不確実な時代

2024年度は、日本国内では大雨などの異常気象や地震による自然災害が相次ぎました。世界各国でも大規模噴火や大地震が発生するなど、地球レベルで変化が起きており、あらゆる災害に対して一段と備えていく必要があります。

自然・環境分野だけでなく政治、経済も大きく変化しています。米国トランプ政権下での相互関税政策や、戦争・紛争による地政学リスクも顕在化しており、今後、世界秩序にも大きな変化が起こる可能性があります。

日本経済は、失われた30年を経て「金利のある世界」に向かいながら緩やかな回復基調にあります。世界経済の不確実性もあり、日本銀行の金融政策の先行きには



これまで述べた「『金融』×『コンサルティング』」と「生産性向上」に共通しますが、これらの行動を支える企業文化の改革を通じて、組織全体が前向きでチャレンジングに変化しつつあります。まだ途上ではありますが、グループ役職員一人ひとりが成長し、互いに切磋琢磨しながら、職場の風土や文化が変わり、組織が強くなってきていると感じています。更にこれから先、より強い組織を目指すには、役職員全員が経営感覚を持つことが必要であると考えています。考える力、本質を捉える力、行動力、ネットワークを作る力、リスク管理能力、そしてチャレンジ精神が求められます。全員が少し上の視点を持つことで、物事が違って見えてくるはずですので、一人ひとりがレベルアップし個人・組織とも成長していきたいと考えています。

不透明感が強まっています。

主要な営業基盤である宮城県では、東北大学が国際卓越研究大学に認定されたほか、外国人観光客が過去最多となるなど県内経済を盛り上げる明るい話題が出ております。台湾の半導体企業による宮城県進出の計画が白紙になった点は残念でありましたが、宮城県の豊富な水や電気といったポテンシャルを示す良い機会になりました。半導体企業だけではなくありますが、企業・産業誘致は宮城県だけでなく東北全体にとって大きなビジネスチャンスでありますので、引続き七十七グループとして全力で取り組んでいきます。

一方で、企業活動においては、原材料価格の高騰や人

手不足、人件費の高騰などにより企業倒産も増加傾向にあり、今後は米国の関税政策の影響などにも注意していく必要があります。また、人口減少・少子高齢化が進むなか、労働力不足や経済規模の縮小など地域経済の維持に向けた課題もあります。

このように地球、世界、日本そして地元宮城県でも大きな変革期にあり、将来に向けて不確実性が増しています。マクロ・ミクロの変化に強くなるとともに、常に先手を打ちながらビジネスを進め、七十七グループと地域の持続的な成長に貢献していかなければなりません。

▶ リスクを認識し、持続可能な経営を実践

不確実性の高い社会・経済環境のもとで、健全で持続可能な経営を実践するため、特に重要な影響を及ぼす可能性のある事象を「トップリスク」として選定しています。定期的なストレステスト等を通じて、トップリスクの顕在化が与える影響を検証するほか、予め対応策を定め、可能な範囲でリスクの低減に努めています。

時間軸	トップリスク
短期	ALM運営の難化
短期～中長期	同業・異業種との競合激化
短期～超長期	グループガバナンスの複雑化
	営業地盤の悪化
偶発的	大規模災害等の発生
	システムリスクの顕在化

短期的なリスクは「ALM運営の難化」です。「金利のある世界」が到来し、運用原資となる預金の重要性が増しています。当行は貸出だけでなく有価証券でも約3兆円を運用しており、金利環境や資金ポジションの変化に対応した機動的な対応が重要となっています。ストレステストを活用した自己資本の十分性・健全性などを検証するとともに、お客さまと直接の接点を持つ営業サイドとリスク管理を含めた本部サイドが連携しながら、リスク耐性のある経営を目指していきます。



短期～中期的なリスクは「同業・異業種との競争激化」です。地域やお客さまの課題解決支援に向けて、「金融」×「コンサルティング」のビジネスモデルに磨きをかけ、同業・異業種との差別化を図っていきます。

短期～超長期的なリスクは、「グループガバナンスの複雑化」と「営業地盤の悪化」です。新事業・新分野の取組みを強化する中でグループ会社も増え、事業領域も拡大しています。その分リスク管理の領域も広がっていますので、2024年11月に新設した「グループ事業戦略部」において、「攻め」「守り」両面でのグループガバナンスの高度化に努めています。また、こうしたグループ経営の基盤となるのがグループ全体での人材戦略です。最適な人材ポートフォリオの構築や必要な専門性・スキル習得に向けたグループ全体での人材育成に努めています。

「営業地盤の悪化」では、県内経済の悪化などにより信用コストが上昇するリスクがあります。中堅・中小企業の成長支援を通じ地域の雇用を創出するなど、地元経済の活性化に努めています。また、事業の転廃業を含め、事業承継やM&Aなどにより地元企業の伝統を上手く引き継ぐとともに、事業再生・経営改善支援などの事業者支援についても、東日本大震災による被災企業の再生などで得た知見・ノウハウを発揮していきます。

このほか、偶発的なリスクとして「大規模災害の発生」

トップメッセージ

や「システムリスクの顕在化」を想定しています。災害はいつでも発生するか分からず、平時の備えが何よりも重要ですので、定期的な訓練等を通じ、防災意識の向上とBCP体制の強化に努めていきます。また、外部連携先を含

めたサイバーセキュリティのリスクが高まっておりますので、役職員のＩＴリテラシーを高め、リスク管理面でも更なるレベルアップを図っていきます。

▶ 企業価値の向上

東京証券取引所からの「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」にかかる要請では、PBRの改善に向けた取組みが求められています。「Vision 2030」の開始以降、各指標は改善していますが、PBRはいまだ1倍割れの状況にあり、株主との積極的なエンゲージメントを通じて株式価値の向上を目指していきます。

エンゲージメントでは、2025年1月に、大手機関投資

家である野村アセットマネジメント株式会社の小池CEOと対談し、地域金融機関の使命や成長戦略などについて議論しました。

今後とも、「Vision 2030」で掲げた成長戦略に基づき、収益力の強化を図るとともに経営効率を高め、企業価値の向上を目指していきます。

	2020年度実績	2024年度実績	「Vision 2030」財務目標等	
PBR改善				
ROE向上				
RORA改善				
財務レバレッジコントロール				
PER向上				
PBR	0.22倍	0.61倍	1倍超	
ROE (連結)	3.42%	6.68%	7%以上	
当期純利益 (連結)	165億円	393億円	450億円	
コアOHR	62.27%	45.34%	40%以下	
自己資本比率 (連結)	10.39%	10.60%	10%程度 (10.0%～10.5%)	
政策保有株式対純資産比率 (連結)	14.0%	9.4%	継続的に縮減 (10%未満)	
配当性向 (連結)	22.4%	33.0%	35%以上 (2026年3月末)	
PER	7.00倍	8.97倍	14.3倍以上 (理論値)	

今年度中の見直しを予定

▶ 「Vision 2030」中間見直しの方向性

「Vision 2030」の財務目標は、新型コロナウイルス感染症の収束や、日本銀行の金融政策の変更など様々な社会・金融環境などを踏まえ2023年11月に見直しました。しかし「金利のある世界」が一段と進展することが想定されるなか、当行グループの業績も着実に向上し、2030年度に掲げる財務目標は、前倒しでの達成が視野に入っています。「Vision 2030」の5年目として折り返しを迎える2025年度は、世界経済の動向や日本銀行の政策金利の方向性を睨みながら、当初策定時に計画していたとおり、中間見直しを行っていきます。

当初策定時に掲げた七十七グループが長期的に目指

す「なりたい姿」など、幹となる考え方や方向性は維持しながら、行是に掲げる「地域社会の繁栄」に向け、七十七グループが大きく成長して、地域を豊かにしていきます。外部環境の変化や未来の動向等も織り込みながら、これまで磨いてきた強みを一段と伸ばすとともに、新たな成長機会を自ら創出し、地域を豊かにしていくリーディングカンパニーを目指します。

中間見直しの方向性として現行の4つの基本戦略をブラッシュアップしながら、次のような様々な戦略を具体化していきたいと考えています。

これまでの成果

「金融」×「コンサルティング」の強化
七十七経済圏の拡大
生産性の飛躍的な向上
挑戦的な企業文化の浸透
成長を通じたステークホルダーへの還元
2021年度

見直しの方向性

強みを伸ばす	「なりたい姿」 地域を豊かにしていく リーディングカンパニー	新たな 成長機会の創出
「なりたい姿」の実現に向けたキーワード		
人口減少への対応	AI・DXの活用	インオーガニック領域の発掘
地域の産業育成	生産性の高い店舗運営	グループ事業の強化
海外他地域へのネットワーク強化	顧客満足度の更なる向上	人的資本投資の拡充
マルチステークホルダーへの還元		

① 人口減少など社会課題を踏まえた対応

人口減少だけでなく若者や女性が首都圏に流出するなど東京一極集中の流れが止まらず、地方にとっては逆風が続いています。地方創生で掲げる「まち・ひと・しごと」の中で、まずは我々の得意分野である「しごと」の分野で地域の産業を育成していきます。スタートアップ支援を通じて起業家や新たな会社を増やすとともに、歴史ある企業の事業承継支援等を通じて会社や仕事、雇用を継続していくなど、魅力ある地元企業を育成・サポートしていきます。しかし、若者や女性が地元に着定するためには、やりたいと思える仕事・企業があることだけ

② 他地域や海外へのネットワークの強化

これまで新たなマーケットを開拓しながらネットワークを強化してきました。青森支店や宇都宮法人営業

ではなく、交通利便性や住環境の良さ、まちとしての魅力が必要です。生活の質を高め、住む町、働く町としての魅力を高めるため、アニメーションやエンターテインメント、スポーツ、文化、芸術、特産品など楽しく魅力的なソフト面のコンテンツを育てていくことにも力を入れていると考えています。

地域の発展は七十七グループの成長・発展の源泉であり、持続的な成長を実現するためにも、地域が抱える課題に真正面から向き合い、関係機関と連携しながら、魅力ある街づくり、地域づくりに主体的に取り組んでいきたいと考えています。

所の開設では、単に取引先が増加するだけではなく、東北や宮城の企業との橋渡しを通じて、お互いの地域や企業の成長を支援することができました。

TOPIC ー投資家とのエンゲージメントー

野村アセットマネジメント株式会社の小池広靖CEO兼代表取締役社長と地域金融機関の競争力や事業展望などについて語り合いました。対談の詳細内容は野村アセットマネジメント株式会社のホームページに掲載しています。

(主なエンゲージメント内容)

- 七十七銀行の役割
- 「Vision 2030」の進捗や課題
- 宮城県や仙台市の経済状況
- 株価のバリュエーション



トップメッセージ

今後は海外にも視野を広げていきます。2025年4月には、七十七グループで初の海外子会社となる「77 NEXT CONSULTING PTE. LTD.」がシンガポールで営業を開始しました。現地法人化することで、これまでの駐在員事務所における営業上の制約を外して、海外ビジネスに取り組んでいきます。海外販路や仕入先の拡大、拠点設置の支援、海外での販売代理など、お客さまの海外ビジネスを幅広く支援していきます。同時に、勢いの

③ デジタル技術を活用した銀行ビジネスの高度化

今後の生産年齢人口の減少等を踏まえると、中長期的には業務を担う人材の減少も想定し、前倒しで打ち手を講じておく必要があります。そこでAIやロボットなどのデジタル技術を活用し、業務の効率化と一人あたりの生産性を追求していきます。AIの活用はその中心です。現在本部業務を中心に、文書作成や情報収集のほかデータ集計・分析などで活用しています。住宅ローン審査においても「審査AIサービス」を導入し、審査プロセスの短縮

④ 顧客動向や地域特性を踏まえた店舗戦略の再構築

銀行窓口への来店客数は10年前と比較して50%以上減少し、今後も減少していくことが見込まれます。加えて、アプリなど非対面チャネルの機能拡充やキャッシュレス社会の進展により、時間や場所を選ばない金融サービスが益々進化していきますので、ネット銀行や他業態との競合に負けないよう顧客満足度を高めていく必要があります。

一方で、預金の獲得や個人営業における相談業務と

⑤ 新事業・新分野を含めたグループ経営の強化

「Vision 2030」のスタート以降、未経験の事業領域にも挑戦し、新事業・新分野への取組みとして10件を立ち上げました。地域課題を解決しながら七十七グループの将来の収益源の多様化を図ることを目指していますが、顧客営業部門、有価証券運用部門に次ぐ第三の収益の柱に育てるべく、インオーガニック領域の発掘も継続

⑥ マルチステークホルダーへの還元

お客さま、地域、株主だけでなく従業員を含めた全てのステークホルダーに対し、適切な還元を行うことで、ステークホルダーとともに豊かな未来を創造していきます。

あるASEAN諸国やインドからの投資や人材を誘致することにより、海外の成長を取り込み、地元経済の成長につなげていきたいと考えています。

国内・海外を問わず、七十七グループの活躍のフィールドを更に広げていきたいと考えています。「金融」×「コンサルティング」を深化させながら、ビジネスチャンスを広げ、新たな成長機会を創出していきます。

化を実現しています。デジタル技術の活用は単なる効率化にとどまらず、効率化した時間をいかに「付加価値を生む時間」に転換できるかがカギです。AIをパートナーとして普段使いできるような組織を実現したいと考えています。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さまに行うことが重要になってきます。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、銀行ビジネスの高度化を図っていきます。

いった観点では、対面のコンサルティングの重要性は変わりありません。これまで店舗内店舗を中心に支店機能の集約を進めてきましたが、今後は、デジタル技術を活用したチャネル戦略を強化しながら店舗機能を見直していきます。まさに銀行ビジネスの転換期にありますので、金融サービスの質の確保とコスト負担を常に議論しながら、未来の銀行の在り方を検討し、顧客ニーズや地域特性を踏まえた店舗戦略を構築していきます。

していきます。グループ一体で、高い専門性と良質なサービスを提供していくためには、人材を含めたグループとしてリソースの配分が重要です。社会情勢やマーケット環境に応じて、本部・営業店・グループ会社の最適な人材ポートフォリオを構築していきます。事業領域を拡げながら地域経済の発展に貢献し、グループの連結収益を拡大させていきます。

お客さまの皆さまや地域に対しては、「Vision 2030」で掲げる、顧客満足度ナンバーワン戦略と地域成長戦略を更にレベルアップさせながら、七十七グループと地域社会の持続的な成長を目指していきます。

株主の皆さまに対しては、安定した利益成長と健全経営の実践を通じ、七十七グループの成長とリターンを還元しながら、企業価値の向上を目指していきます。

そして、七十七グループの最大の資本である従業員に対しても、積極的に投資し、一人ひとりが成長できる環

▶ サステナビリティ経営の深化

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、七十七グループ全体で重要課題（マテリアリティ）の解決に取り組んでいます。そして、マテリアリティを軸としたサステナビリティ経営の実践を通じて持続可能な社会の実現を目指しています。

マテリアリティの一つには「気候変動への対応」がありますが、気候変動と密接に関連する脱炭素に向けた取組みについて、米国を中心に取組方針を転換する企業や国際的な枠組みからの脱退の動きがあります。しかしながら、世界レベルでの異常気象や自然災害の激甚化、ま

▶ さいごに

海外、国内ともに、社会・経済を含めたあらゆる環境が目まぐるしく変化し、将来に向けた不確実性が増しています。このような状況においてこそ、地域とともにある金融機関として、金融サービスの安定的な提供と、継続的な金融仲介機能の発揮に努めるとともに、コンサルティング機能を強化して地域経済を牽引していくことが求められています。

「Vision 2030」を着実に実践しながら、強みを伸ばし、七十七グループの使命を果たしていきます。そして「Vision 2030」の中間見直しのなかで、バージョンアップしたなりたい姿を描き、全役職員が一丸となって豊かな地域の実現を目指していきます。

なお一層のご支援・ご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

境を整えることで、働きやすい職場環境のもと全員が誇りを持って働く組織を目指します。一人ひとりのレベルアップ・成長がリーディングカンパニーを支える戦略人材になることを目指していきます。

たエネルギー資源の枯渇などを踏まえると、脱炭素を含めた気候変動への対応の重要性は変わっておらず、七十七グループとしては、引き続き、地域やお客さまの脱炭素への取組みを支援していきます。

このほか、自然資本や生物多様性との関わり方や、サーキュラーエコノミー（循環経済）への取組みなど、サステナビリティの領域は多岐にわたります。七十七グループの持つリソース、強み、独自性を見極め、地域やお客さまとしっかり向き合うことが重要であり、サステナブルな社会の実現に向け取り組みます。



4期連続過去最高益を更新
収益力の強化と
強固な財務基盤の構築を通じて、
企業価値の向上に努めます

取締役副頭取
小林 寛



業績概要

(単位：億円、%)

【単体】	2023年度	2024年度	前年比		2025年度 (予想)	2026年度 シミュレーション
			増減額	増減率		
業務粗利益	801	856	55	6.8	1,062	1,156
資金利益	934	1,039	105	11.2	1,043	1,096
役務取引等利益	130	145	15	11.9	152	156
その他業務利益	▲ 263	▲ 328	▲ 65		▲ 133	▲ 96
経費	490	484	▲ 6	▲ 1.2	499	495
コア業務純益	449	583	134	29.9	622	710
業務純益	272	372	100	36.7	574	692
経常利益	425	548	123	29.0	610	715
当期純利益	288	386	98	33.8	430	500
与信関係費用	37	▲ 1	▲ 38		30	30
有価証券全体損益	456	441	▲ 15		484	502
調達コスト控除後	343	316	▲ 27		349	377
顧客向けサービス業務利益	138	225	87		285	383
外貨調達コスト控除後	98	187	89		255	357
【連結】						
経常利益	442	563	121	27.2	625	735
親会社株主に帰属する当期純利益	298	393	95	31.7	440	510

2024年度決算

2024年度の業績につきましては、単体では、経常利益が前年比で123億円増益の548億円、当期純利益が98億円増益の386億円となりました。連結の当期純利益につきましても95億円増益の393億円となり、4期連続で過去最高益を更新しました。

要因は様々ありますが、預金金利の引上げにより預金等利息は増加したものの、県内外のお客さまの資金ニーズを着実に捕捉し貸出金残高を伸ばしたほか、市場金利の上昇等により貸出金利息が増加し資金利益が増益となりました。また、「金融」×「コンサルティング」へ注力してきた成果として、お客さまに対する課

2025年度業績予想

2025年度の業績予想は、単体では、経常利益が前年比で62億円増益の610億円、当期純利益が44億円増益の430億円、連結では、経常利益が前年比で62億円増加の625億円、親会社株主に帰属する当期純利益が47億円増加の440億円をそれぞれ見込んでいます。

大口システム投資による経費の増加や、与信関係費用の増加を見込んでいますが、堅調な貸出金残高の積み上げペースを持続させるとともに、コンサルティング

題解決の幅が広がり、法人関連手数料が増加するなど役務取引等利益も増加しました。経費面では定年退職などによる行員の自然減を要因とした人件費の減少と、前年度に大型のシステム関連費用を計上したことの反動減による物件費の減少がありました。与信関係費用では、前期計上しました一部のプロジェクトファイナンス債権のリスクが低減したことなどを要因に戻入となりました。有価証券部門では、金利上昇局面を捉えた債券の入替えを行い債券売却損を計上しましたが、株系資産の含み益を実現化し、有価証券全体損益は前年度と同水準を確保しました。

グ営業を通じた役務取引等利益などの増加により、5期連続の過去最高益を目指していきます。

引き続き「Vision 2030」に掲げる顧客満足度ナンバーワン戦略の実践を通じて収益力を強化するとともに、生産性倍増戦略による生産性向上に全役職員が一丸となり取り組み、企業価値の向上に努めていきます。

七十七グループの価値向上に向けた取り組み

「Vision 2030」財務目標の見直し

「Vision 2030」では、財務基盤の強化として2030年度の財務目標を掲げています。2023年11月には、日本銀行の金融政策変更を含めた経済環境が変化していることなどを踏まえ、連結当期純利益の目標を上方修正するなど財務目標を見直したほか、ROE目標を設定しました。しかし、2030年度の連結当期純利益の目標450億円に対し、2025年度業績予想における連結当期純利益は、目標にせまる440億円となる予定です。この最大の要因は「金利のある世界」の到来です。預金調達コストが上昇するものの、貸出金利の上昇により貸出金利息が増加し、収益の増加が予想されます。本来であれば財務目標の見直し、新たな目標を掲げるところですが、米国トランプ政権下での相互関税政策などにより、株式市場や為替相場など先行きの不確実性が増し、日本銀行の金融政策にも影響を与える可能性が出てきました。そこで2025年6月に開催した会社説明会で、政策金利のシナリオに応じた2030年度の連結当期純利益およびROEのシミュレーションについて説明し

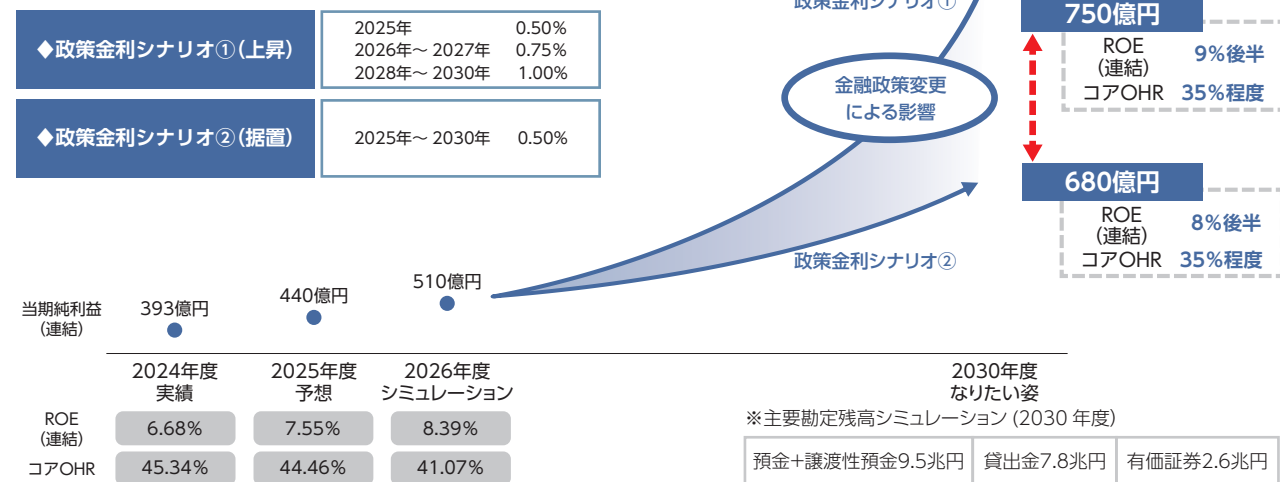
ました。

シナリオ①は、2026年度から政策金利が0.75%へ引き上がり、さらに2028年度から1.00%まで到達するものです。この場合、連結当期純利益は750億円程度、ROEで9%後半を試算しています。一方、シナリオ②は、現在の政策金利0.50%が据え置かれた場合であり、連結当期純利益は680億円程度、ROEは8%後半を試算しています。いずれにしても現状の利益水準・ROEを大幅に上回ることを見込んでいます。しかしながら、業績は当然にして金利環境だけではなく、自社の戦略や役職員一人ひとりの意識・行動により大きく変動します。トップラインを伸ばすとともに経費コントロールによる生産性向上を図りながら収益力強化につなげていきます。

2025年度は「Vision 2030」の中間見直しを行います。各戦略をブラッシュアップし、「金融」×「コンサルティング」のビジネスモデルに磨きをかけながら、新たな財務目標について公表していきます。

財務担当役員メッセージ

シミュレーション内容



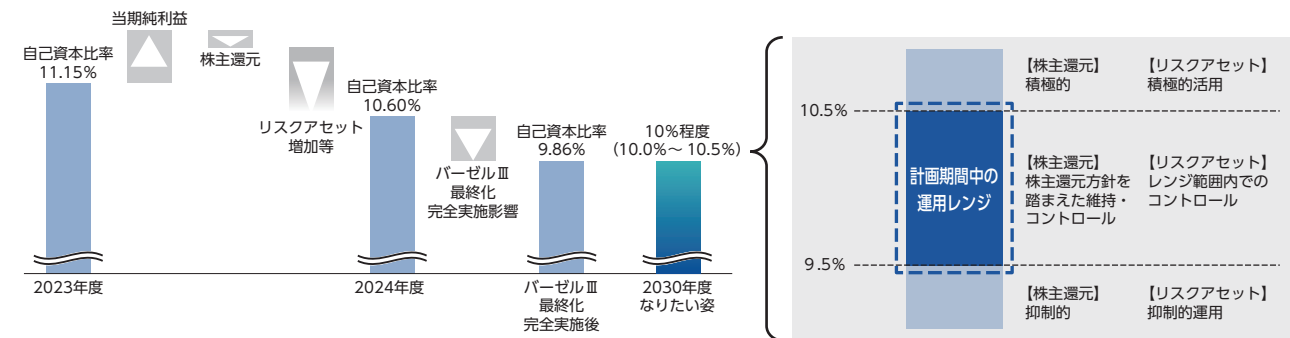
健全性の維持

健全性につきましては、地域金融機関として、非常時に地域を支えるためには、復旧復興にリスクマネーを供給することが重要であり、平時より相応の自己資本比率が必要と考えています。一方で、資本効率を高めるといった観点から余剰自己資本を排除する考え方も重要です。こうしたなか当行では、2011年3月に発生した東日本大震災の際に十分な貸倒引当金を計上(自己資本比率約1.6%低下)したことを踏まえて、2030年度の自己資本比率の目標は、国際統一基準行が達成すべ

き水準である8%を上回る10%程度(10.0%～10.5%)としています。また、2030年度までの計画期間中は、9.5%～10.5%の運用レンジを設定し、適切な資本コントロールを実施していきます。2025年3月末の自己資本比率(連結)は10.60%となりましたが、バーゼルⅢ最終化完全実施後の自己資本比率(連結)では9.86%となることから、自己資本に余裕がある状態とは認識していませんので、引き続き、健全性を意識しながら資本コントロールを実施していきます。

自己資本比率(連結)の推移

2024年度実績



株主還元の充実

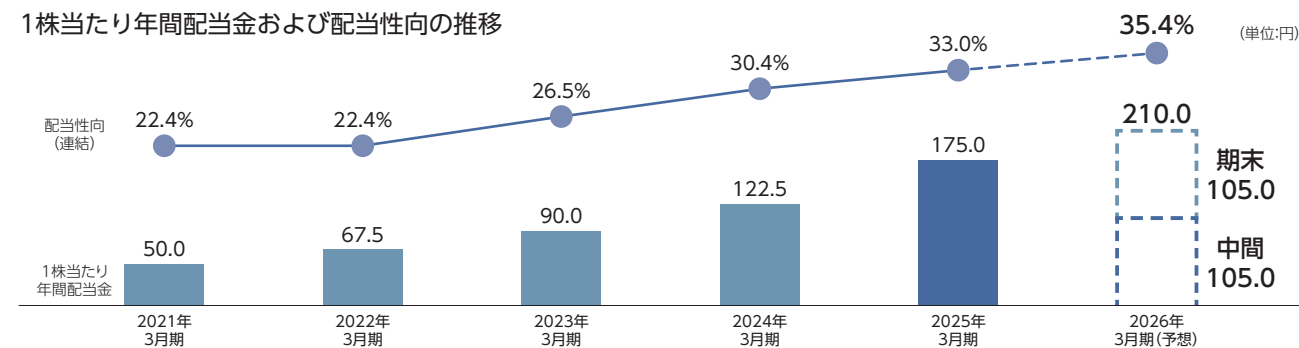
「Vision 2030」において株主の皆さまへの使命として掲げた「七十七グループの成長とリターン提供」を早期に実現させていく観点から、株主還元方針を掲げていますが、2024年度の1株当たりの配当金は175円、

配当性向は33.0%となりました。引き続き、株主還元方針に基づく適切な株主還元を努め、株主利益と資本収益性の向上を目指していきます。

株主還元方針

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2025年度までに35%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。

1株当たり年間配当金および配当性向の推移



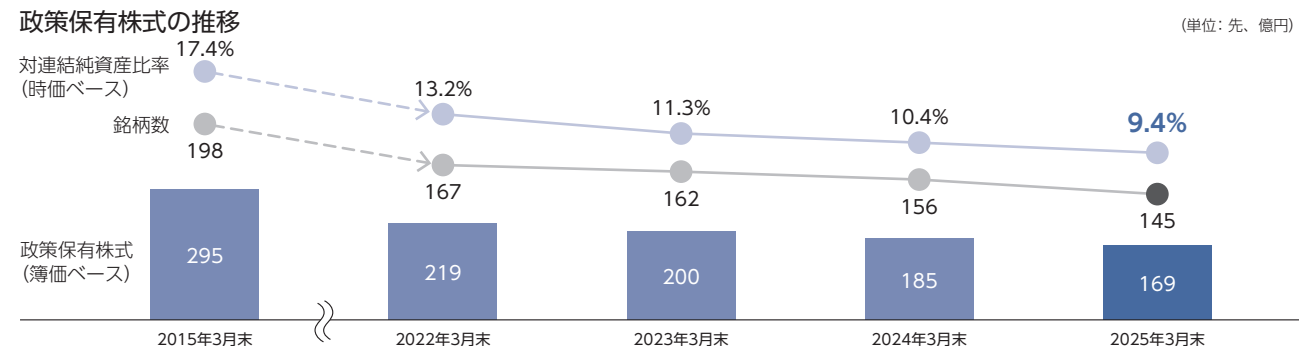
政策保有株式の縮減

政策保有株式は原則として縮減する方針としており、地域金融機関として、お客さまとの取引関係および協力関係の維持・強化により、双方の企業価値向上に繋がるものと判断した場合に限り保有することとしています。

保有する場合には、個別銘柄について、資本コスト等を踏まえた採算性および中長期的な経済合理性や将来

の見通し、保有目的等を勘案し、経営会議で厳格な検証を定期的に行っております。2024年度には、11銘柄を縮減し、対連結純資産比率で10%未満とする目標を達成しています。引き続き、議決権行使基準に基づく行使を行うとともに、対応状況の開示を検討していきます。

政策保有株式の推移



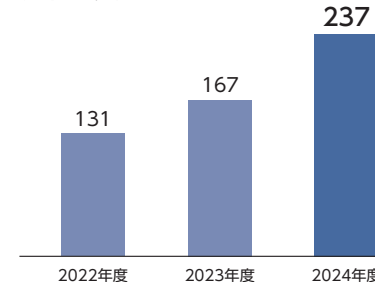
IR活動の充実

IR活動では、頭取による機関投資家向けの会社説明会、個人投資家向け会社説明会、海外IRの定期開催や担当役員等による個別ミーティングの開催など、株主・投資家の皆さまへの業績や営業戦略等の説明と意見

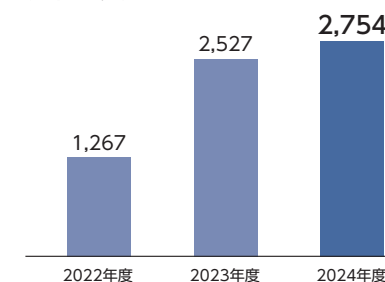
を聴取する場を設けています。

今後も、当行の取組内容や業績等へのご理解を深めていただくため、株主等の皆さまと建設的な対話を通じて、持続的な成長と企業価値の向上に努めていきます。

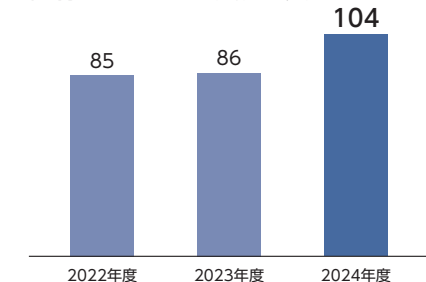
機関投資家向け会社説明会 参加人数



個人投資家向け会社説明会 参加人数



機関投資家・アナリスト等との 個別ミーティング実施回数



▶株主との建設的な対話に関する方針



▶ディスクロージャーに関する考え方



財務担当役員メッセージ

▶ 有価証券

有価証券運用について

当行の有価証券運用残高は約3兆円であり、地域金融機関ではトップクラスの残高となっています。有価証券運用を収益の第2の柱と位置付けており、安全性や流動性に配慮するため円貨債券への投資をメインとしています。分散投資や収益性引き上げの観点から、リスク管理を徹底しながら投資信託や株式等への投資を行っています。

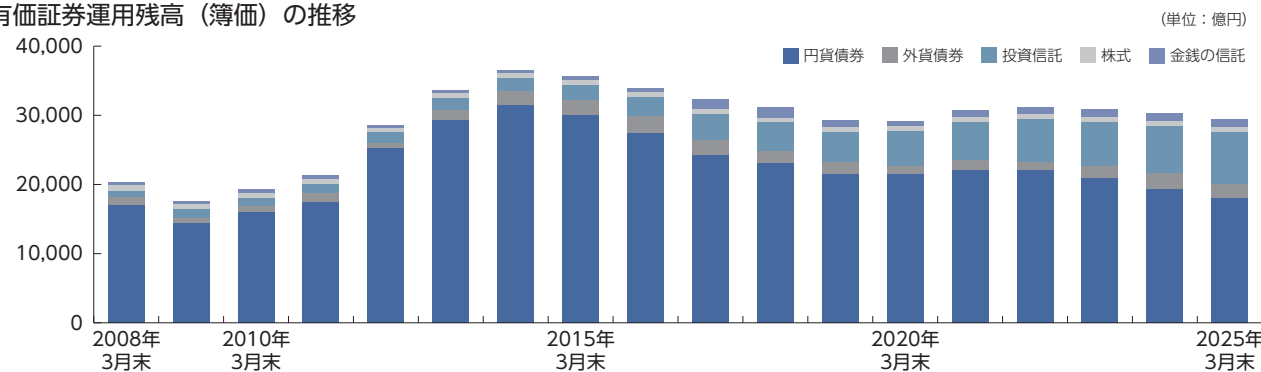
リーマンショックや東日本大震災、新型コロナウイルス感染症等、マーケットには大きな変動局面が訪れますが、それぞれ状況に応じた対応を行い、それらの経験は

当行のノウハウとして現在まで引き継がれています。

有価証券運用方針は、ALM・収益管理委員会の審議を経て半期ごとに策定していますが、市場動向の変化に柔軟に対応するため、進捗や軌道修正については適宜経営陣へ協議や報告を行うなど、機動的に運用しています。

今年度も、国内外の政治・経済動向により当面は不確実性が高まることが想定されますが、引続き、柔軟かつ機動的にマーケットに対峙していきたいと考えています。

有価証券運用残高（簿価）の推移



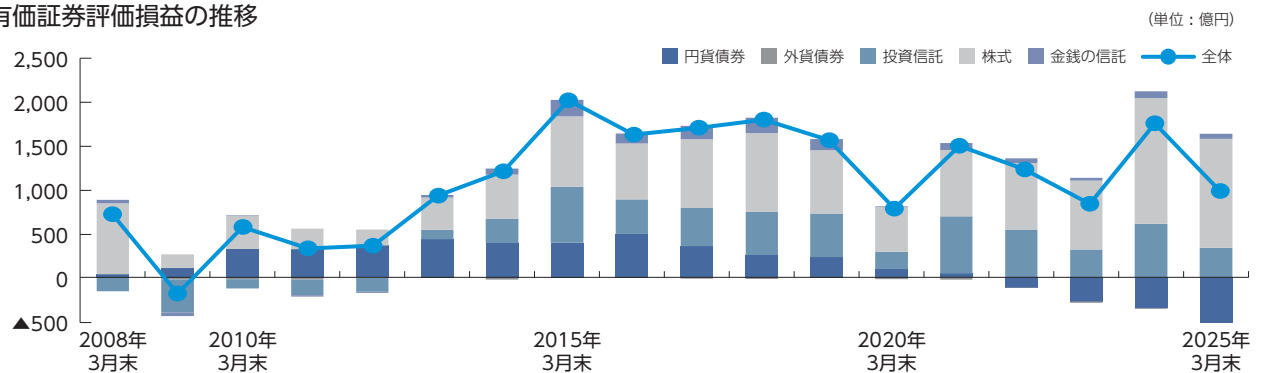
「金利のある世界」へ

当行は、市場環境の変化と見通しに応じて、中長期的なポートフォリオの構築を図ってきました。

例えば、日本銀行のマイナス金利政策の影響により利息収入が減少していたタイミングで、値上がり益や分配金を目的とした投資信託の残高を増加させ、現在では有価証券部門の収益に大きく貢献する資産へと成長しています。また、外国債券は大半を金利リスクの小さい変動債に切り替えるなど、米金利上昇局面においても評価損益への影響を抑制しつつ利ざやの確保に努めてきました。

日本銀行による金融政策の変更により「金利のある世界」が復活しました。当行の有価証券ポートフォリオの大半を占める円貨債券に関しては、金利動向に応じて投資のタイミング等を見極めるとともに、評価損益の変動に対処しなければならない局面でもあります。近年では、先行きの金利上昇を見据え、低利回りや超長期の債券の売却により評価損拡大を抑制するとともに、金利が引きあがった水準での購入を通じて、有価証券全体利回りの引き上げを図っています。

有価証券評価損益の推移



運用ポリシー

当行の有価証券運用手法は、長期・分散投資を基本としています。株式や投資信託を通じた株式系資産への投資にも注力しており、資産や銘柄毎に個別の状況を把握し、機動的に売買等を行っています。

株式系資産は、安定的な配当収入の獲得と評価益の着実な実現化を通じて収益向上に貢献するとともに、保有割合の高い円貨債券に対する逆相関資産として、分散投資の面からも効果を発揮しています。長期間にわたり投資タイミング・銘柄を分散のうえ投資を行ってきた結果、評価益の積み上げも図ってきており、今後も相場変動への耐性を強化していきます。評価益を創

人員体制・研修体制

有価証券運用業務は専門性があることから、人材の確保・育成を通じて、組織力を高めていく必要があります。

当行の有価証券運用は、フロント部門（資金証券部）、ミドル部門（リスク統轄部）、バック部門（市場国際部）の3部門の構成となっています。各部門間での人材ローテーションを通じて、連携の強化やノウハウの共有に努め、持続的な組織体制の構築を進めています。ま

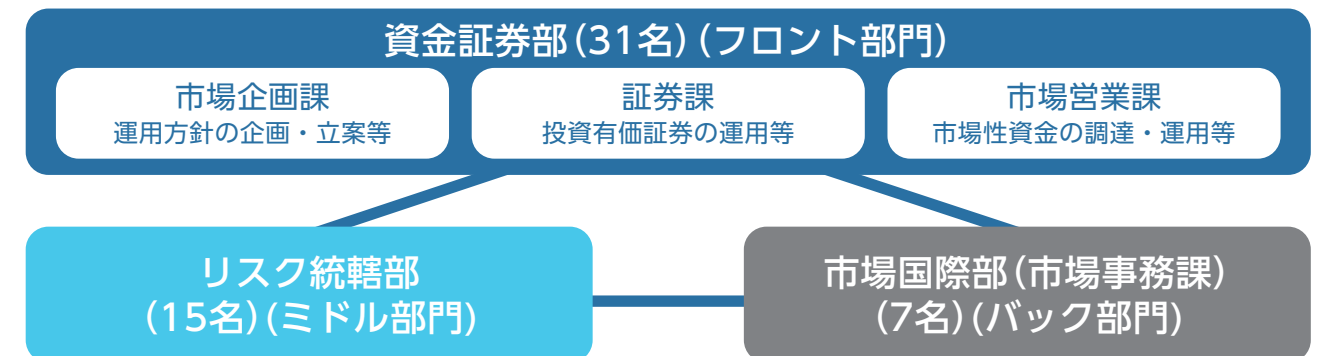
り・実現するサイクルを継続することで、良質なポートフォリオの構築につながっていますが、収益面以外においても、株式系資産への運用は、業界動向・個別企業分析等を通じて、運用ノウハウが高度化されるなど人材の育成も図られています。

なお、株式保有先に対する議決権行使にあたっては、当行の中長期的な投資リターン向上を目的として、投資先企業の持続的成長と企業価値向上を促すよう議決権行使基準を定め、議案への賛否を総合的に判断しています。また、今後は対応状況等につきましても開示を検討していきます。

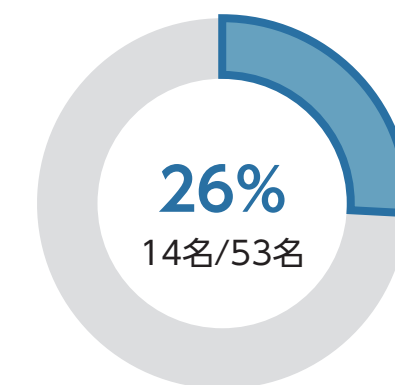
た、本部業務に自らチャレンジするジョブトライアル制度等を通じ、有価証券運用業務に興味・適性のある人材の発掘にも努めています。

このほか、運用会社などの外部機関への派遣等を通じて、実務に直結した知識や経験を習得する機会を提供しているほか、証券アナリスト等の資格取得を推奨するなど、外部知見の活用と自己啓発の双方に重点を置いた育成を行っています。

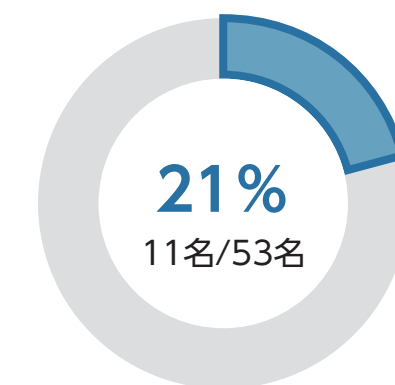
有価証券運用態勢（2025年3月末）



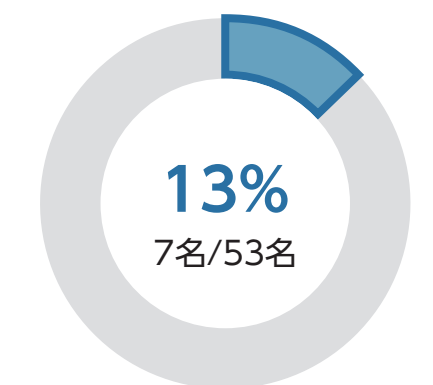
外部トレーニー
経験者の割合



女性行員の割合



若手（20代）
行員の割合



成長を続けてきたあゆみ

当行は1878年(明治11年)に創業して以来、「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、健全経営に徹しながら幾多の困難を乗り越え、着実に発展してきました。未来を切り拓くリーディングカンパニーを目指し、引き続き地域とともに歩み続けていきます。

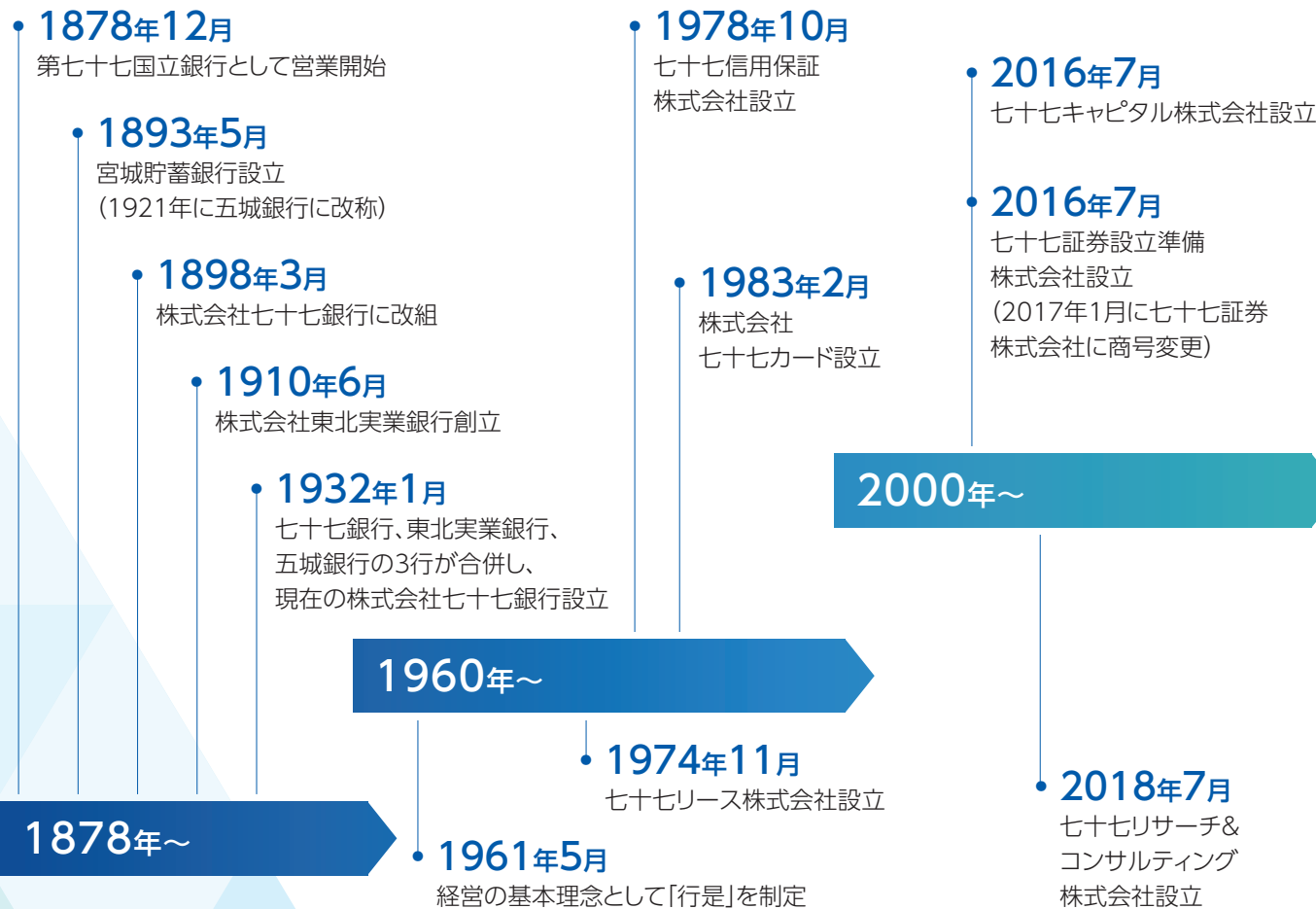
渋沢栄一との深いつながり

「日本の資本主義の父」と呼ばれた実業家の渋沢栄一翁は、大蔵省に入るきっかけをつくった伊達宗城を通じて東北地方に強い関心を持ち、当時宮城県に地元地盤の銀行がなかったこと等を理由に、第七十七国立銀行の開業前に、銀行業の本質や経営の基本的な考え方など、様々な助言を行い銀行設立を指導しました。その後も株主として出資するほか、遠藤敬止(第二代・四代頭取)や大野清敬(第五代頭取)など得難い人材を第一国立銀行より派遣しました。さらに、第一国立銀行の宮城県における業務を第七十七国立銀行へ譲るほか、1909年には相談役に就任するなど、長年にわたり当行を物心両面で支援しました。

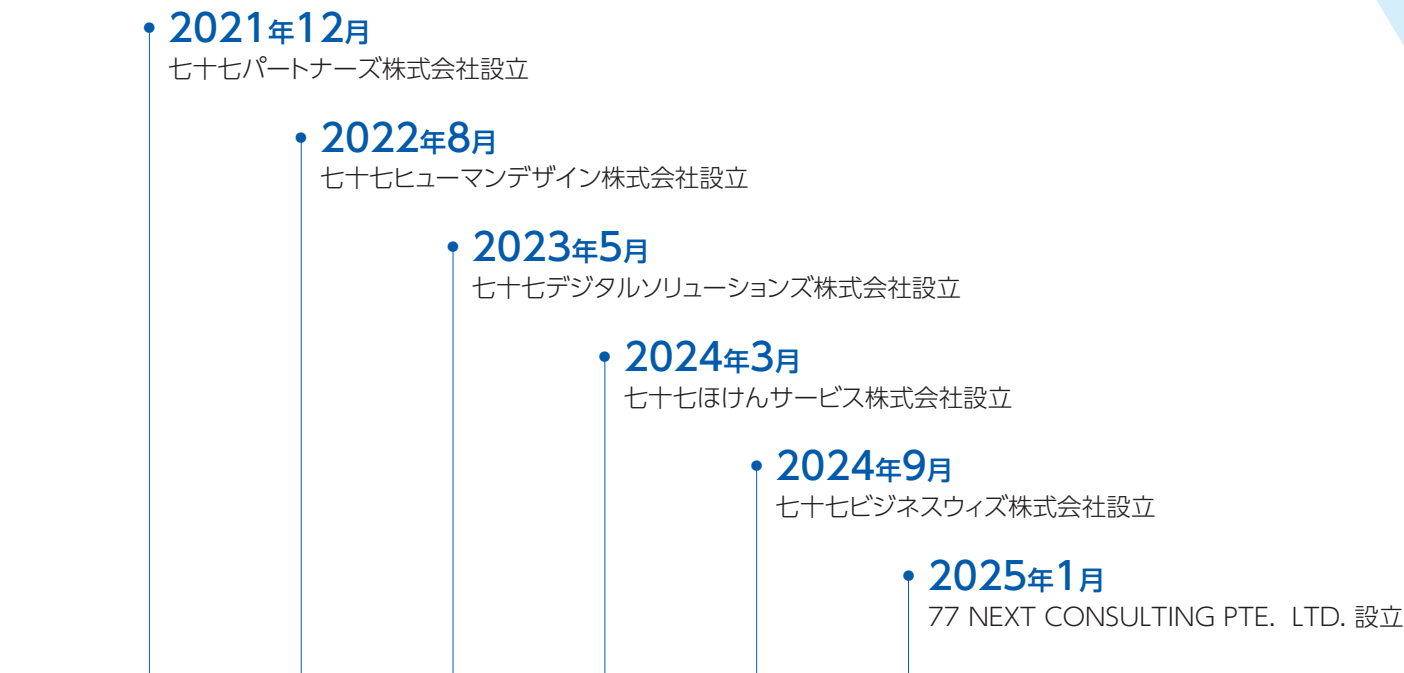
当行の経営理念を記した「行是」の「銀行の発展は地域社会の繁栄とともに」の一節に、渋沢栄一翁の「道德経済合一」の精神が今も息づいています。



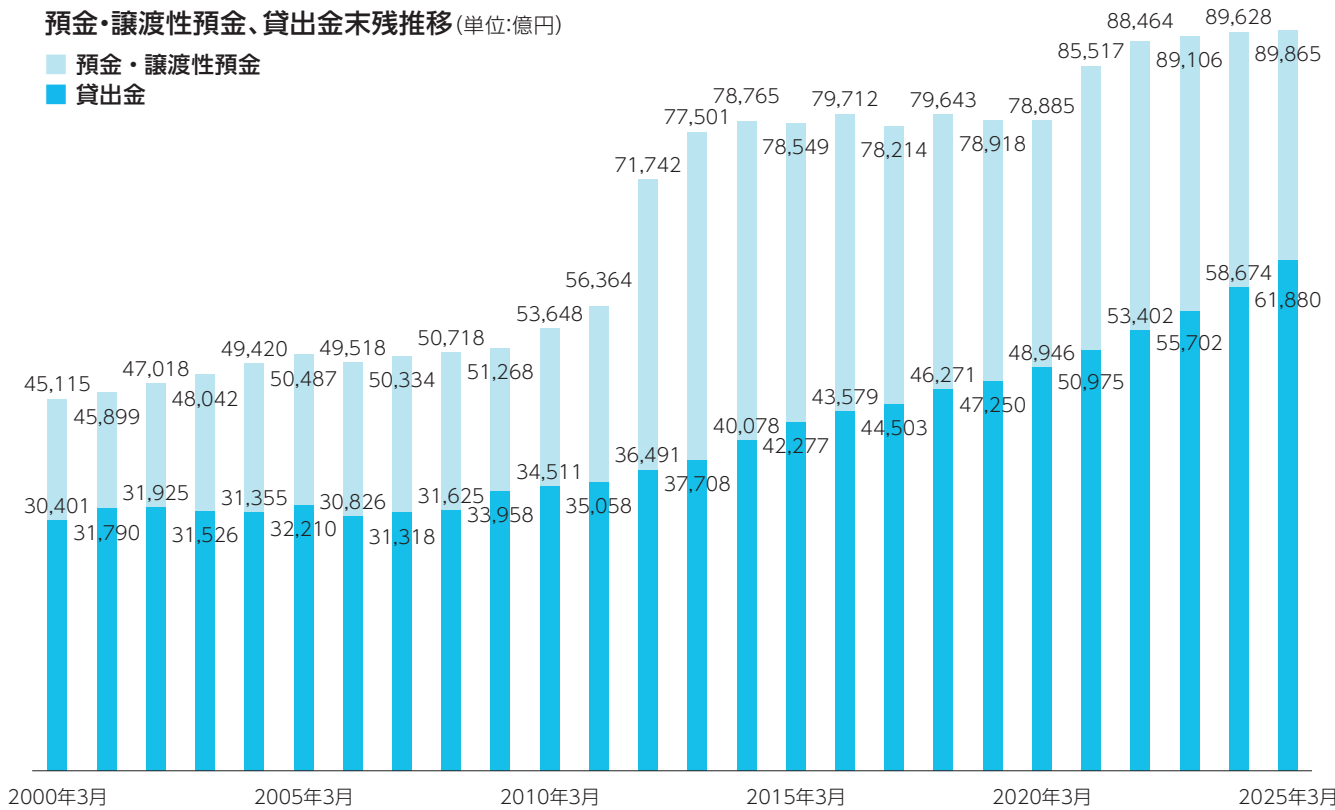
渋沢 栄一翁
1840年(天保11年)～1931年(昭和6年)
写真：深谷市所蔵



2021年4月 Vision 2030 スタート



2021年～



宮城の現況とポテンシャル

当行の主要営業基盤である宮城県は、東北地方南東部に位置し、首都圏と東北地方を結ぶ交通の要衝となっています。
1989年に全国11番目の政令指定都市に移行した県都仙台市には、行政機関をはじめ全国の主要企業の支社・支店が集積しており、東北地方の中核都市となっています。

2024年11月には、東北大学が国際卓越研究大学に認定されたほか、様々なプロジェクトが進展しており、更なる経済成長・発展が期待されています。

数字で見る宮城のポテンシャル



出典：2025みやぎのすがた(宮城県勢要覧)

主要都市とのアクセス

東京～仙台 ▶ 新幹線 最短約90分

宮城の魅力



食



文化

歴史



研究

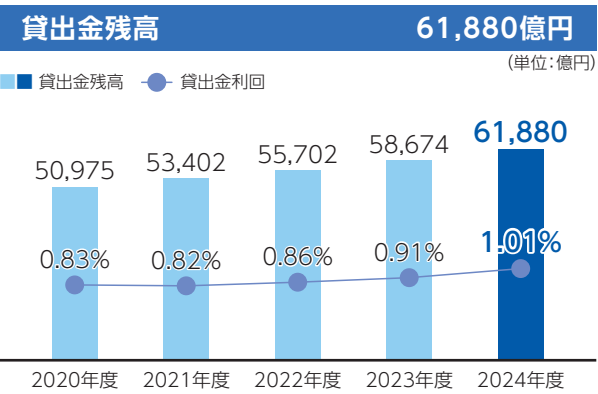
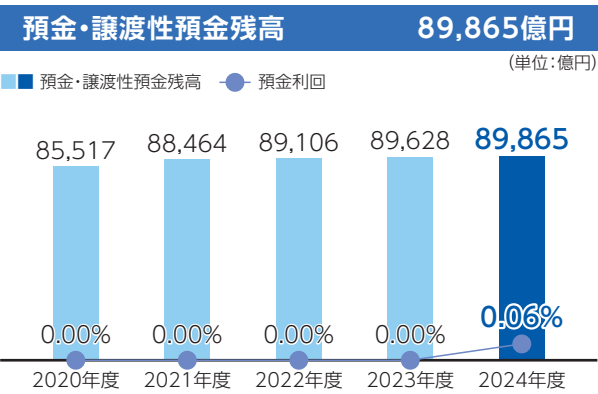
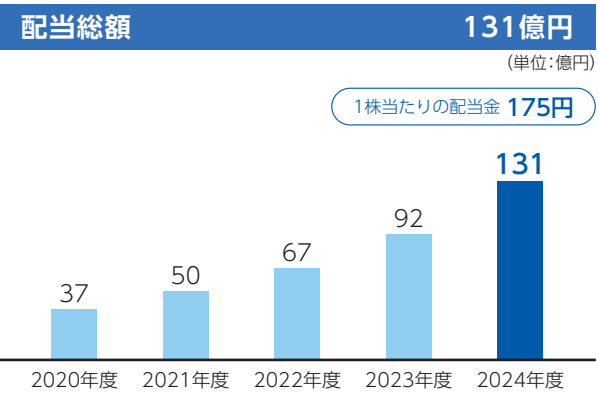
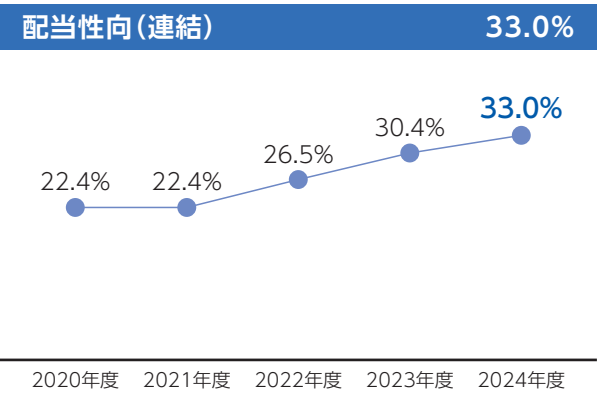
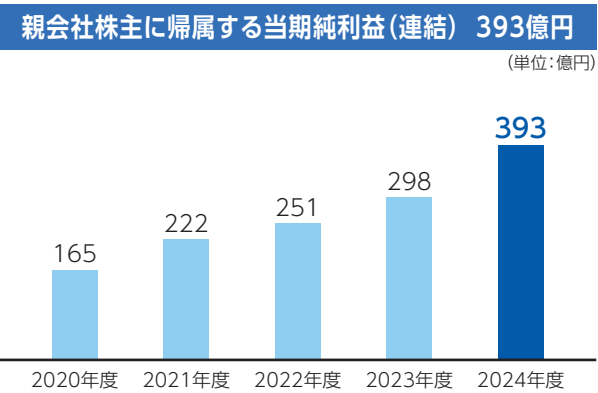
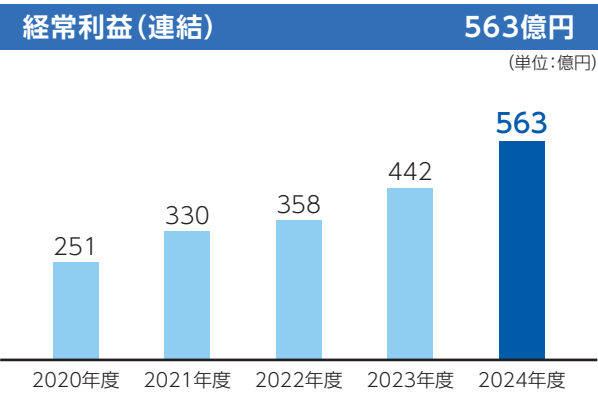


学都

写真提供：宮城県観光戦略課、一般財団法人光科学イノベーションセンター

財務・非財務ハイライト

財務ハイライト(2024年度)



非財務ハイライト(2024年度)

環境

CO₂排出量

▲59.5% (2013年度比)

サステナブルファイナンス

9,590億円 (2021年度からの累計)

Scope3

8,220,881t-CO₂

社会

管理職に占める女性割合

19.4%

男性育児休業取得率

92.3%*

労働者の男女の賃金の差異

36.8%

* 出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)

ガバナンス (2025年6月末時点)



ESG指数への組入

2025 CONSTITUENT MSCI日本株 女性活躍指数(WIN)

※ 株式会社七十七銀行のMSCI指数への組入れ、MSCIロゴ・商標・サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCIまたはその関連会社による株式会社七十七銀行への後援、保証、販売促進ではありません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCI指数の名称およびロゴはMSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです。



11年間の主要財務データ※1

◆業績サマリー

	(億円)			
	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
業務粗利益	801	751	692	677
資金利益	702	708	676	696
役務取引等利益	103	100	94	93
その他業務利益	▲4	▲57	▲78	▲112
うち国債等債券損益	▲2	▲45	▲45	▲82
経費	571	609	532	528
コア業務純益	232	187	205	231
経常利益	305	243	216	233
当期純利益	169	157	166	167
与信関係費用	▲38	▲62	▲16	▲23
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	170	159	161	183

◆貸借対照表サマリー

	(億円)			
	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
資産の部合計	85,597	85,701	86,336	87,015
貸出金	42,277	43,579	44,503	46,271
中小企業向け	14,121	15,195	16,452	17,515
個人向け	8,860	9,316	10,125	10,965
有価証券	36,836	34,789	32,426	31,260
負債の部合計	81,018	81,270	81,706	82,189
預金＋譲渡性預金	78,549	79,712	78,214	79,643
純資産の部合計	4,579	4,431	4,630	4,826
株主資本合計	3,183	3,306	3,434	3,570
評価・換算差額等合計	1,390	1,117	1,189	1,256

◆経営指標等

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
コアOHR(コア業務粗利益経費率)※2	71.07%	76.48%	72.17%	69.52%
ROE(連結)※3	4.05%	3.54%	3.56%	3.82%
自己資本比率(連結)※4	12.51%	11.21%	10.73%	10.43%
1株当たり純資産額(円)(連結)※5	1,223.49	1,165.83	6,306.73	6,613.28
1株当たり当期純利益(円)(連結)※5	45.56	42.37	215.73	246.87
1株当たり配当額(円)※6	8.50	9.00	9.00	27.00
配当性向(連結)	18.65%	21.24%	20.86%	18.22%

※1 (連結)の記載がないものは単体ベース
※2 経費÷(業務粗利益－国債等債券損益)
※3 当期純利益÷期中平均純資産額(純資産額の期首と期末の単純平均)
※4 2022年度より最終化されたパーゼルⅢを早期適用し、自己資本比率を算出しています。
※5 2017年10月1日付で5株を1株に株式併合しています。2016年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定して、1株当たり純資産額および1株当たり当期純利益を算出しています。
※6 2017年10月1日付で5株を1株に株式併合しています。2017年度の1株当たり配当額27.00円は、中間配当額4.50円と期末配当額22.50円の合計であり、中間配当額4.50円は株式併合前の配当額、期末配当額22.50円は株式併合後の配当額です。

(億円)

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
	692	721	678	758	789	801	856
	659	685	705	723	786	934	1,039
	96	97	98	118	122	130	145
	▲63	▲61	▲125	▲83	▲119	▲263	▲328
	▲28	▲25	▲128	▲88	▲69	▲138	▲211
	528	532	502	493	485	490	484
	192	214	304	353	373	449	583
	220	246	227	305	344	425	548
	179	173	149	208	244	288	386
	23	73	76	46	12	37	▲1
	176	182	165	222	251	298	393

(億円)

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
	86,103	87,519	98,179	106,660	101,795	104,712	103,912
	47,250	48,946	50,975	53,402	55,702	58,674	61,880
	18,254	19,152	20,095	21,739	23,353	25,348	27,551
	11,342	11,763	12,118	12,492	12,910	13,278	13,637
	29,649	29,134	31,160	31,318	30,562	30,864	29,252
	81,291	83,120	93,161	101,662	96,888	98,945	98,416
	78,918	78,885	85,517	88,464	89,106	89,628	89,865
	4,812	4,399	5,018	4,998	4,908	5,767	5,497
	3,719	3,848	3,961	4,130	4,316	4,527	4,807
	1,094	551	1,057	867	592	1,240	690

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
	73.28%	71.35%	62.27%	58.22%	56.55%	52.18%	45.34%
	3.60%	3.89%	3.42%	4.33%	4.92%	5.38%	6.68%
	10.38%	10.31%	10.39%	10.27%	11.23%	11.15%	10.60%
	6,582.31	6,057.30	6,947.19	6,944.03	6,818.61	8,121.61	7,735.86
	237.90	246.97	222.89	300.81	338.74	402.40	529.50
	47.50	50.00	50.00	67.50	90.00	122.50	175.00
	19.96%	20.24%	22.43%	22.43%	26.56%	30.44%	33.05%

価値創造の源泉/七十七グループの強み

1

宮城県/仙台市を中心としたマーケット

社会・関係資本



当行の主要な営業基盤である宮城県は東北域内総生産の約3割を占め、東北地域におけるマーケットの中心となっています。東北新幹線、高速道路などの交通インフラも整備されており、東北地域のほか首都圏からのアクセスの良さも魅力の一つです。

近年は、「ナノテラス」(ナノまで見える巨大な顕微鏡)が稼働したほか、東北大学が国内初の「国際卓越研究大学」に認定されるなど、研究分野での発展が期待される地域でもあります。また、仙台市内を中心に高機能オフィスの供給等を促進するためのプロジェクトを活用した建設が進展しており、更なる経済の好循環が見込まれています。

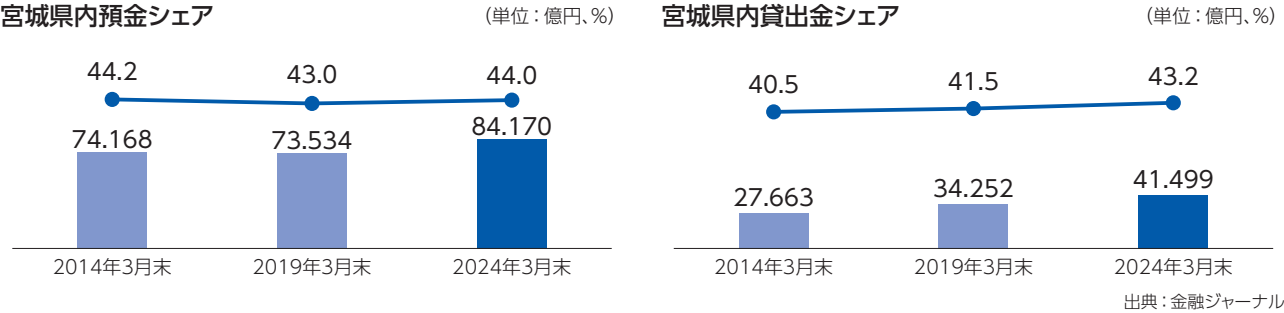
当行では宮城県内128カ店の店舗網を有しており、お客さまとの接点を確保しながら、ネットワークを活用し地域経済の発展に貢献していきます。

2

強固な顧客基盤

社会・関係資本

お客さまとの長きに亘る信頼関係に支えられ、預金や貸出金残高は宮城県内において高い水準を維持しています。預金シェアの地方銀行ランキングでは全国2位となるなど、高い評価をいただいています。



3

安定した財務基盤

財務資本

地域企業等の成長に向けた資金供給を行っているほか、第2の本業として当行業績を支える有価証券運用を行っています。健全性においても、安定した自己資本比率を維持しているほか、信用リスクの悪化に備えるため十分な引当金を計上するなど、安定した経営基盤を構築することで外部格付機関からの高い水準の格付を取得しています。

経常利益(連結)	当期純利益(連結)	貸出金(末残)	格付け	
563億円	393億円	61,880億円	日本格付研究所(JCR)	AA
有価証券(末残)	自己資本比率(連結)	貸倒引当金比率	格付投資情報センター(R&I)	A+
29,252億円	10.60%	0.9%	ムーディーズ(Moody's)	A3

(2025年7月31日現在)

4

コンサルティング営業体制

知的資本

お客さまの幅広いニーズに対応するため、従来の銀行業務に加え、地域企業が抱える様々な課題の解決支援を担う子会社を有しています。「金融」×「コンサルティング」のビジネスモデルを深化させるとともに、「非金融」分野における事業領域を拡大することで、お客さまに最良のソリューションを提供していきます。



5

多様な専門人材の育成

人的資本

高度なソリューションの提供に向けて、一人ひとりの自律的なキャリア形成やスキルアップを支援し、「顧客・地域に役立つ人材」と「企業変革に資する人材」を育成しています。



6

東日本大震災からの復興を通じたノウハウ

知的資本

未曾有の被害をもたらした東日本大震災により、当行でも多くの支店が被災し、人的・物的被害が発生しました。過酷な状況ではありましたが、被災地の地域金融機関として、地元である宮城県、東北の復興に向けて、金融サービスの維持および店舗網の回復に役職員が一丸となり対応しました。

震災の影響から、追加与信関係費用を550億円計上し、戦後初となる306億円の赤字となりましたが、小口現金払の実施や積極的な資金供給など、復興に向けた各種対応を進めてきました。

これらの経験を後世にも語り継いでいくとともに、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、地域社会への貢献を行っています。

価値創造プロセス

七十七グループは、金融サービスの充実と非金融分野における事業領域の拡大等により、地域と社会の繁栄のため、ステークホルダーとともに、宮城・東北から活躍のフィールドを切り拓いていくリーディングカンパニーを目指します。

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

社会の多様化

・ライフスタイルの変化 ・DX ・規制緩和の進展

災害等への対応

・災害 ・気候変動の対応

社会課題の解決



4つの戦略

顧客満足度
ナンバーワン戦略

生産性倍増
戦略

地域成長
戦略

企業文化改革
戦略

人的資本

▶ 従業員数：3,718名(パートタイマー等を含む)
▶ 渉外人員数：1,138名
▶ 上位資格取得者数：274名
(FP1級・CFP・中小企業診断士)
▶ トレーニー等派遣者数：297名
(2012年度からの累計)

知的資本

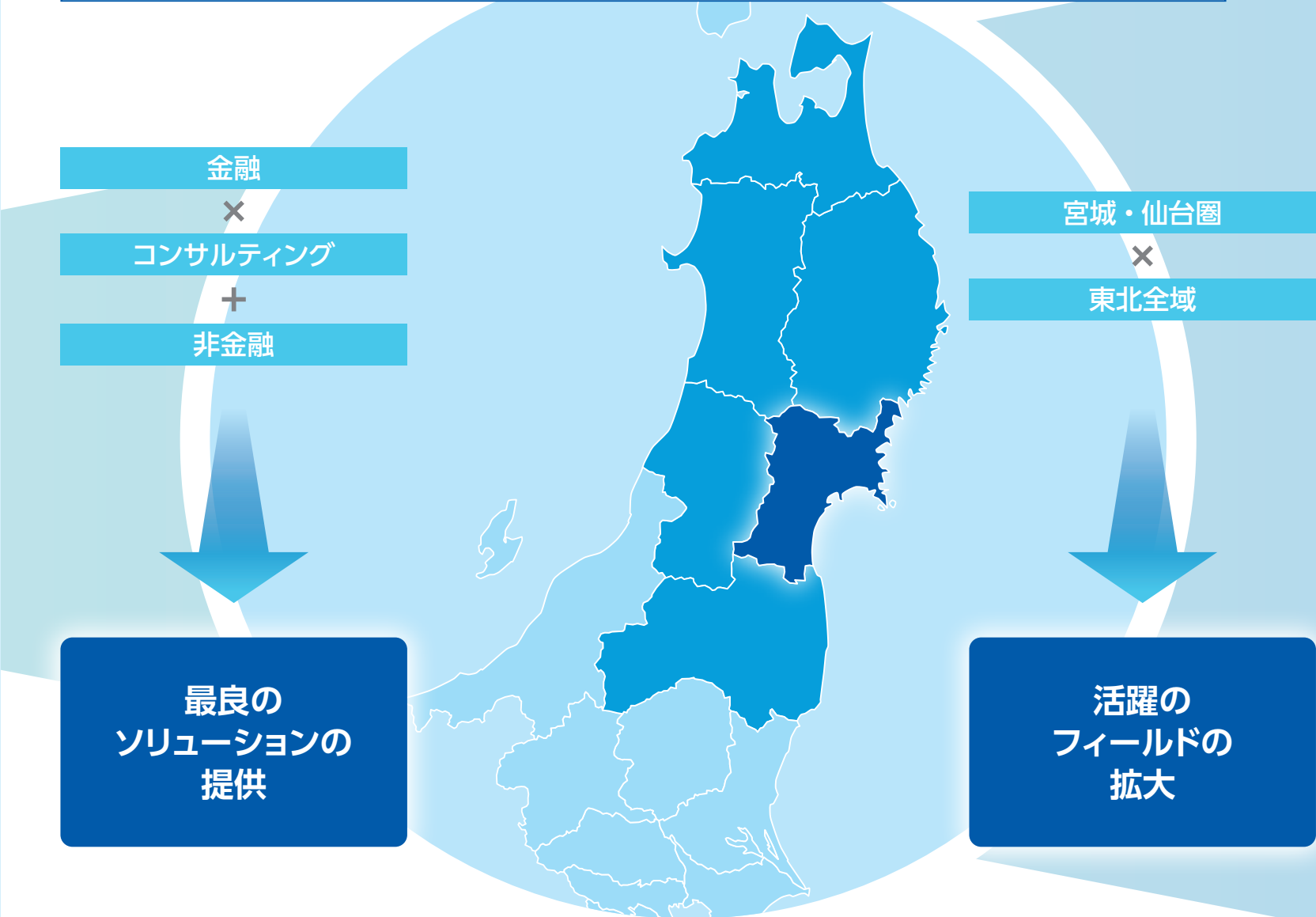
▶ グループ会社：12社
▶ MEJARシステムの利用
(横浜銀行、北陸銀行、
北海道銀行、東日本銀行と共同利用)
▶ コンサルティング営業体制：135名
(各種専担者の本部配置)
▶ 東日本大震災からの復興を通じたノウハウ

財務資本

▶ 預金・譲渡性預金：8兆9,865億円
▶ 貸出金：6兆1,880億円
▶ 有価証券：2兆9,252億円
▶ 自己資本比率(連結)：10.60%

社会・関係資本

▶ 宮城県を中心とした顧客基盤
宮城県内預金シェア：44.0%
宮城県内貸出金シェア：43.2%
▶ 地域・海外ネットワーク
店舗数：144店舗、法人営業所：2カ所
海外駐在員事務所：1カ所
海外現地法人：1社
▶ 地方公共団体との連携
宮城県内全35市町村と地方創生に向けた
包括連携協定を締結



地域

豊かな地域の創造

法人のお客さま

企業価値の向上

個人のお客さま

幸福度の向上

株主

七十七グループの成長と
リターンの提供

従業員

多様な価値観に基づく
働き方の提供

マテリアリティの解決

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、グループ全体で重要課題（マテリアリティ）の解決に取り組むことで、持続可能な社会の実現を目指します。

マテリアリティに関連する主な機会とリスク／ 取組み・KPI

ステークホルダー	
お客さま	地域
法人	個人
株主	従業員

マテリアリティ (関連するステークホルダー)	関連する主な機会とリスク (●機会 ○リスク)
 宮城・東北の活性化 お客さま 地域	 ○インフラ等への公共投資拡大に伴う投融資機会の増加 ○スタートアップを含む企業等の民間投資増加に伴う投融資機会の増加 ●地域経済の衰退による収益機会の減少 (自治体の財政難、人口流出・人口減少、コミュニティの弱体化等)
 地域のお客さまの課題解決 お客さま 地域	 ○ソリューションの多様化および事業領域の拡大に伴う収益機会の増加 ○高齢者・子育て世帯等の多様なニーズの囲い込みによる収益機会の増加 ○金融リテラシー向上による投資意欲の醸成 ●お客さま満足度低下による当行利用者減少(=お客さまの減少による収益機会の減少) ●お客さまの業績悪化による収益機会の減少、信用リスクの増加 ●取組み遅延に伴う競争力の低下
 ステークホルダーへの還元 お客さま 地域 株主 従業員	 ○人的資源創出に伴うコンサルティング体制の強化 ○財務基盤の強化に伴う企業価値向上(株式価値の向上、外部格付の向上) ●財務基盤の脆弱化に伴うマーケットからの信用低下
 気候変動・災害への対応 お客さま 地域	 ○防災・減災に向けた公共投資や民間設備投資の拡大に伴う投融資機会の増加 ○お客さまの脱炭素社会への移行支援に関する収益機会の増加 ○省資源、省エネルギー化や再生可能エネルギーの活用による当行の事業コストの低下 ●防災・減災、気候変動への対応の遅れによる信用コストの増加 ●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等の発生
 信頼性の高い金融サービスの提供 お客さま 地域 株主	 ○強固な内部管理態勢による地域からの更なる信用の獲得 ○適時かつ適切な情報開示による投資家からの評価上昇 ●脆弱な内部管理態勢による事業継続リスク等の発生 ●脆弱なITガバナンスによる競争力の低下
 生き生きと働ける職場環境の創出 従業員	 ○多様な人材の獲得・定着による持続的成長 ○挑戦的な企業文化に基づくイノベーションの促進 ●労働環境の悪化による人材の流出および生産性の低下 ●雇用機会の逸失 ●企業イメージの低下

顧客満足度 ナンバーワン戦略	生産性倍増戦略	地域成長戦略	企業文化改革戦略	サステナビリティ
P34	P42	P48	P54	P64

取組み・KPI	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度 目標	2030年度 なりたい姿
 地域成長戦略 宮城県における経済成長率の向上を支援する						
 地域成長戦略 創業期の事業者に対する成長支援件数	1,490件	1,761件	2,061件	2,264件	2,500件	3,000件
 地域成長戦略 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						
 顧客満足度ナンバーワン戦略 宮城県外における法人貸出先数	1.07倍	1.21倍	1.33倍	1.45倍	1.47倍	1.5倍
 顧客満足度ナンバーワン戦略 宮城県内のメインバンク比率	56%	56%	56%	56%	57%	62%
 顧客満足度ナンバーワン戦略 宮城県の当行ローン利用率	12.7%	14.9%	15.1%	15.3%	17.0%	20.0%
 顧客満足度ナンバーワン戦略 将来的な事業化が見込まれる新事業・新分野のプロジェクトを10件立ち上げる						
 企業文化改革戦略 地域・顧客に役立つ「専門性を有する人材」を増加させる						
 顧客満足度ナンバーワン戦略 宮城県内全世帯に占める「預り資産保有世帯」の割合を全国平均以上に引き上げる						
 顧客満足度ナンバーワン戦略 グループ会社の当期純利益	22億円	14億円	17億円	15億円	15億円	30億円
 生産性倍増戦略 本業にかかる労働生産性	11百万円	12百万円	14百万円	16百万円	18百万円	24百万円
 サステナビリティ CO₂排出量	10,331 t-CO ₂	9,264 t-CO ₂	8,433 t-CO ₂	6,803 t-CO ₂	5,700 t-CO ₂	0 t-CO ₂
 サステナビリティ サステナブルファイナンス累計実行額（累計）	2,740億円	4,257億円	6,769億円	9,590億円	11,000億円	12,000億円
 サステナビリティ SDGsに関するセミナー開催回数/参加人数（累計）	5回/ 484名	30回/ 1,794名	53回/ 3,711名	72回/ 4,483名	80回/ 4,800名	120回/ 10,000名
 サステナビリティ 金融教育提供者数（累計）	8,364名	22,332名	42,833名	71,420名	75,000名	120,000名
 生産性倍増戦略 非対面チャンネル利用率	(法人) 13%	15%	32%	35%	38%	50%
	(個人) 15%	20%	27%	32%	35%	50%
 企業文化改革戦略 管理職に占める女性割合	14.2%	16.0%	17.5%	19.4%	21.0%	30.0%
 企業文化改革戦略 「チャレンジ精神の醸成」につながる様々な取組みを実施する						
 生産性倍増戦略 営業店事務量（2019年度比）	▲15%	▲25%	▲33%	▲42%	▲50%	▲50%

「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

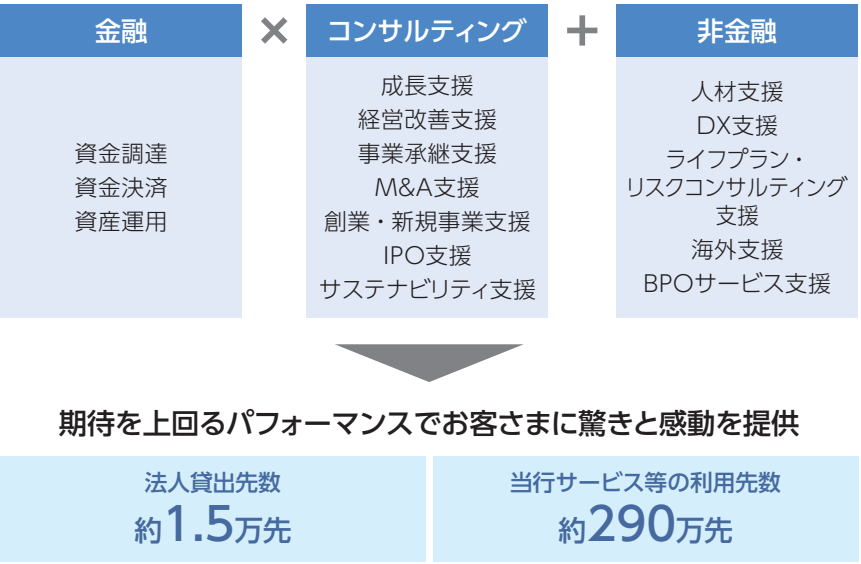
戦略の背景 顧客・地域のニーズを喚起し、活躍のフィールドを広げる

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はなく、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により、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、グループ会社にも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。



各種専担者の本部配置

2021年3月末 72名 ▶ 2025年3月末 135名

事業領域の拡大に向けた
グループ会社の営業体制

2021年3月末 76名 ▶ 2025年3月末 115名

専門人材の育成に向けた
外部派遣

2021年3月末(累計) 155名 ▶ 2025年3月末(累計) 297名

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】

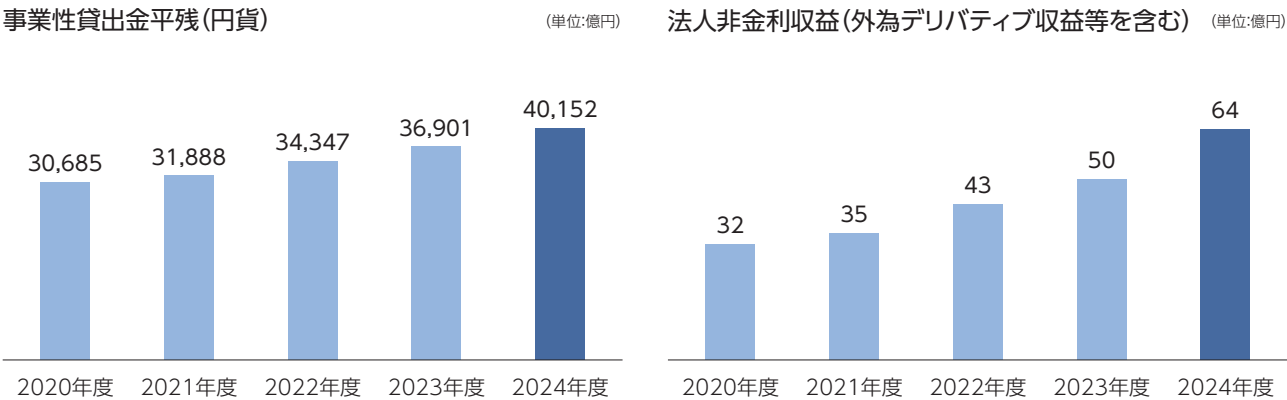
コンサルティング営業力のさらなる向上を目的として、営業店におけるコンサルティング営業の中長期的な取り組みプロセスを評価する「コンサルティング営業表彰」を実施しました。2024年度で6回目の開催となる本表彰では、これまでの「法人コンサル部門」と「個人コンサル部門」に加え、グループ会社との連携を強化する観点から「グループ連携部門」を新設しました。

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

—お客さまの声—

「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が続けてきました。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。ー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、社名変更に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。



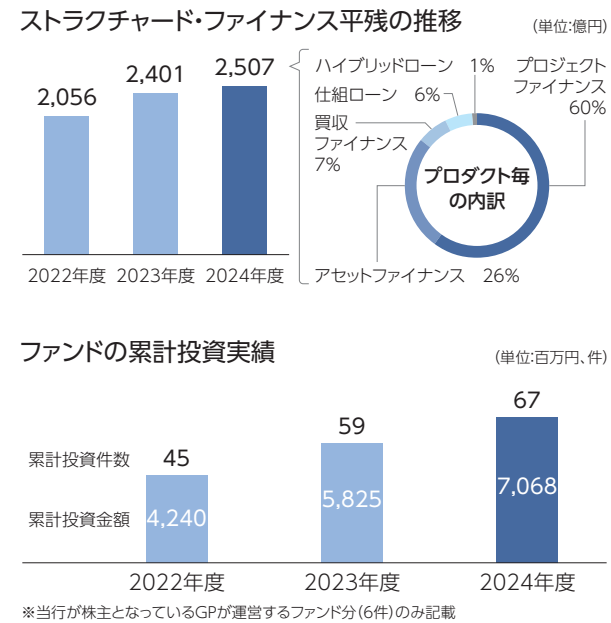
株式会社ICHICO
代表取締役
尾形雄一郎様

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】

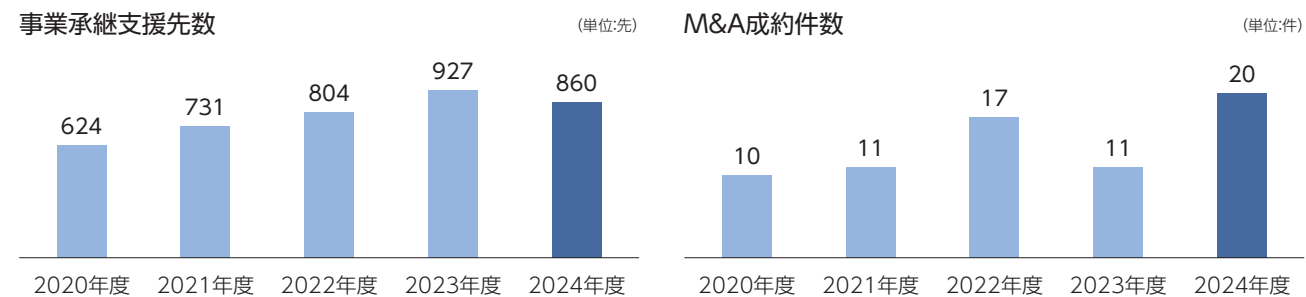
プロジェクトファイナンス、アセットファイナンス、買収ファイナンス等のストラクチャード・ファイナンスおよびコーポレート向けシナジケート・ローンのアレンジメント強化に取り組んでいます。ストラクチャード・ファイナンスを成長分野の一つとして位置付けており、ストラクチャード・ファイナンス課の立ち上げ以降、2025年3月末までの4年間で約1,100億円の融資残高を積み上げています。

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。



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

—現場の声—

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

TOPIC —外部との連携—

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(医療法人やまを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・充実に貢献していきます。



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）

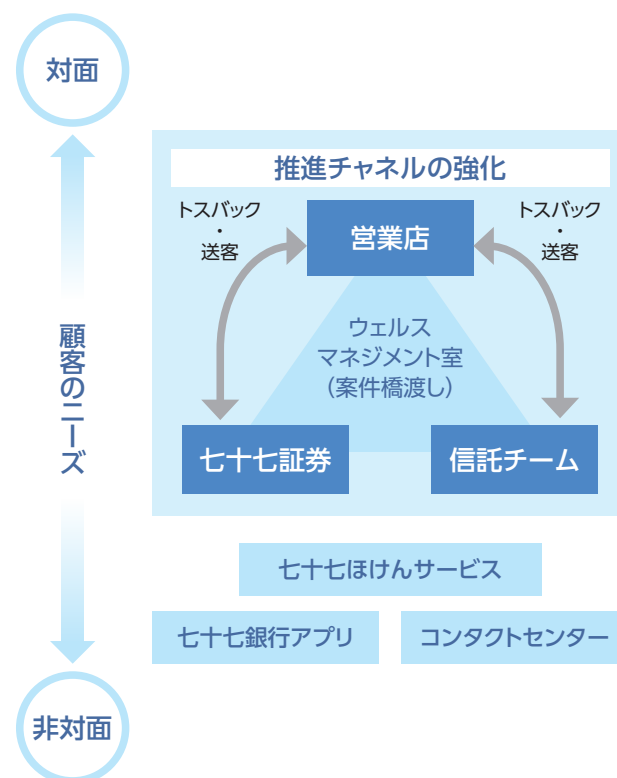
- ① **マス層向けサービスの拡充等**
→ マス層に対する投資信託・NISA取引の拡大に向け、野村総合研究所が提供する「WEB投信口座開設サービス」の導入を審議
- ② **外貨建保険にかかる販売状況**
→ 金融庁が公表した「リスク性金融商品の販売・組成会社による顧客本位の業務運営に関するモニタリング結果」の内容等を踏まえた、外貨建保険の販売状況等および今後の対応について報告
- ③ **個人営業における人員体制の見直しについて**
→ 生産性の高い効率的な営業体制の構築およびグループ一体となった「個人営業に関する基本方針」に基づいた取組強化に向け、個人営業における人員体制の見直しについ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

「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。



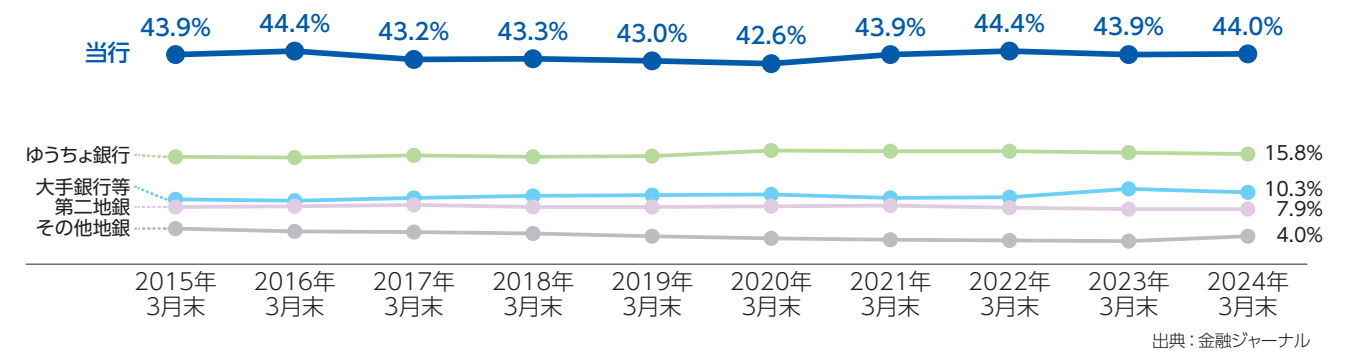
2012年入行
営業統轄部
ウェルスマネジメント室 リーダー
首藤 翔平

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

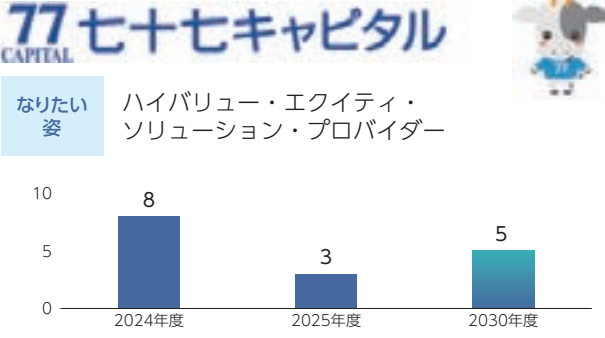
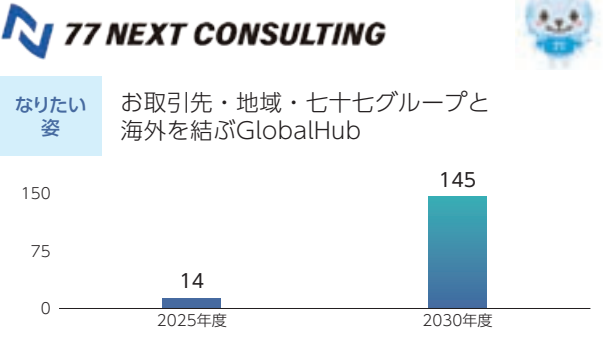
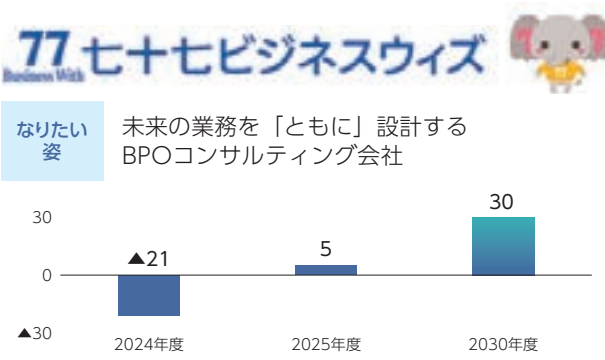
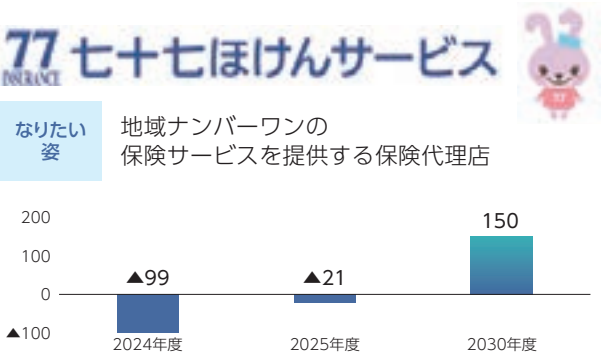
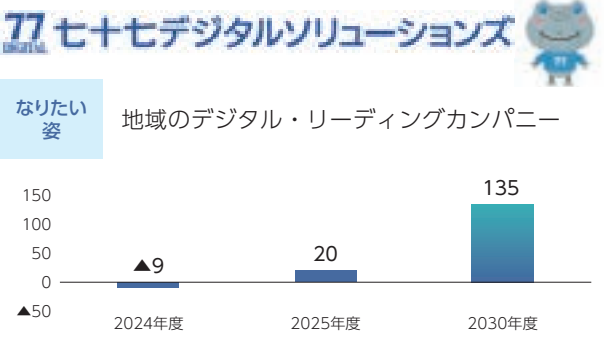
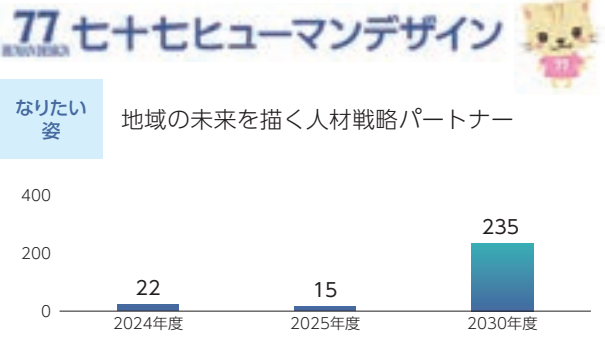
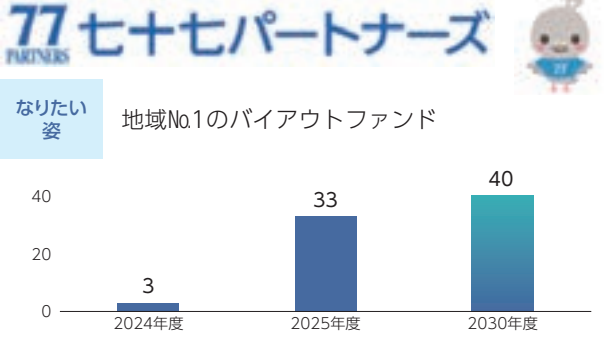
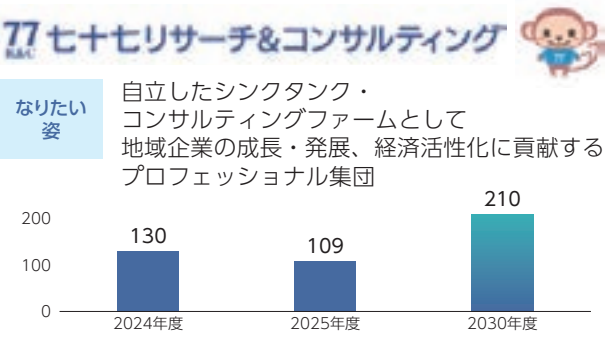
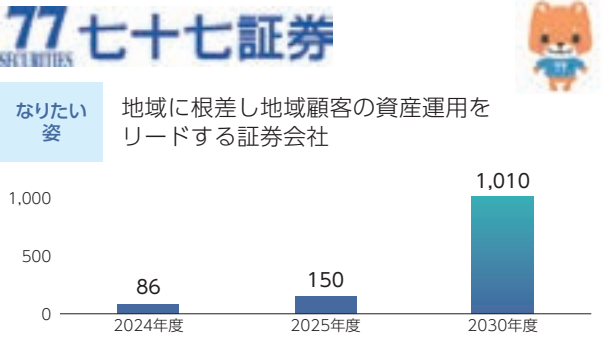
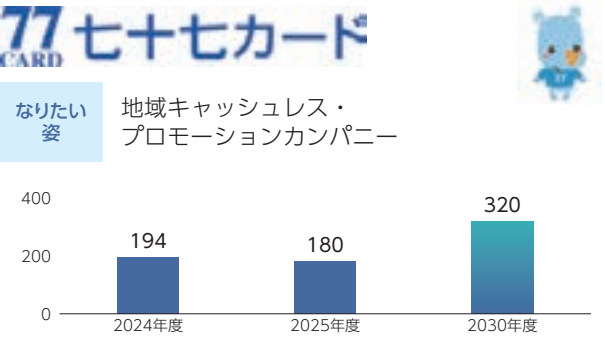
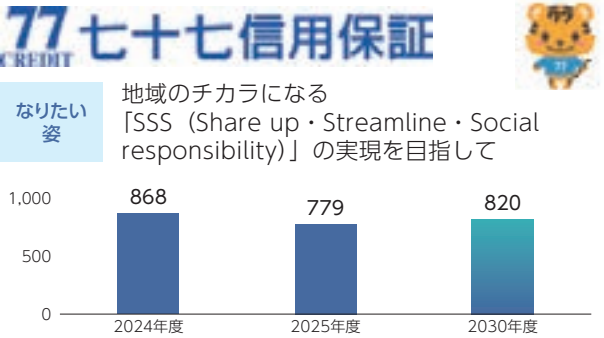
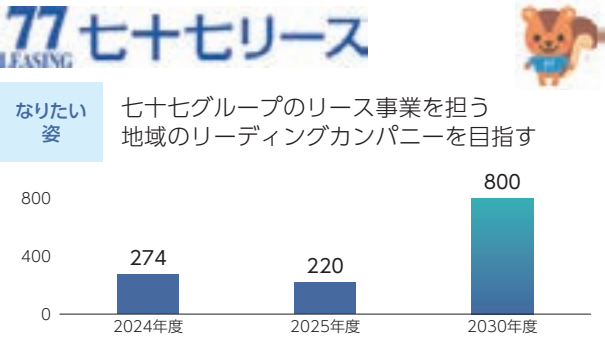


法人	決済口座を起点としたアプローチ	個人	総合取引・利便性の向上を通じたアプローチ
	2024年3月末 2025年3月末		2024年3月末 2025年3月末
法人貸出先数の拡大	14,122先 ▶ 14,824先 (+5.0%)	年金受給者数の増加	303千先 ▶ 304千先 (+0.3%)
給振元受事業者数の増加	11,803先 ▶ 11,931先 (+1.0%)	住宅ローン残高の増加	12,703億円 ▶ 13,020億円 (+2.5%)
法人IB契約先数の増加	30,694先 ▶ 33,733先 (+9.9%)	個人IB稼働先数の増加	495千先 ▶ 569千先 (+14.8%)
	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

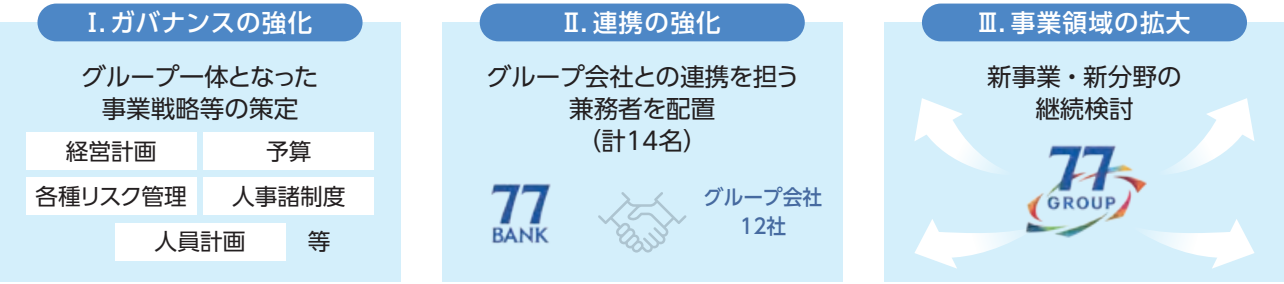
七十七グループでは、既存事業に加え、新事業・新分野の開拓により事業領域の拡大を図ってきました。今後、グループ事業を収益の第三の柱として確立するため、各社「Vision 2030」を再策定し、「なりたい姿」に向けた取組みを強化していきます。2030年度には現在のグループ会社合計で、約39億円の当期純利益を目指します。

※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。

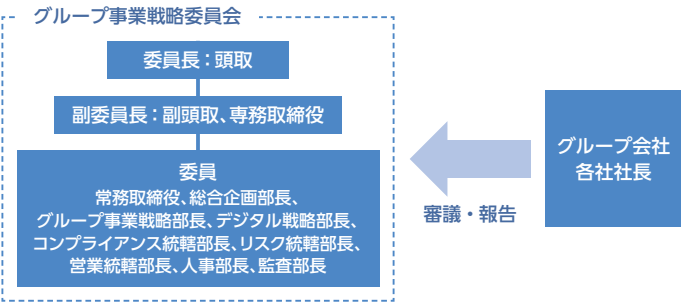


グループ事業戦略委員会の取組状況

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。

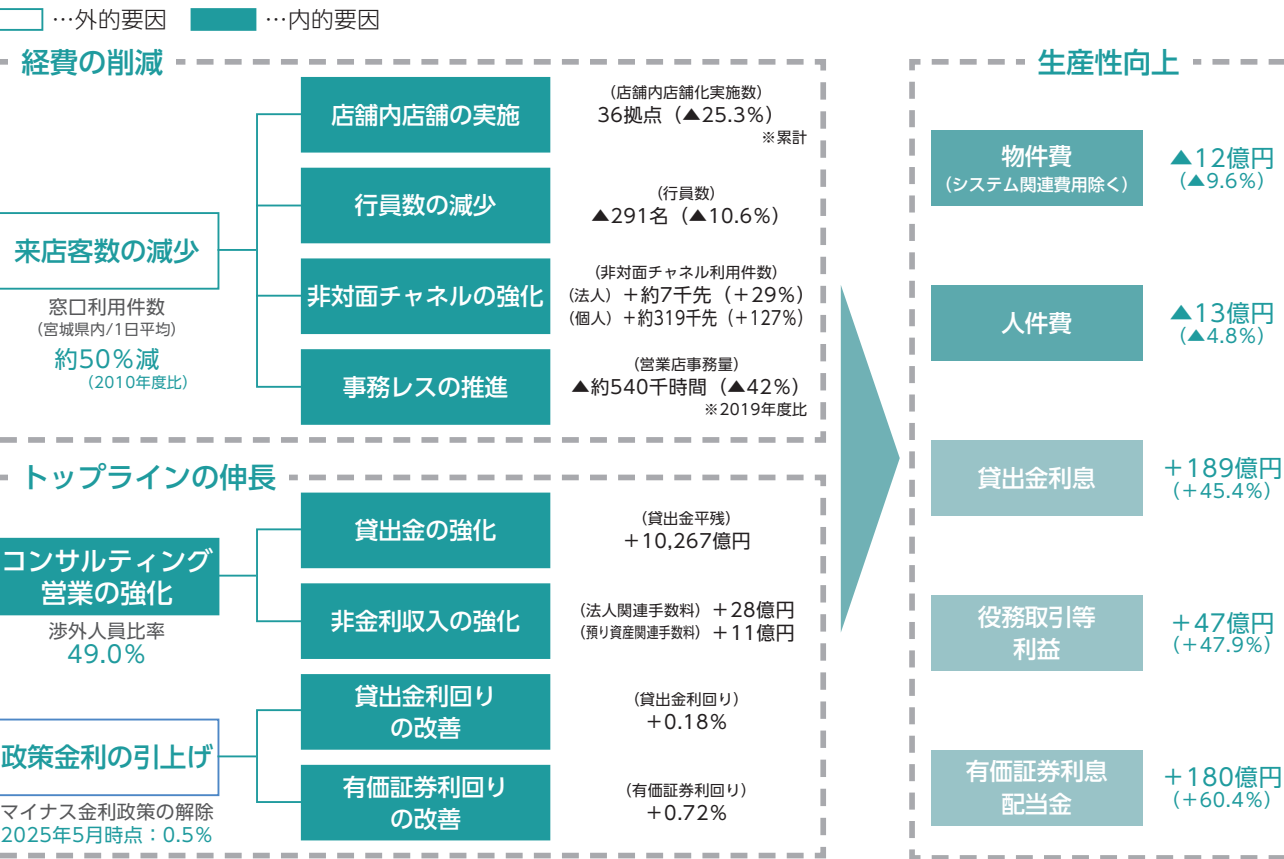
- ▶ 事務プロセスの改善(削減・集約等)、非対面取引の拡充・利用促進、生成AI等のデジタルテクノロジーの活用による省力化
- ▶ 顧客ニーズを踏まえた営業チャネルの最適化

戦略の背景 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。

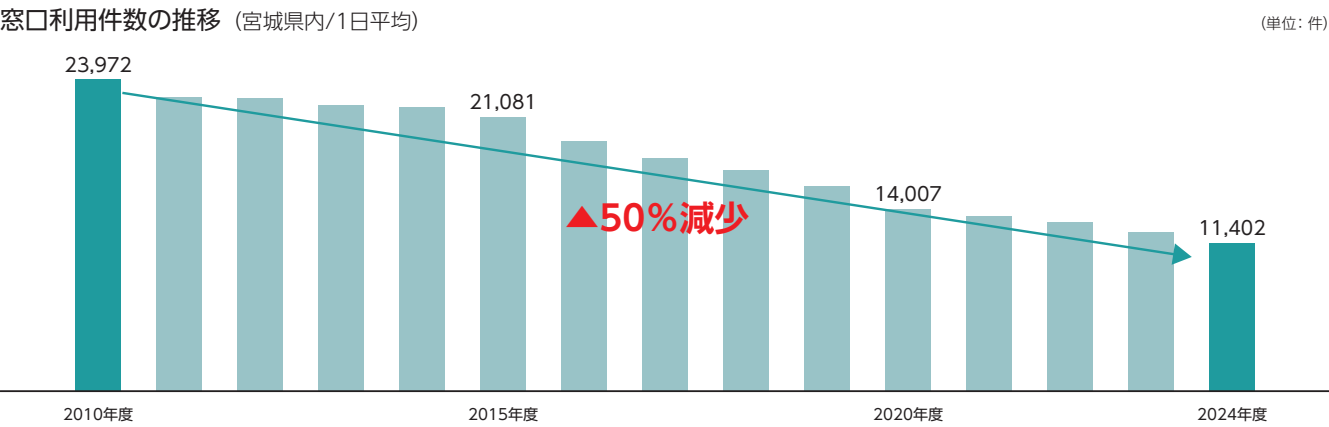
生産性向上に向けた取組み

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。



経営資源のリバランス

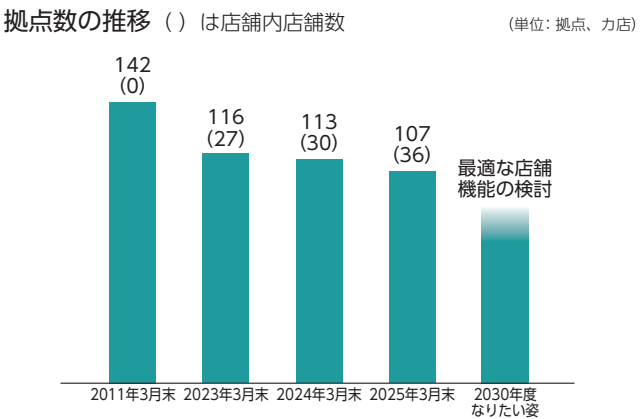
ATM取引の拡大やインターネット環境の普及等に伴い、宮城県内の窓口利用件数は、2010年度比約50%減少しています。当行では、お客さまの利便性向上や営業体制を維持していくため、非対面チャネルの充実や事務レスの取組みを強化しながら、店舗や人材等の経営資源を効果的に活用し、コンサルティング営業の基盤となる拠点網の適正化を図ってきました。引き続き、これらの取組みを強化していくほか、更なるコンサルティング強化に向けた行員の教育・再配置・削減を通じ、経営資源のリバランスを進めていきます。



最適な店舗機能 最適な人員配置

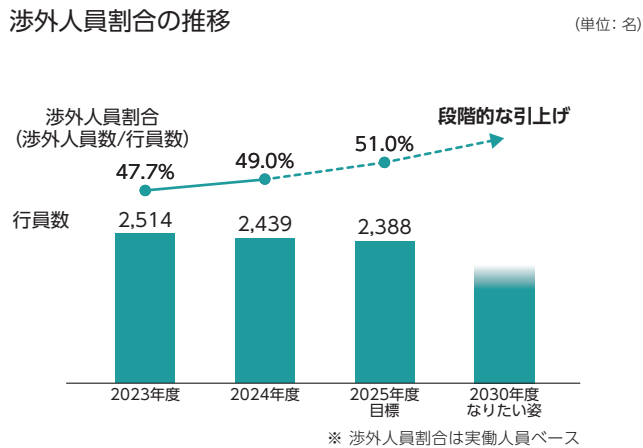
【店舗内店舗化の実施】

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。



【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。



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。

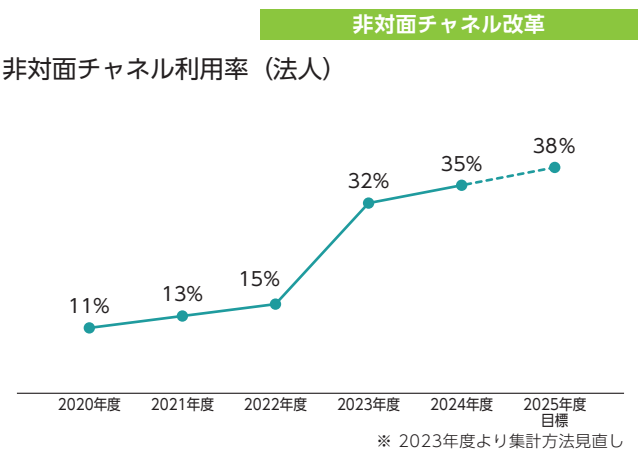
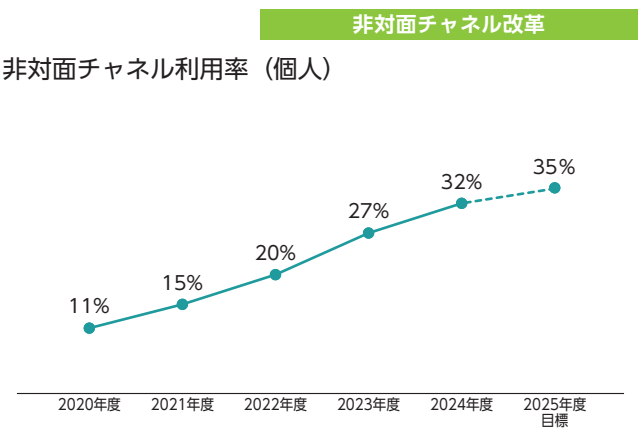


【七十七銀行アプリの提供

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】

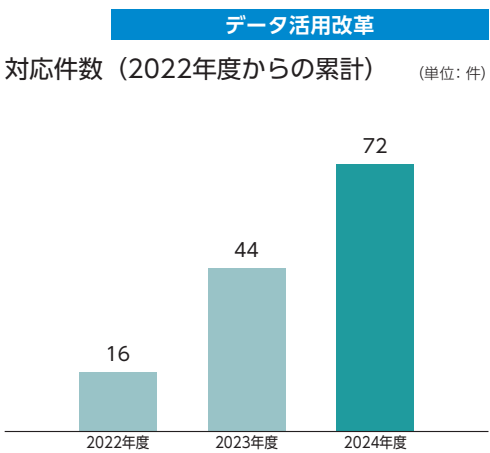
本部各部において、取扱うデータの所在が不明またはデータ収集・分析を行う体制等が不足しているなどの理由により、データを有効活用できていない業務等について相談受付のうえディスカッションを行い、データ分析を実施

【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】

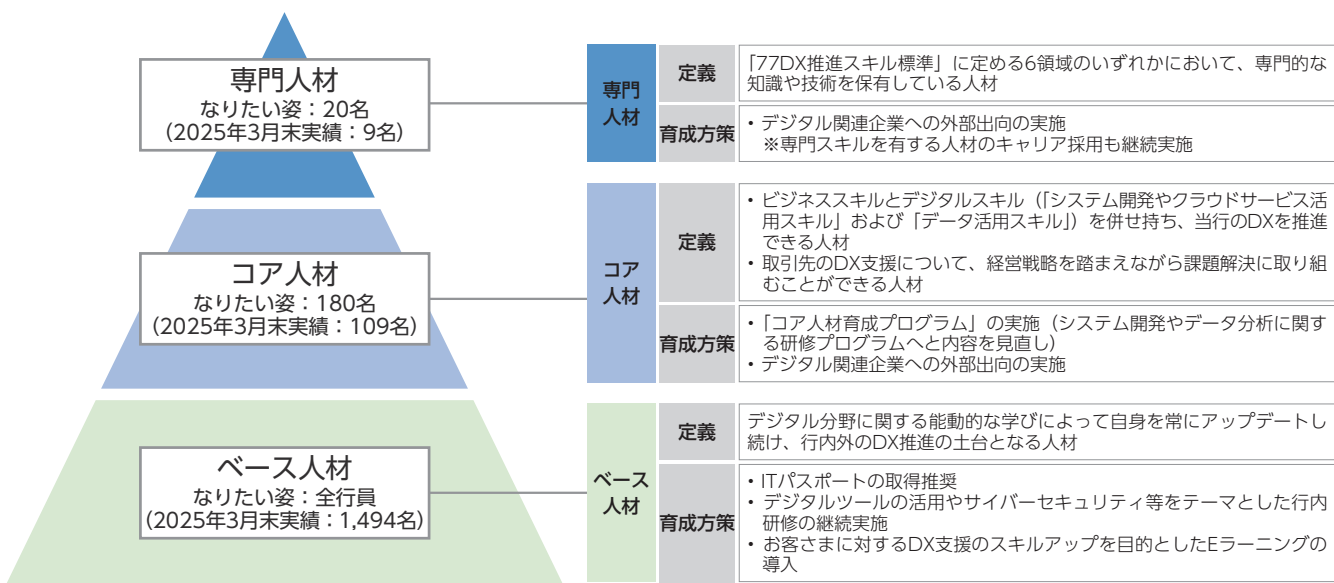
AI内製化サービス等を活用したAIモデル構築による課題解決を実施



『デジタル人材の育成』

お客さま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IT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。



『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、お客さま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



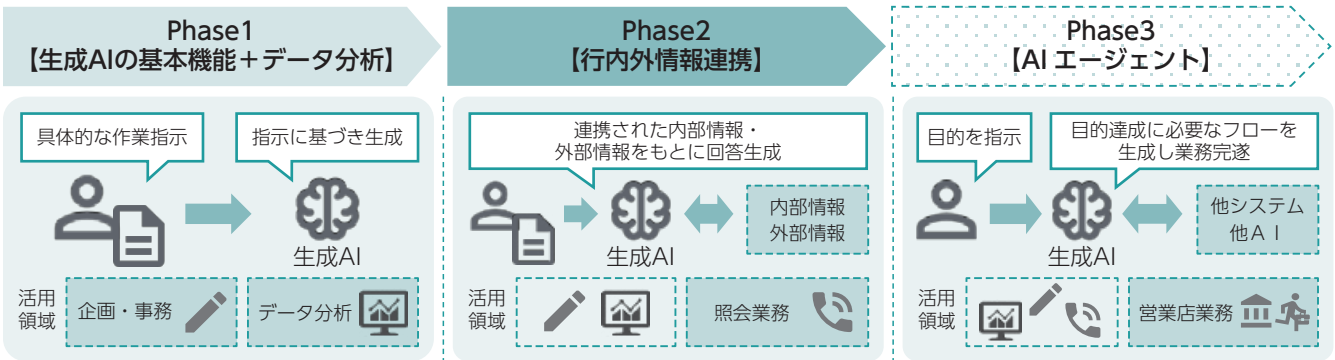
AIの活用

『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

ー現場の声ー

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いきます。

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さまに行うことが重要になってくると思います。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

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



商談会の様子

地方の産業・経済・暮らしを創生

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



せんだい都市再構築プロジェクト



ナノテラス（上空写真）

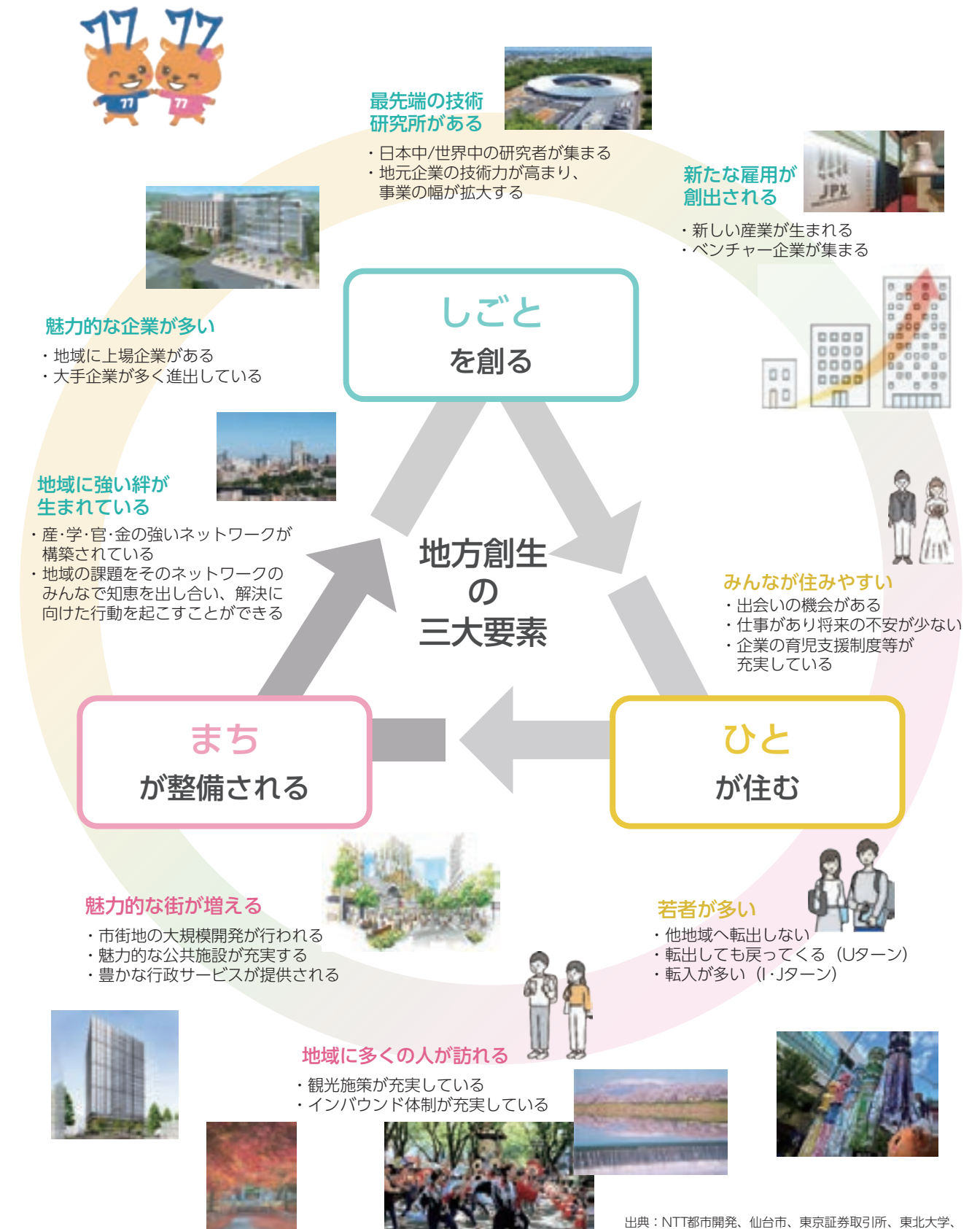
4. 観光振興支援等

- ✓ 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



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。



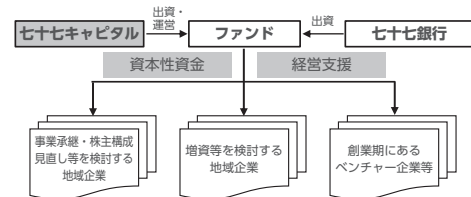
「エクイティを通じた企業の成長・伴走支援」

▶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**

投資累計実行額
4.870百万円

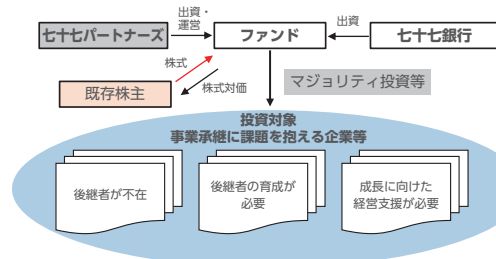


▶七十七パートナーズ

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**

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プロモーション「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、株式会社バイタルネット、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、医業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。



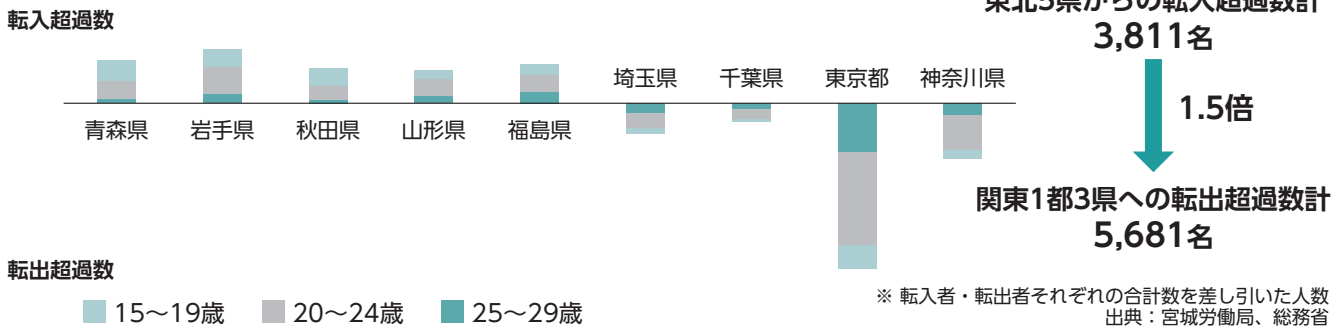
地域開発部長メッセージ

■ 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、個社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、これらの小さな一步一步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。

宮城県を中心である仙台は、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々が「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 × MITSUI & 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、総合商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商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商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。

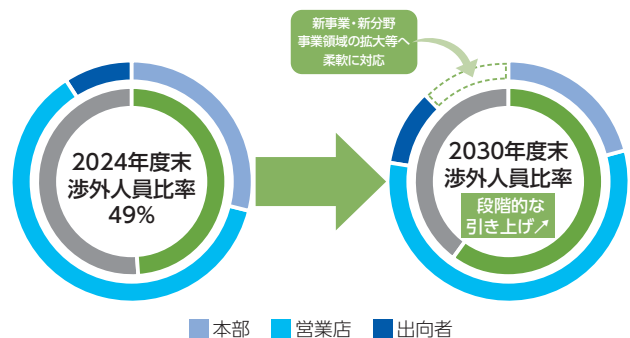
組織のコアバリューとなり、変革をリードする人材になることが私の「なりたい姿」です。既存の価値観に捉われることなく、企業文化の変革を体現する存在となり、当行グループの持続的成長および企業価値創造に貢献する人材を目指し、日々精進してまいります。

人材ポートフォリオ戦略

七十七グループは、「人」への積極的な投資と人事運用の高度化を通じ、一人ひとりの挑戦意欲やエンゲージメントを高め、「個の力を最大化し、挑戦し続ける組織」へと成長します。

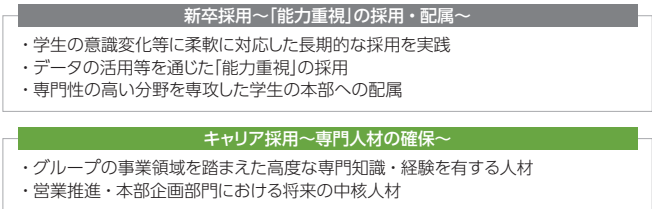
「人材ポートフォリオの構築

経営戦略と連動した機動的な人材ポートフォリオを構築するとともに、生産性の飛躍的な向上等を通じて、渉外人員を創出します。加えて、新事業・新分野への進出や事業領域の拡大等を見据えたグループ全体での専門性や柔軟性を確保します。



「採用の高度化

人口動態の変化や事業領域の拡大を見据えて、高度な専門知識および経験等を有するキャリア人材や質の高い優秀な学生を戦略的に採用するため、七十七ヒューマンデザインを含む人材紹介会社との連携強化や、SNSを活用したコンテンツの拡充等、採用活動を強化・高度化しています。



「人的資本投資効果の測定・管理

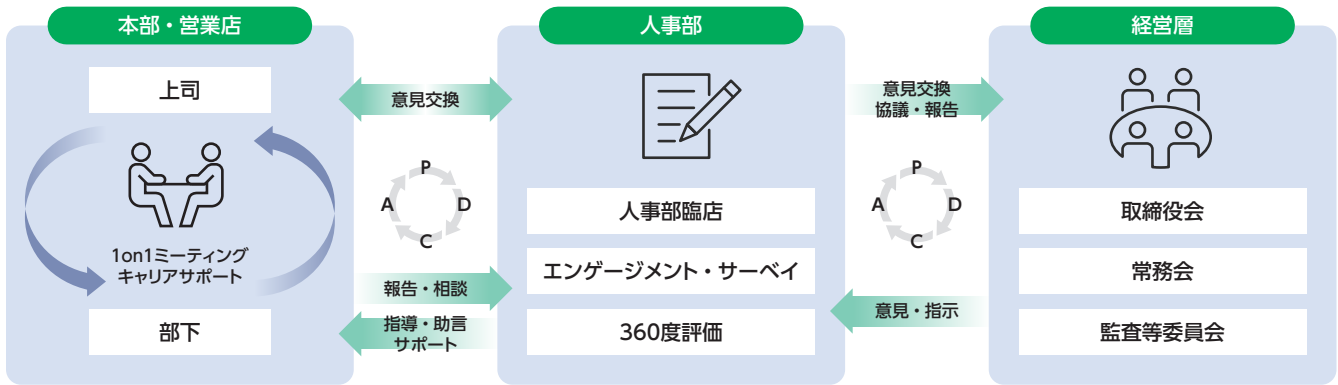
測定・管理要素	判定項目	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度目標
スキル	法人渉外平均スキルレベル（最大5.0）	-	2.4	2.7	3.0
	個人渉外平均スキルレベル（最大5.0）	-	1.8	2.0	2.2
	上位資格（FP1級・CFP・中小企業診断士）保有者数	224名	261名	274名	330名
	デジタル人材認定者数	674名	1,138名	1,612名	1,700名
チャレンジ	エンゲージメントスコア（挑戦指数）（最大5.0）*	3.5	3.6	3.6	3.6以上
	ジョブトライアル参加者数	96名	171名	194名	250名以上
	ジョブエントリー応募者数	8名	14名	7名	21名以上
リターン	渉外人員比率	47.1%	47.7%	49.0%	51.0%
	本業にかかる労働生産性	12百万円	14百万円	16百万円	18百万円
	コンサルティング収益	58億円	65億円	84億円	90億円

※ 良好な状態の目安：3.5以上（挑戦に関する項目を抽出）

「挑戦的な企業文化の確立・エンゲージメント向上

全従業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するため、【人材戦略の実行プロセス】を通じて、「現場・人事・経営」のコミュニケーションを活性化し、企業文化改革を加速させます。また、従業員のエンゲージメントの向上に向けて、エンゲージメント・サーベイを含めた多面的なアプローチに基づく定量分析を行い、効果的な打ち手を実施します。

人材戦略の実行プロセス



エンゲージメント・サーベイの結果

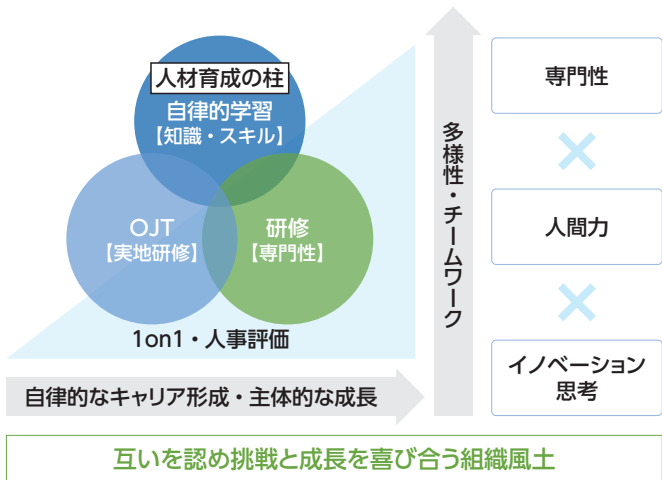
	2022年度	2023年度	2024年度
トータルエンゲージメント	3.7	3.7	3.7
仕事へのエンゲージメント	3.6	3.6	3.6
職場へのエンゲージメント	3.8	3.8	3.8
会社へのエンゲージメント	3.6	3.6	3.7

※ 良好な状態の目安：3.5以上（最大5.0）

人材育成戦略

七十七グループは、挑戦と成長を喜び合う組織風土のもと、一人ひとりの自律的なキャリア形成・スキルアップを支援し、多様な専門性と豊かな人間力・チャレンジ精神を育み、「力を高め、成長や貢献を共感できる組織」へと成長します。

「人材育成のフレームワーク



キャリアオーナーシップの定着

- ▶ 自律的なキャリアデザインの支援
- ▶ 主体的に挑戦できる環境の整備
- ▶ キャリア形成に必要な「スキルと学び」の習得状況の見える化

多様な専門人材の育成

- ▶ 渉外人員の育成に向けた研修体系の整備
- ▶ アウトプット型研修とOJTの連動
- ▶ 非金融分野の専門性伸長とノウハウの蓄積
- ▶ 上位資格（FP1級、CFP、中小企業診断士等）の取得に向けた支援

豊かな人間力とチームワークの最大化

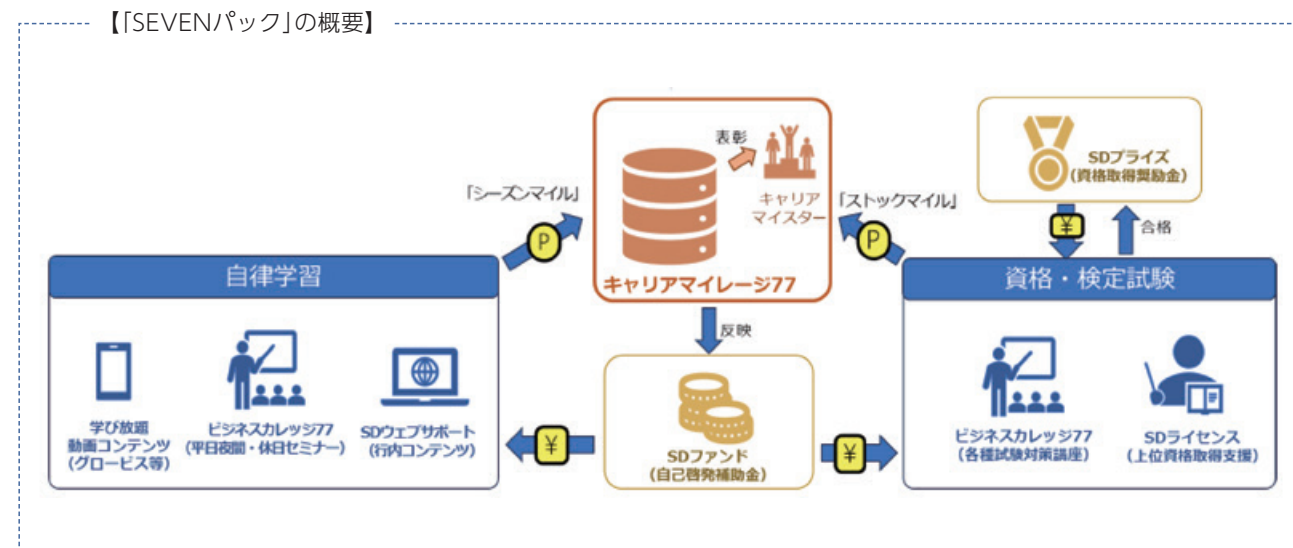
- ▶ マネジメント力の強化
- ▶ 豊かな人間力の醸成に向けた支援
- ▶ チームワークとコミュニケーションの活性化
- ▶ 互いを認め、挑戦と成長を喜び合う企業風土の確立

リスクリングの強化

- ▶ 渉外業務等へのリスクリング推進
- ▶ 専門人材の計画的な育成
- ▶ デジタル人材の創出
- ▶ イノベーション思考の浸透

「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。

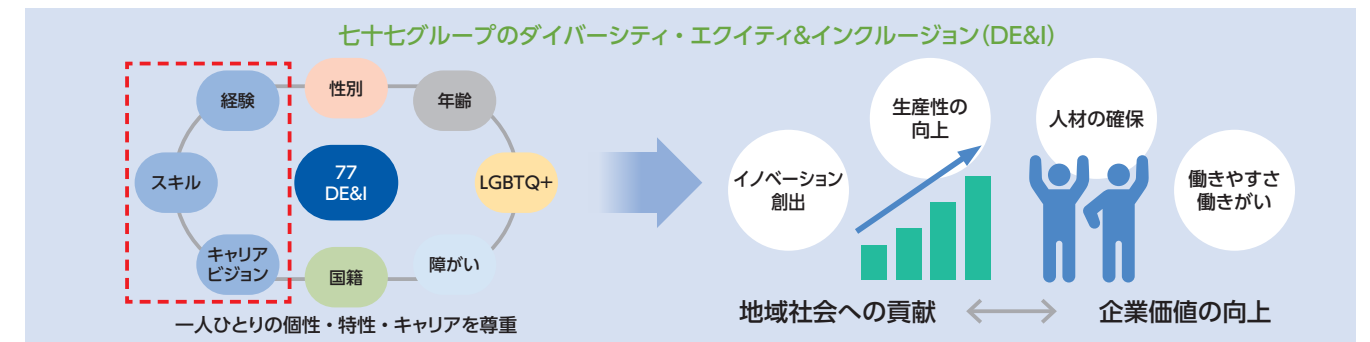
本プログラムでは、最終成果物として受講者は各自1件、七十七グループにおける事業案を構想することを目標としています。



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。

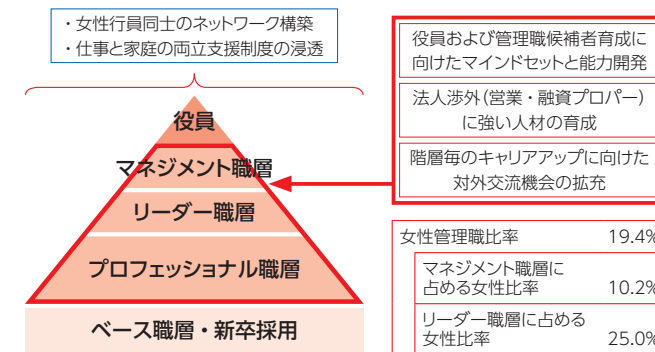
「個性と能力を最大限発揮できる職場環境の実現」



※ 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方です。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、関連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
▶ 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	▶ 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
▶ 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	▶ 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
Ⅱ. 人材育成戦略	コンサルティング収益	65億円	▶ 84億円	▶ 90億円
	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
	リスクリ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
Ⅲ. 多様性推進戦略	1人あたり研修受講回数	4.9回	▶ 6.0回	▶ 7.0回
	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%
Ⅳ. ウェルビーイング 推進戦略	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
	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。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思います。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るといいなと思います。

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ヵ店目なこともあり、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です。先輩方のようにお客さまに必要とされる銀行員に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、気候変動への取り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り組みを整理・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。

気候変動への取り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で審議のうえ、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

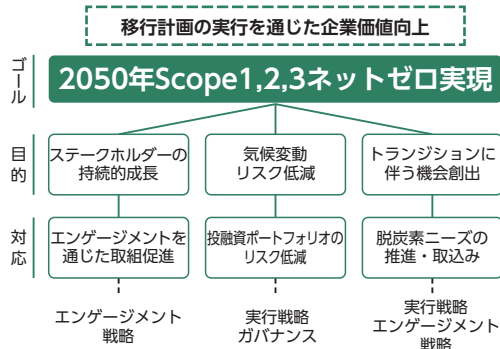
	項 目	主な内容
基礎	野心的目標	GHG排出量削減目標「2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現」
	背景・目的	・取引先・地域の脱炭素を牽引し、ステークホルダーの持続的成長に貢献 ・七十七グループの気候変動にかかるリスク低減とトランジションに伴う機会創出
ナガバ	組織体制	組織全体の役割、執行・監督体制、サステナビリティ委員会における推進管理
	リスク管理	リスク認識、シナリオ分析（物理的リスク、移行リスク）の結果、炭素関連資産の割合
実行戦略	取組内容	七十七グループのGHG排出量削減（2030年Scope1,2カーボンニュートラル実現）に向けた取組み
	商品・サービス	ソリューションを通じた取引先・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）
エンゲージ戦略ジ	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
指標と目標	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
	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。



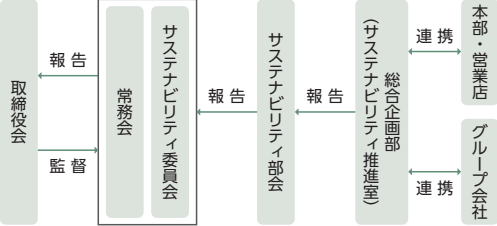
2. ガバナンス

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（SSB-J）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	宮城県内の事業性や信	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。

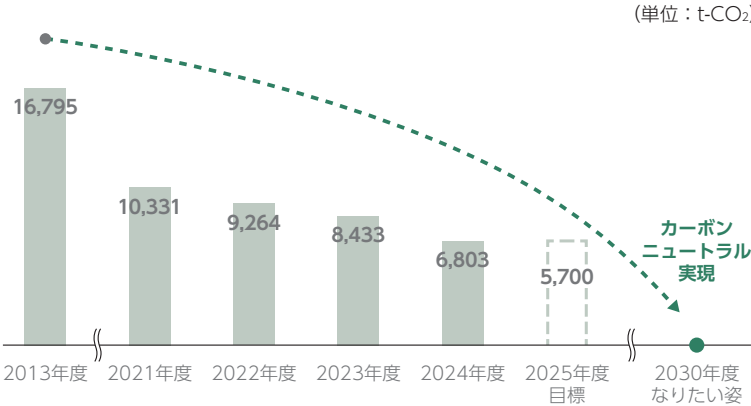
エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・食料・林産物	合計
4.8%	2.5%	18.7%	2.1%	28.1%

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

2030年～

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

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

Step2 現状把握

取組状況の見える化、課題の洗い出し

77SDGs支援サービス

GHG排出量算定を支援

C-Turtle

e-dash

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

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

Step3 優先課題、目標設定

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

Step4 取組実践

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

①企業応援型
②寄付型／社会貢献
③寄付型／医療応援
④寄付型／地元プロスポーツ応援
⑤寄付型／カーボン・オフセット
⑥働き方改革応援型

<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。

【サービス概要図】

社債発行企業 → ご提案 → 七十七グループ → カarbon・オフセット → 宮城県・仙台市所管の公共施設または関与するイベント

社債発行企業 → 私募債発行・引受け → 七十七グループ → カarbonクレジット（Jクレジット・非化石証書） → 宮城県・仙台市所管の公共施設または関与するイベント

発行額の0.1%相当額のクレジットを購入依頼 → プロバイダー

カーボンクレジット贈呈式の様子

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】

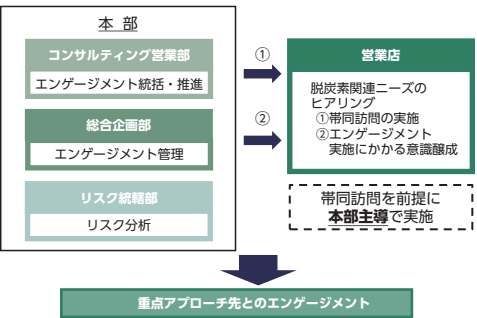
	分析項目	内 容
定量分析	貸出ポートフォリオ	分析内容：貸出ポートフォリオにおける融資残高が大きいセクター 上位セクター：不動産、サービス業、金融、卸売業、電力、建設業、小売業、食品
	FE算定結果	分析内容：投融資先全体におけるFE高排出セクター 上位セクター：電力、建設業、建設資材、食品、化学、運輸、石油・ガス
	エリア別FE規模	分析内容：宮城県内事業者におけるFE高排出セクター 上位セクター：建設業、電力、食品、運輸、石油・ガス、建設資材、不動産 ・投融資先全体に占める宮城県内事業者FE：52.8% ・宮城県内事業者のうち本社所在地が仙台市である事業者FE：56.9%
定性分析	移行リスクの大きさ	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】

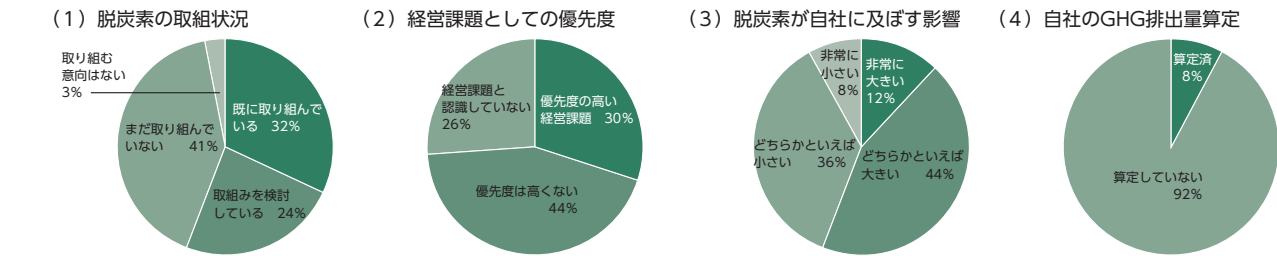
- ☐ 宮城県内FE上位100先
宮城県内FE全体の30％程度に相当
- ☐ 優先セクター該当先
業種区分：「食品」「建設」「自動車」



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

ーお客さまの声ー

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

ー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。

ー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。

ー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。

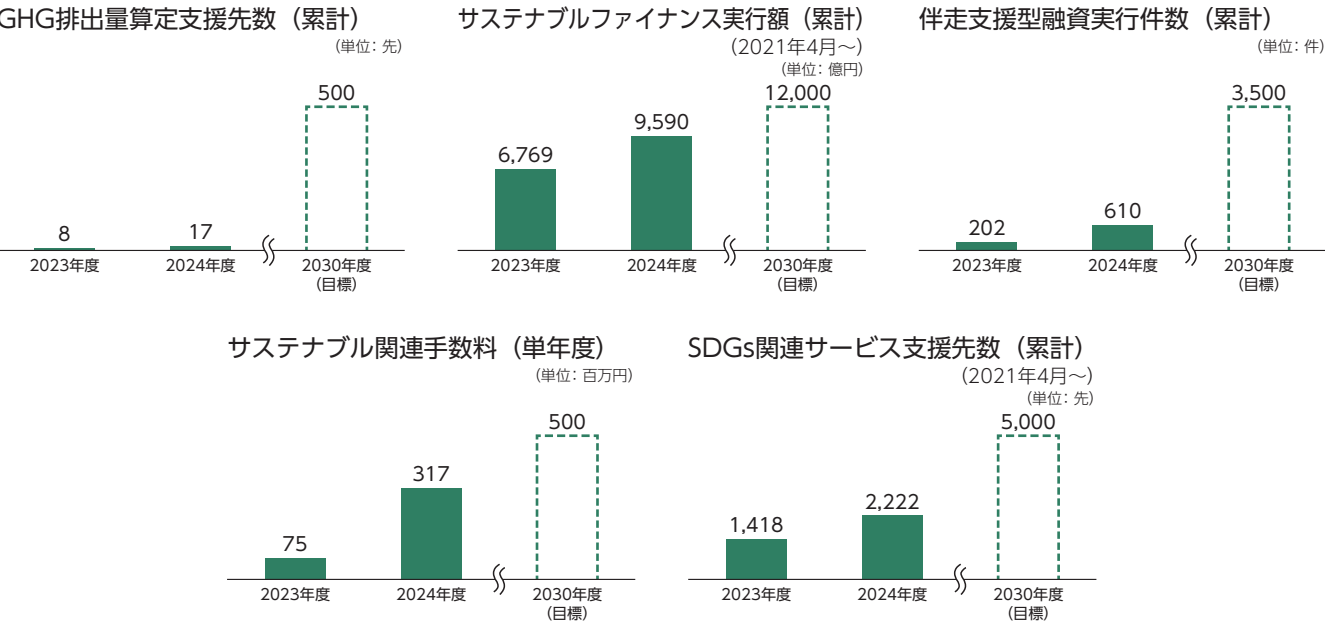
5. 指標と目標

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（ver2.7）」「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（ver3.5）」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。

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

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

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	
一 合計	8,198,105	2.7	2.76		一 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נק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נק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נקレジットの創出を支援しており、カーボנק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

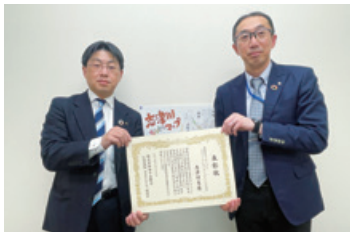
藻場は、水質の浄化や稚魚の産卵場・成育場として豊かさに富んだ水生生物を育む役割を担っており、藻場の保全活動を実施することで生物多様性の保全に寄与しています。

(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、何をしたらよいかわからないと思われ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

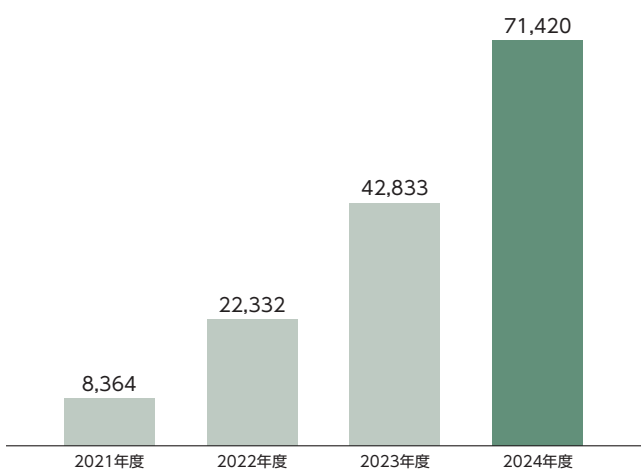
当行では、年代別にさまざまなツールを準備し、地域の多くのお客さまに「お金」に関する知識を提供しています。SDGs実践計画でも、2030年度までに120,000名に金融教育を提供する目標を掲げ取り組んでいます。一定の条件のもと、金融商品の運用益が非課税となるNISAの口座開設数も増加しており、お客さまの資産形成に対する関心が年々高まっています。



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。

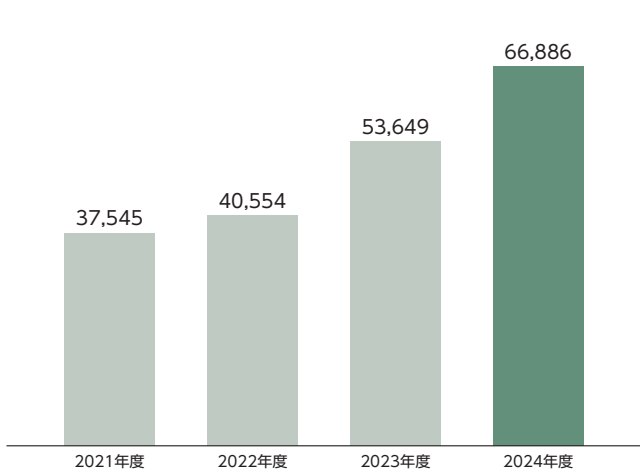
金融教育提供者数の推移（累計）

(単位：名)



NISA口座数の推移

(単位：件)



「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、对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。



【個社別の連携内容】

・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や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。



社外取締役メッセージ

様々な変化に順応できるよう、 多様性のある企業グループへ

奥山 恵美子 取締役(社外取締役)
(コーポレートガバナンス委員会委員長)



▶ 企業文化の変革

2018年に七十七銀行の社外取締役に就任いたしました。信用を第一とする銀行の性質もあり、非常に真面目で優秀な行員が多いという印象でした。現在の経営計画である「Vision 2030」の策定においては、当初の原案を見たときは、いかにも銀行風で、七十七が変わったと感じていただくにはギャップがあるのではと感じたことを覚えています。その後、経営陣での議論を踏まえブラッシュアップされた「Vision 2030」は、これまでの銀行ONLYではなくカンパニーへ変身し、地域と共に未来を切り拓いていくという想いを打ち出す内容となりました。経営で掲げた目標を行員一人ひとりに浸透させるため、頭取ほか社内役員が全営業店を回り説明会を開催したことは、小林頭取の「七十七グループを変える」という強い意志の表れであったものと感じています。

私が仙台市長だった頃、ちょうどダイバーシティ推進や働き方改革の流れが急速に進んでいく時期でしたので、社外取締役就任後は、時には講師、時には女性同士として意見交換をする機会を設けていただき、女性

▶ 取締役会の実効性

取締役会においても変化を感じています。取締役会の実効性に関しては、毎年取締役に対するアンケートが実施され、課題を認識し、次の運営に活かしていく

活躍を先頭に立って応援してきました。今では女性の部長や支店長のほかグループ会社の非常勤取締役なども多くなっており、幅広い分野で活躍されていることを大変嬉しく思うとともに、管理職の方だけでなく、若手の皆さんが生き生きと行動し、自分の考えを臆することなく発言する姿を見て、感覚的には「Vision 2030」の取組みのなかで、企業文化の変革は七十七グループにとって1番の変化ではないかと思っています。

今後、七十七グループが更に成長していくための力ぎは女性活躍の枠を超えた「多様性」ではないでしょうか。大きな組織ですので、多様な価値観が存在し世代間のギャップが起こることは当然あるでしょう。私たち年長者は、旧来の価値観に拘らず、受け入れること、認め合うこと、フレキシブルに対応すること、そして、正しいことはしっかりと伝承することが重要だと考えています。「多様性」は人の課題だけではなく、企業活動やビジネスにおいても、変化に強く、発想を豊かに、役職員のみならず取締役会も「多様性」を進めることが企業の成長につながるものと信じております。

取組みが継続的に行われています。現状に満足せず、少しでも前進させていこうとするマインドが浸透してきている証だと受け止めています。

昨年度、認識した課題は2つあり、取締役会の議論の活性化と社外取締役への情報提供の充実を求めるものでした。

取締役会の議論の活性化では、この1年間で会議資料の作成ルールが見直され、資料がスリム化されました。同時に、資料配付の時期が早まり、事前準備の時間を確保していただいたお陰で、取締役会における質疑応答の時間や割合が増加するなど、議論の活性化が図られたと実感しています。

社外取締役への情報提供では、本部・営業店だけで

▶ コーポレートガバナンス委員会の状況

今年度のコーポレートガバナンス委員会では、取締役会の機能強化を目指し、取締役の構成と報酬制度の見直しを行いました。

取締役の構成では、取締役会の機能について、今後、マネジメントモデルからモニタリングモデルへの転換を進めていくことや、執行役員体制の強化の必要性などについて議論いたしました。また、取締役に対するアンケートのなかで構成員が多いといった意見があったほか、機関投資家からの要請などを踏まえ、取締役の総数を16名から14名に減員したところです。取締役会における議論を活発化させていくため、社外取締役一人ひとりがこれまで以上にそれぞれの知見を発揮していくことが重要だと考えています。

今回、社外取締役の山浦監査等委員が退任されましたが、社外取締役が1名減員するなかにおいても、監査

▶ さいごに

様々な変化への対応力が求められる時代のなかで、企業文化改革戦略に掲げる「チャレンジ」「多様性」「コミュニケーション」の3つのキーワードは、個々の役員の方々に留まらず、七十七グループ全体の更なる飛躍に向けて、真に必要な要素です。「Vision 2030」の浸透を通じて、挑戦的な企業文化に向けて歩む過程を

なくグループ会社の皆さまとの情報交換の場を設定いただき、現場の生の声を聞くことができるのも嬉しい変化です。また、サイバー攻撃など最新のリスク管理の動向などをテーマとした役員セミナーを準備していただくと、情報提供が拡充され非常にありがたく思っています。自らのアンテナを高く持つとともに、行政経験や住民目線、ユーザー目線といった多角的な視点からの提言を行うなど、七十七グループの更なる成長に向け社外取締役として力を発揮してまいります。

機能を低下させないことを目指し、日本銀行出身で、かつ他の地方銀行で監査役の経験をお持ちの福田社外取締役に監査等委員をお願いすることとしました。今後とも取締役の員数や多様性、専門性の観点については、時代とともに求められる変化への順応性をしっかり捉えてまいります。

報酬制度についても見直しを行いました。昨年度は株式報酬の業績連動部分の項目に、ROE（連結）とサステナビリティ推進項目を選定し、経営の目指す方向性と報酬との連動をより強化いたしました。今年度は、業績連動報酬において、より高い目標までの階層に引き上げを行い、七十七グループの更なる成長を目指す設計としています。あらゆるステークホルダーの目線で、納得性や透明性の高いプロセスを確保しながら、更なる成長を目指してまいります。

しっかり伴走してまいります。七十七グループが力強い成長を続け、全てのステークホルダーにとって価値のある存在であり続けるため、コーポレートガバナンス委員会の委員長として、メンバーとスクラムを組んで役割を果たす所存です。



ガバナンス体制

役員一覧（2025年7月31日現在）

取締役



代表取締役頭取

1981年4月 当行入行
2006年6月 当行資金証券部長
2008年6月 当行総合企画部長
2010年6月 当行取締役総合企画部長
2013年6月 当行取締役本店営業部長
2014年6月 当行常務取締役本店営業部長

小林 英文

2015年6月 当行常務取締役
2016年5月 当行常務取締役石巻支店長
兼湊支店長
2016年6月 当行常務取締役
2017年6月 当行代表取締役副頭取
2018年6月 当行代表取締役頭取（現職）



代表取締役副頭取

1991年4月 当行入行
2012年6月 当行北浜支店長
2014年9月 当行盛岡支店長
2017年6月 当行県庁支店長
2018年6月 当行地域開発部長
2019年6月 当行総合企画部長

小林 寛

2021年6月 当行執行役員総合企画部長
2023年6月 当行常務取締役
2024年6月 当行代表取締役専務
2025年6月 当行代表取締役副頭取（現職）



代表取締役専務

1989年4月 当行入行
2013年9月 当行仙台原町支店長
2016年6月 当行市場国際部長
2019年6月 当行執行役員石巻支店長
兼湊支店長
2020年2月 当行執行役員石巻支店長
2021年1月 当行執行役員石巻支店長
兼穀町支店長
2021年6月 当行上席執行役員石巻支店長
兼穀町支店長

井深 修一

2022年6月 当行上席執行役員本店営業部長
兼芭蕉の辻支店長
兼南町通支店長
2023年6月 当行常務取締役
2025年4月 当行常務取締役卸町支店長
兼中央市場支店長
2025年6月 当行代表取締役専務（現職）



常務取締役

黒田 隆士

1990年4月 当行入行
2014年6月 当行東部町支店長
2016年6月 当行泉支店長
2018年6月 当行古川支店長
2019年6月 当行コンサルティング営業部長
2020年6月 当行執行役員コンサルティング営業部長



常務取締役

小田島 祥之

1992年4月 当行入行
2014年9月 当行東仙台支店長
2016年3月 当行吉岡支店長
2018年3月 当行平支店長
2020年3月 当行名掛丁支店長
兼仙台駅前支店長
2022年6月 当行執行役員営業統轄部長



常務取締役

青木 一洋

1992年4月 当行入行
2014年9月 当行北浜支店長
2017年1月 七十七証券株式会社
本社営業部長
2019年6月 当行市場国際部長
2021年6月 当行資金証券部長
2022年6月 当行執行役員資金証券部長



常務取締役

小田島 祥之

1992年4月 当行入行
2014年9月 当行東仙台支店長
2016年3月 当行吉岡支店長
2018年3月 当行平支店長
2020年3月 当行名掛丁支店長
兼仙台駅前支店長
2022年6月 当行執行役員営業統轄部長



取締役（社外取締役）

奥山 恵美子

1975年4月 仙台市採用
2009年8月 仙台市長
2018年6月 当行取締役（現職）



取締役（社外取締役）

小山 茂典

1982年4月 東北金属工業株式会社
（現株式会社トークン）入社
2007年4月 同社執行役員EMC事業部長
2010年6月 同社取締役執行役員
2011年6月 同社取締役執行役員常務
2012年2月 同社代表取締役執行役員社長
2017年4月 KEMET Corporation
Executive vice president
2020年7月 株式会社トークン相談役
2021年7月 公益財団法人トークン
科学技術振興財団
理事長（現職）
2022年6月 当行取締役（現職）
2023年6月 伯東株式会社取締役
（現職）



取締役監査等委員（社外取締役）

牛尾 陽子

2001年5月 株式会社藤崎
快適生活研究所
専務取締役所長
2003年5月 株式会社藤崎取締役
2011年1月 財団法人東北活性化
研究センター
アドバイザーフェロー
2012年4月 公益財団法人東北活性化
研究センターフェロー
2016年4月 国立大学法人東北大学監事
2019年6月 当行取締役監査等委員（現職）
2020年8月 株式会社正総合事務所
代表取締役（現職）



取締役監査等委員（社外取締役）

遠藤 信哉

1979年4月 宮城県採用
2013年4月 宮城県土木部長
2017年4月 宮城県公営企業管理者
2019年4月 宮城県副知事
2019年6月 公益社団法人宮城県国際
経済振興協会理事長
2020年7月 株式会社仙台台港貿易促進
センター代表取締役会長
2023年6月 公益財団法人みやぎ産業
振興機構理事長（現職）
2023年6月 公益財団法人宮城県
スポーツ協会理事長（現職）
2023年6月 当行取締役監査等委員（現職）

上席執行役員

監査部長 千田 一仁
事務統轄部長 北 蘭 宏
東京支店長 遠藤 英樹
本店営業部長兼芭蕉の辻支店長兼南町通支店長 川口 健
人事部長 渡 邊 崇



取締役（社外取締役）

大滝 精一

1987年10月 東北大学経済学部助教授
1992年4月 同大学経済学部教授
1999年4月 同大学大学院
経済学研究科教授
2011年4月 同大学経済学研究科長・
経済学部部長
2014年7月 公益財団法人地域創造基金
さなぶり理事長
2016年6月 株式会社ユアテック
監査役
2016年11月 一般社団法人ローカル
グッド創成支援機構
代表理事（現職）
2018年4月 大学院大学至善館
副学長（現職）
2020年6月 当行取締役（現職）



取締役監査等委員

村主 正範

1988年4月 当行入行
2010年3月 当行仙台東口支店長
2011年9月 当行札幌支店長
2013年6月 当行県庁支店長
2015年6月 当行営業渉外部長
2018年4月 当行コンサルティング営業部長
2018年6月 当行執行役員東京支店長
2020年6月 当行上席執行役員東京支店長
2021年6月 当行上席執行役員本店営業部長
兼芭蕉の辻支店長
2021年12月 当行上席執行役員本店営業部長
兼芭蕉の辻支店長
兼南町通支店長
2022年6月 当行常務取締役
2024年6月 当行取締役監査等委員（現職）



取締役監査等委員（社外取締役）

三浦 直人

1978年4月 東北電力株式会社入社
2012年6月 同社執行役員お客さま本部
副部長お客さま本部配電
部長
2015年6月 同社常務取締役電力ネット
ワーク本部副本部長
2015年6月 東北インテリジェント通信株式
会社（現株式会社トークネット）
取締役
2018年6月 東北インテリジェント通信株式
会社（現株式会社トークネット）
代表取締役社長
2021年4月 東北インテリジェント通信株式
会社（現株式会社トークネット）
代表取締役会長
2023年6月 東北生産性本部会長
2023年6月 当行取締役監査等委員（現職）
2024年4月 株式会社トークネット相談役



取締役監査等委員（社外取締役）

福田 一雄

1981年4月 日本銀行入行
2003年5月 同行前橋支店長
2005年12月 同行金融機構局参事役
2007年6月 同行金融研究所参事役
2008年7月 同行仙台支店長
2012年5月 同行文書局長
2013年6月 株式会社千葉銀行監査役
2017年6月 株式会社大阪取引所
常務執行役員
2018年4月 同社取締役常務執行役員
2019年4月 日本取引所自主規制法人
常務理事
2023年6月 当行取締役
2025年6月 当行取締役監査等委員（現職）

執行役員

特命事項担当（DX関連） 加藤 雅英
特命事項担当（海外ビジネス） 入江 恵一郎
卸町支店長兼中央市場支店長 鹿戸 雄介
総合企画部長 田 邊 茂
営業統轄部長 金田 貴幸
石巻支店長兼穀町支店長兼新中里支店長 佐藤 拓人
名掛丁支店長兼仙台駅前支店長 一柳 知秋
審査部長 森 行良
コンサルティング営業部長 砂子 誠治

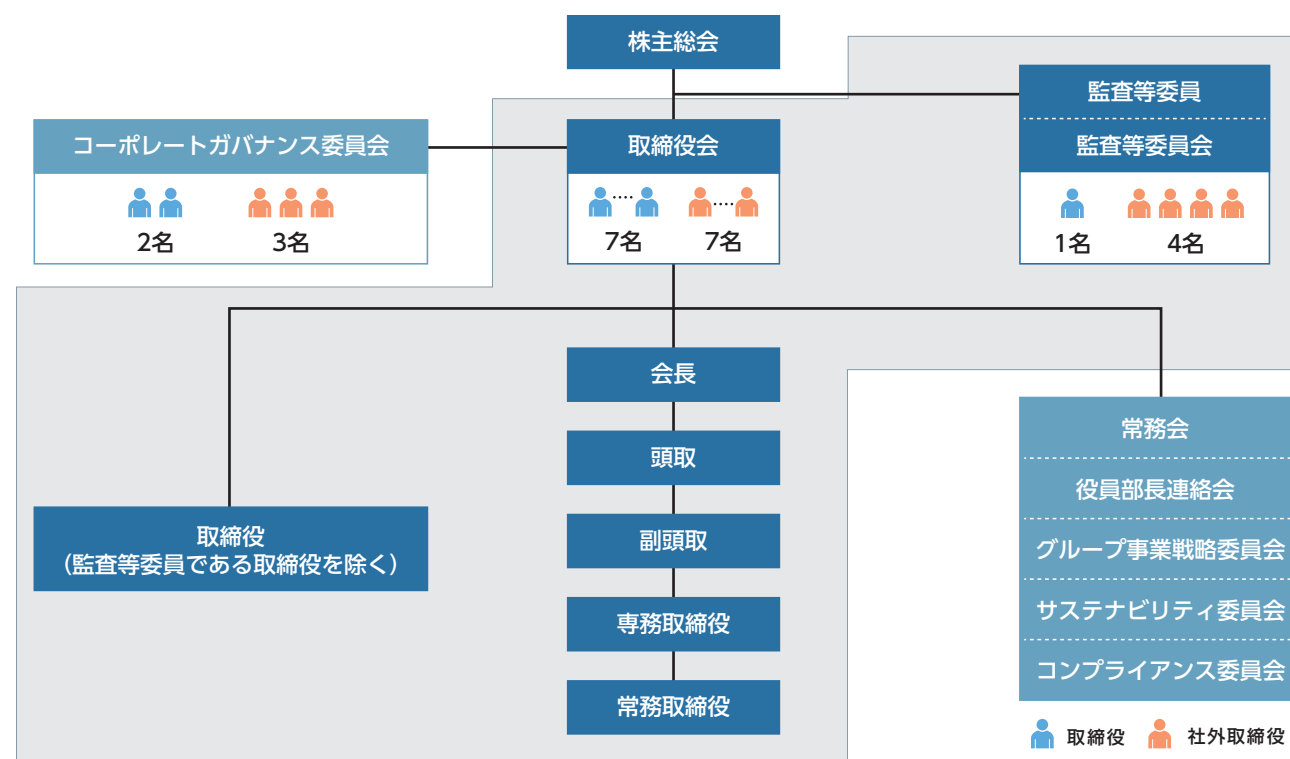
コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

- ・経営の基本理念である「行是」に従い、銀行業務を通じて「地域経済・社会の発展に貢献する」という地方銀行の公共的使命を常に念頭においた業務運営に努めます。
- ・当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、経営の透明性およびプロセスの適切性を高めるとともに、地域社会、取引先および株主をはじめとする、ステークホルダーとの適切な協働に努めます。

コーポレートガバナンス体制

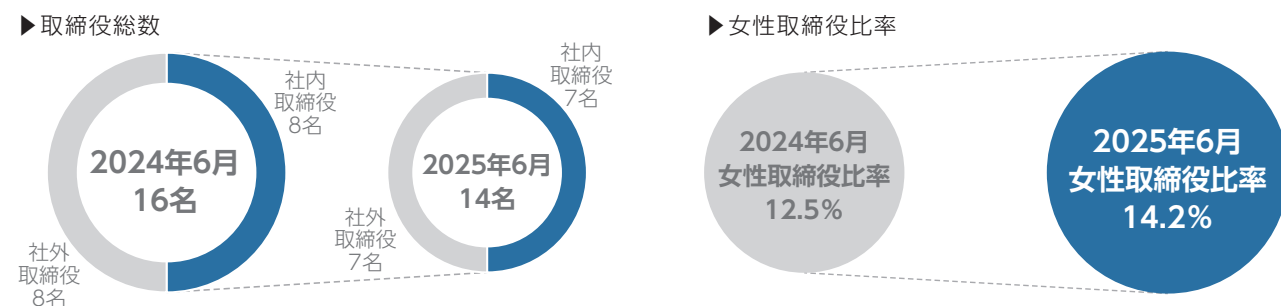
社外取締役が過半数を占める「監査等委員会」の設置および「監査等委員である取締役」に対する取締役会における議決権の付与などを通じて、取締役会および業務執行者に対する監督機能等の強化が図られ、経営の透明性および客観性が確保されていることから、現行の体制を選択しています。

コーポレートガバナンス体制図



取締役会の構成

銀行業務に精通した社内取締役と、社外における豊富な経験や幅広い識見を有する複数名の社外取締役に、取締役会全体としての知識・経験・能力のバランスと多様性を備えた構成としています。なお、2025年6月には、取締役会運営の最適化に向けて取締役人数の縮減を行いました。



取締役のスキルマトリックス

当行の取締役会は、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、また「Vision 2030」に掲げる「なりたい姿」を実現するために必要な各取締役が備えるべきスキル等を特定したうえで、銀行業務に精通した社内取締役と、社外における豊富な経験や幅広い識見を有する複数名の社外取締役により、取締役会全体としての知識・経験・能力のバランスと多様性を備えた構成となっています。

		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	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	○		●	●	◎	●	●	
	黒 田 隆 士	○		●		◎	●	●	◎
	小田島 祥 之	○			◎	●		◎	
	青 木 一 洋	○			◎	●	◎		
	奥 山 恵美子		○			◎			●
	大 滝 精 一		○	◎		●			
小 山 茂 典		○	◎			●	●		
監査等委員である取締役	村 主 正 範	○		●	●	●	●	●	
	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
D X／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

取締役会は、取締役(監査等委員である取締役を除く)9名(うち社外取締役3名)および監査等委員である取締役5名(うち社外取締役4名)の計14名(男性12名、女性2名)で構成されており、経営上の重要事項に係わる意思決定を図っています。(2024年度の実行役員会開催回数:13回)

— 取締役会での具体的な検討事項(2024年度) —

- ◆「Vision 2030」の実現に向けた短期経営計画
- ◆総合予算策定にかかる事項
- ◆役員の指名・報酬にかかる事項
- ◆人的資本経営の基本方針策定
- ◆グループ事業戦略部の設置
- ◆子会社の設立
「七十七ビジネスウィズ」
「77 NEXT CONSULTING PTE. LTD.」

コーポレートガバナンス委員会

経営の透明性およびプロセスの適切性をより一層高め、企業統治機能の更なる充実を図るため、取締役会の任意の諮問機関としてコーポレートガバナンス委員会を設置しています。(2024年度のコーポレートガバナンス委員会開催回数：5回)

コーポレートガバナンス委員会の委員は、社外取締役(監査等委員である取締役を除く)、代表取締役頭取および頭取を除く取締役会の定める最上位の代表取締役とし、コーポレートガバナンス委員会の委員長および副委員長は、社外取締役(監査等委員である取締役を除く)の中から委員の互選により決定しています。

監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役5名(うち社外取締役4名)で構成されており、取締役の職務の執行の監査および取締役会の監督機能の監視を行っています。

当行は、常勤監査等委員を1名選任しています。常勤監査等委員は、取締役会以外的重要な会議への出席や内部監査部門等との連携、執行部門からの定期的な報告の受領等を行い、これらの情報を監査等委員全員で共有することを通じて、監査等委員会による監査・監督の実効性を高める活動をしています。また、監査等委員会の職務を補助する専任の使用人を配置し、監査等委員会を補佐する体制を整備しています。

コーポレートガバナンス委員会での
主な検討事項（2024年度）

- ◆取締役候補者の指名ならびに代表取締役の選任
- ◆取締役に対する報酬等の配分
- ◆「業績連動型株式報酬制度」における目標項目設定
- ◆取締役会全体の実効性の分析・評価
- ◆「取締役会全体の実効性に関する分析・評価」における課題への対応結果等
- ◆経営全般に関する意見交換

監査等委員会での主な検討事項
(2024年度)

- ◆「Vision 2030」および短期経営計画の重点戦略・施策への取組状況
- ◆法令等遵守態勢の更なる強化に向けた取組状況
- ◆マネー・ローンドリング等防止態勢の高度化に向けた本部の取組状況および営業店における運用状況
- ◆デジタル戦略の推進を踏まえたITガバナンスの整備・発揮状況
- ◆グループ会社のガバナンス強化への取組状況
- ◆業務継続体制の整備状況

取締役、社外取締役、監査等委員である取締役、監査等委員である社外取締役の指名方針

取締役

指名方針に掲げる要件を充足する者の中から、頭取が取締役(監査等委員である取締役を除く)候補者を推薦し、代表取締役の協議により選定を行い、透明性および公正性を高めるため、コーポレートガバナンス委員会による審議・答申を踏まえ、取締役会で決定します。

【指名方針】

- A. 当行の経営管理を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有し、かつ、十分な社会的信用を有していること
- B. 行是の理念に基づき、当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に貢献可能であると期待されること

社外取締役

指名方針に掲げる要件を充足する者の中から、頭取が社外取締役(監査等委員である取締役を除く)候補者を推薦し、代表取締役の協議により選定を行い、透明性および公正性を高めるため、コーポレートガバナンス委員会による審議・答申を踏まえ、取締役会で決定します。

【指名方針】

- A. 当行の経営理念を理解し、かつ、企業経営、金融、経済、財務会計、法務、税務、監査等の分野における豊富な知識と経験、および十分な社会的信用を有し、経営陣等へ適切な意見・助言を行えること
- B. 当行の「独立性判断基準」における独立性の要件を充足していること

監査等委員である取締役

指名方針に掲げる要件を充足する者の中から、頭取が監査等委員である取締役候補者を推薦し、代表取締役の協議により選定を行い、透明性および公正性を高めるため、コーポレートガバナンス委員会による審議・答申を踏まえ、監査等委員会の同意を経て、取締役会において決定します。

【指名方針】

- A. 当行の取締役の職務執行の監査を的確、公正かつ効率的に遂行できる知識および経験を有し、かつ、十分な社会的信用を有していること
- B. 業務執行者の立場からの独立性を確保し、公正不偏の態度を保持することが可能であること

監査等委員である社外取締役

指名方針に掲げる要件を充足する者の中から、頭取が監査等委員である社外取締役候補者(補欠の監査等委員である社外取締役候補者を含む)を推薦し、代表取締役の協議により選定を行い、透明性および公正性を高めるため、コーポレートガバナンス委員会による審議・答申を踏まえ、監査等委員会の同意を経て、取締役会において決定します。

【指名方針】

- A. 当行の取締役の職務執行の監査を的確、公正かつ効率的に遂行できる企業経営、金融、経済、財務会計、法務、税務、監査等の分野における豊富な知識および経験を有し、かつ、十分な社会的信用を有していること
- B. 当行の「独立性判断基準」における独立性の要件を充足し、中立の立場から客観的に監査意見を表明することが可能であること

社外取締役の選任理由

氏名	選任理由	24年度出席状況
奥 山 恵美子	地方行政に長く携わり、仙台市長などの行政の責任者としての豊富な経験や幅広い識見から、当行の社外取締役として適任であると判断し、選任しました。選任後は、特に地方創生や地域貢献に関する助言・監督をいただくことを期待しています。	取締役会 13回／13回 コーポレートガバナンス委員会 5回／5回
大 滝 精 一	大学教育に長く携わった豊富な経験と経済・経営学に関する高度な専門知識を有していることから、当行の社外取締役として適任であると判断し、選任しました。選任後は、特に地域経済および経営学の専門家としての助言・監督をいただくことを期待しています。	取締役会 13回／13回 コーポレートガバナンス委員会 5回／5回
小 山 茂 典	グローバルなもののづくり企業の経営者としての豊富な経験と国際的な幅広い識見を有していることから、当行の社外取締役として適任であると判断し、選任しました。選任後は、特に企業経営や国際業務に関する助言・監督をいただくことを期待しています。	取締役会 13回／13回 コーポレートガバナンス委員会 5回／5回
牛 尾 陽 子	国立大学法人の監事としての実務経験のほか、企業経営に携わった実績から、銀行の取締役の職務執行の監査を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識、経験および十分な社会的信用を有していると判断し、選任しました。選任後は、特に企業経営に関する助言および取締役の職務執行の監査や取締役会の監督機能の強化を期待しています。	取締役会 13回／13回 監査等委員会 18回／18回
三 浦 直 人	公益事業を担う上場企業の取締役および企業経営に携わった実績から、銀行の取締役の職務執行の監査を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識、経験および十分な社会的信用を有していると判断し、選任しました。選任後は、特に企業経営に関する助言および取締役の職務執行の監査や取締役会の監督機能の強化を期待しています。	取締役会 13回／13回 監査等委員会 18回／18回
遠 藤 信 哉	地方行政に長く携わった豊富な経験や幅広い識見のほか、企業経営に携わった実績から、銀行の取締役の職務執行の監査を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識、経験および十分な社会的信用を有していると判断し、選任しました。選任後は、特に企業経営や地方創生に関する助言および取締役の職務執行の監査や取締役会の監督機能の強化を期待しています。	取締役会 13回／13回 監査等委員会 18回／18回
福 田 一 雄	日本銀行の要職を歴任し、金融市場・金融システムに長く携わった実績から、銀行の取締役の職務執行の監査を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識、経験および十分な社会的信用を有していると判断し、選任しました。選任後は、特に金融政策を踏まえたリスク管理や市場運用に関する助言および取締役の職務執行の監査や取締役会の監督機能の強化を期待しています。	取締役会 13回／13回 コーポレートガバナンス委員会 5回／5回

※ 福田一雄は、取締役(社外取締役)としての出席状況を記載しています。

主な機関ごとの構成員

役 名	氏 名	取締役会	常務会	コーポレート ガバナンス委員会	監査等委員会	グループ事業 戦略委員会	サステナビリティ 委員会	コンプライアンス 委員会
(代表取締役) 取締役頭取	小 林 英 文	○(議長)	○(議長)	○		○(委員長)	○(委員長)	○(委員長)
(代表取締役) 取締役副頭取	小 林 寛	○	○	○		○	○	○
(代表取締役) 専務取締役	井 深 修 一	○	○			○	○	○
常務取締役	黒 田 隆 士	○	○			○	○	○
常務取締役	小田島 祥 之	○	○			○	○	○
常務取締役	青 木 一 洋	○	○			○	○	○
取締役	奥 山 恵美子	○		○(委員長)				
取締役	大 滝 精 一	○		○				
取締役	小 山 茂 典	○		○				
取締役 監査等委員	村 主 正 範	○	△(※3)		○(委員長)	△(※3)	△(※3)	△(※3)
取締役 監査等委員	牛 尾 陽 子	○			○			
取締役 監査等委員	三 浦 直 人	○			○			
取締役 監査等委員	遠 藤 信 哉	○			○			
取締役 監査等委員	福 田 一 雄	○			○			
その他の 構成員			総合企画部長			総合企画部長 グループ事業 戦略部長 デジタル戦略部長 コンプライアンス 統轄部長 リスク統轄部長 営業統轄部長 人事部長 監査部長	総合企画部長 グループ事業 戦略部長 リスク統轄部長 営業統轄部長 コンサルティング 営業部長 地域開発部長 人事部長 総務部長	総合企画部長 コンプライアンス 統轄部長 事務統轄部長 監査部長

※1 会長は選任されていません。

※2 取締役奥山恵美子、大滝精一、小山茂典、牛尾陽子、三浦直人、遠藤信哉および福田一雄は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。

※3 常勤の取締役監査等委員は、常務会、グループ事業戦略委員会、サステナビリティ委員会およびコンプライアンス委員会に出席し、必要に応じて意見を述べます。

※4 監査等委員会の委員長は、コーポレートガバナンス委員会に出席します。

※5 グループ会社の社長は、グループ事業戦略委員会に出席します。

取締役会の実効性評価

当行は、「コーポレートガバナンスに関する基本方針」において、毎年度末を基準として、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、結果の概要を開示するとともに、必要な改善を図る旨を定めています。

2024年度の課題・改善に向けた取組状況

- 議論の更なる活性化に向けた取締役会運営の見直しに努めること

取締役会における会議資料の配布を早期化し事前準備の時間を確保したほか、議場での説明に使用しない基礎資料等を参考資料として分離のうえ、本編資料については論点を絞った構成とするなど、会議資料の作成ルールを見直し、説明者は議場において簡潔に説明するよう徹底

取組結果

議論時間
2023年度比 **+6.9%**

- 社外取締役への情報提供、知識習得機会の更なる充実に努めること

七十七グループの理解を深め、取締役会における議論の更なる活性化を図る観点から、本部・営業店やグループ会社との情報交換の場として担当業務報告会、社外役員連絡会の開催頻度および内容について拡充。また、取締役会の議案にかかる事前説明や役員向け各種セミナーを通じた情報提供を実施

情報提供回数 **13回**

アンケートを通じて認識した課題

- 組織運営の最適化に向けた取締役会メンバー構成の見直しを図ること
- 議論の更なる活性化に向けた取締役会運営の見直しに努めること

※評価方法

取締役に対するアンケートを実施し、定量的評価と定性的評価の側面から実効性を評価しています。アンケート結果に基づく全体的な評価およびアンケートを通じて認識した課題は、コーポレートガバナンス委員会の審議を経て、取締役会において決議しています。

取締役の研修等の方針

当行は、取締役がその役割を果たすために必要な知識の習得・更新等の研鑽に努めることを奨励するとともに、研修機会の提供等を行い、必要な費用を支援することとしています。

実施内容

2024年7月～2025年3月 グループ会社(6社)との意見交換
2024年7月～2025年3月 営業店(4カ店)および本部(3部)との活動状況にかかる意見交換
2024年8月、2024年10月 ITリテラシー向上セミナー
2025年1月 法令等遵守セミナー
2025年2月 本部若手行員との情報交換

役員の報酬等

取締役(監査等委員である取締役および社外取締役を除く)の報酬等は、定時定額報酬である「基本報酬」のほか、当行の中長期的な業績向上と企業価値向上への意欲を高める観点から、当期純利益に連動する「業績連動報酬」、株式価値との連動性を有する「株式報酬」の3つで構成し、それぞれの構成比率を概ね、以下のとおりとしています。

なお、2025年6月27日開催の第141回定時株主総会の決議により「業績連動報酬」の限度額を年間90百万円から180百万円に改定しています。

	基本報酬	業績連動報酬	株式報酬
構成比率	60%	15%	25%
報酬限度額	年額270百万円	年額180百万円	—

▶業績連動報酬

当期純利益（単体）	業績連動報酬支給月数
600億円超	7.5ヵ月
550億円超～600億円以下	7.0ヵ月
500億円超～550億円以下	6.5ヵ月
450億円超～500億円以下	6.0ヵ月
400億円超～450億円以下	5.5ヵ月
350億円超～400億円以下	5.0ヵ月
300億円超～350億円以下	4.5ヵ月

(支給算式)

業績連動報酬支給額＝月額報酬(取締役の月額給与額)×業績連動報酬支給月数

▶株式報酬

「株式報酬」は、当行が拠出する業務執行取締役の報酬を原資として当行株式が信託を通じて取得され、業務執行取締役に対して、役員、経営計画等の達成度等に応じて当行株式等が信託を通じて交付等されます。本株式報酬は、各事業年度における経営計画等の達成度等に応じた業績連動部分(「役員に応じて定められた基準額×業績連動支給月額(業績達成度に応じて0.0ヵ月～1.6ヵ月の範囲で変動)」に相当する当行株式等)と各事業年度末の役員に応じた業績非連動部分(「役員に応じて定められた基準額」に相当する当行株式等))により構成されており、原則として業務執行取締役の退任時に交付等されます。業績連動部分については、評価対象事業年度の期初に開催される取締役会において、当行の経営計画等を踏まえた目標項目および目標値を設定しており、達成度に応じて変動します。

	2024年度		2025年度
	目標	実績	目標
ROE(連結)	5.44%	6.68%	7.55%
対顧客収益額(①+②)	690億円	750億円	905億円
(貸出金利息①)	(560億円)	(605億円)	(753億円)
(役務取引等利益②)	(130億円)	(145億円)	(152億円)
コアOHR	49.05%	45.34%	44.46%
サステナビリティ推進項目 (SDGs関連サービス支援先数(累計))	1,800先	2,222先	2,800先
DX推進項目(⑤+⑥)	65%	67%	73%
(非対面チャネル(法人)⑤)※	(35%)	(35%)	(38%)
(非対面チャネル(個人)⑥)	(30%)	(32%)	(35%)

※ DX推進項目(非対面チャネル(法人))は個人事業主を除く。

▶役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

2024年度

役員区分	員数	報酬等の総額（百万円）			
			基本報酬	業績連動報酬	株式報酬
取締役 (監査等委員である取締役を除く) (社外取締役を除く)	9	374	198	82	92
取締役 (監査等委員) (社外取締役を除く)	2	23	23	—	—
社外取締役	8	48	48	—	—

※1 支給人数には、2024年6月27日開催の第140回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役(監査等委員である取締役を除く)(社外取締役を除く)2名、取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)1名を含んでいます。

※2 当行は、役員報酬BIP信託による業績連動型株式報酬制度(以下、「本制度」という。)を導入しています。上記の株式報酬の額には、本制度に基づき2024年度中に付与された株式交付ポイントに係る費用計上額を記載しています。

▶役員ごとの報酬等の総額

連結報酬等の総額が1億円以上である者が存在しないため、記載していません。

リスク管理態勢

近年、金融機関を取り巻く経営環境が大きく変化し、金融機関はこれまでとは比較できないほど様々なリスクに晒されるようになりました。こうしたなか、金融機関には、従来以上にリスクを正確に把握、分析し、適切に管理することが求められています。

トップリスク

当行では、各種のリスクシナリオが顕在化した場合の影響度と蓋然性等を整理のうえ、当行および当行の関係会社に特に重要な影響を与える可能性があるリスク(トップリスク)を踏まえて短期経営計画を策定し、リスクマネジメントに努めています。また、定期的なストレステスト等を通じて、トップリスクに起因するリスクシナリオが発生した際の財務への影響等を検証しています。

2025年度の短期経営計画策定に際してのトップリスクは以下のとおりです。

時間軸	トップリスク	主なリスクシナリオ（例）
短期	ALM運営の難化	・金利上昇局面において預金獲得競争が激化、預金流出により運用原資確保が困難となるほか、調達コストが急増、業績が悪化 ・国内外の金融経済政策を発端とした急激な長期金利の上昇や金融株式相場下落、為替相場の変動等により、債券評価額の減少、株式等の減損、為替差損等が発生し、業績が悪化
短期～中長期	同業・異業種との競合激化	・人口減少やITの普及、規制緩和等を背景に業態を超えた競合が激化するなかで、相対的に競争優位性を失い、収益力が低下
短期～超長期	グループガバナンスの複雑化	・事業領域の拡大に伴い新たなリスクに晒されるほか、グループ事業が進展せず、リーディングカンパニーの実現性が低下 ・事業領域とのミスマッチや企業文化改革の遅れ等により人材流出が増加するほか、有能な人材の確保・育成が進展せず
	営業地盤の悪化	・宮城県の経済悪化に伴い業容拡大が困難となるほか、特定業種・大口と信先の業況悪化に伴い不良債権が増加
偶発的	大規模災害等の発生	・大規模な自然災害等の発生に伴い、七十七グループおよび取引先が被災し、業績が悪化
	システムリスクの顕在化	・サイバー攻撃やシステム障害等により、大規模な業務停止が発生

大規模災害発生時における業務継続体制の整備

当行では、大規模地震などの災害やシステム障害等の緊急事態発生時における基本的な行動指針を明確にするため「災害等緊急時対応プラン」を策定しています。

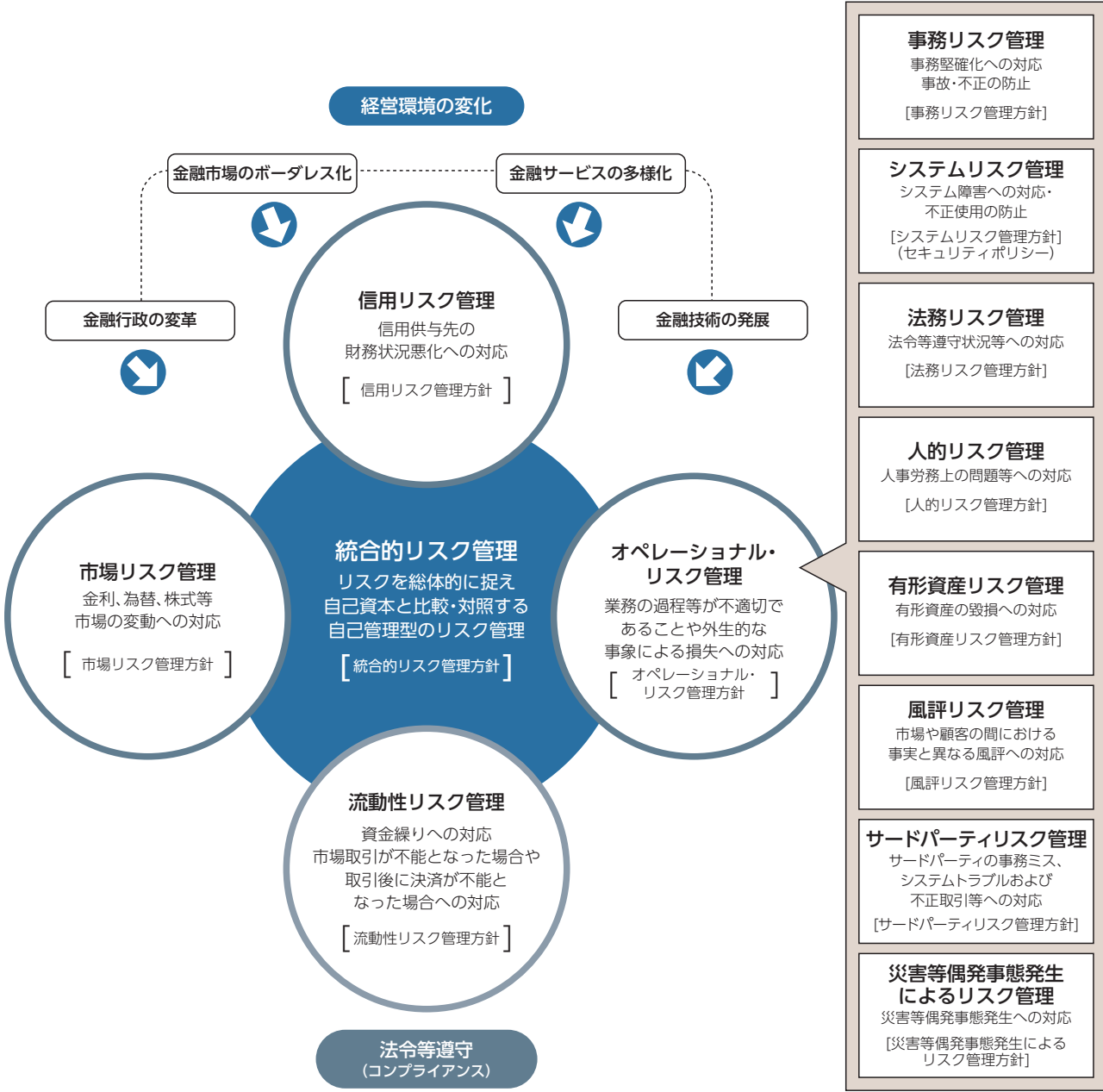
「災害等緊急時対応プラン」では、当行が不慮の災害等により損害を被り、銀行業務の遂行が通常どおり果たせなくなった場合においても、金融機能の維持の観点から必要最低限の業務を継続するため、あるいは早期に再開・復旧を図るため「業務継続計画」を定め、業務継続体制の整備に努めています。また、「災害等緊急時対応プラン」の実効性を確認するため、定期的な災害訓練や業務継続訓練を実施しているほか、東日本大震災による被害を踏まえ、災害等に対する備えをより強固なものとする見直しを実施し、当行の危機対応力の強化に努めています。

統合的リスク管理態勢の強化

当行は、経営の健全性を高める観点から、直面するリスクに関して、リスクの種類毎に評価したものを総体的に捉え、自己資本と比較・対照することによって、自己管理型のリスク管理を行う統合的リスク管理態勢を構築するとともに、リスク計量技術の高度化等のリスク管理方法の向上を図っています。

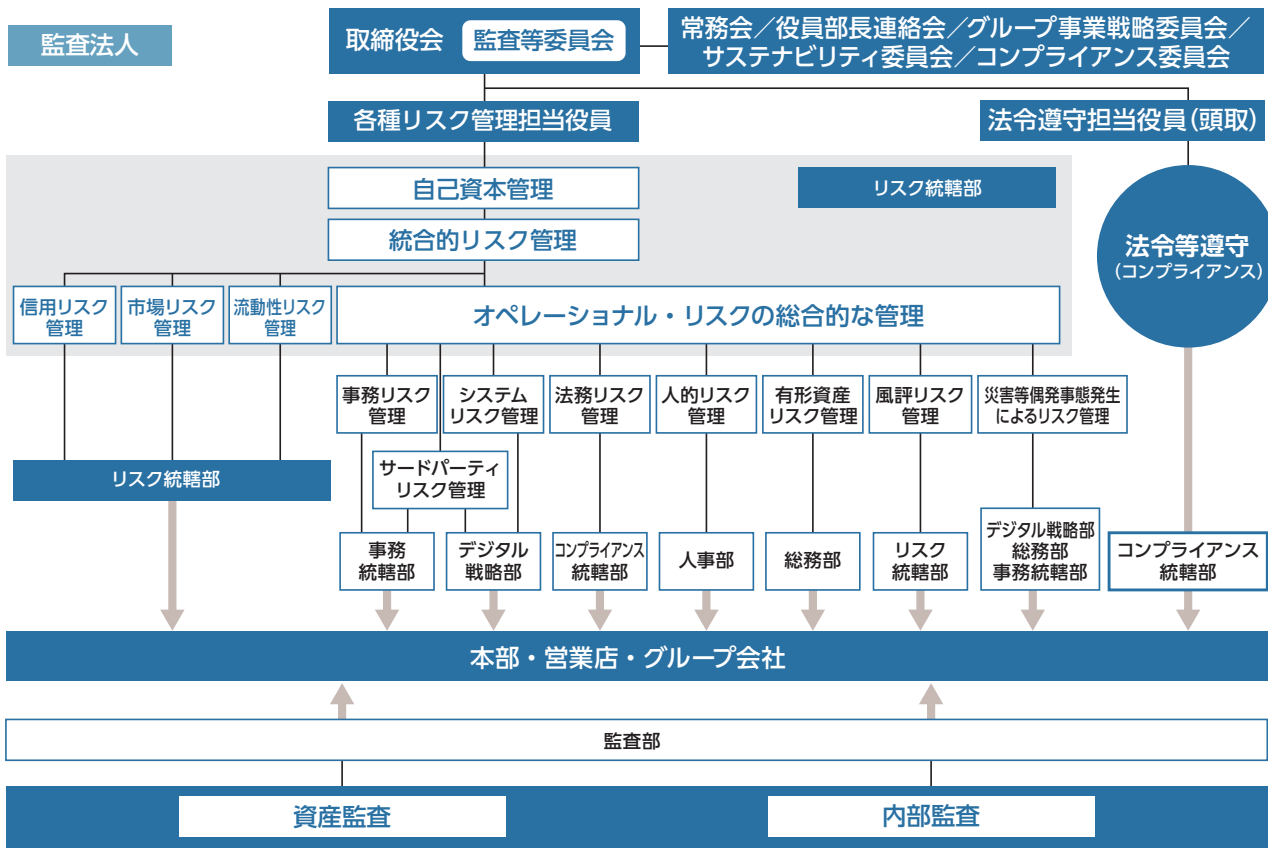
統合的リスク管理の具体的な枠組みとしては、「リスク資本管理」を行っています。「リスク資本管理」とは、リスクの種類毎にリスクの許容度であるリスク資本予算を部門（国内業務部門、資金証券部門等）に配賦したうえで、各部門のリスク量が配賦額の範囲内に収まっていることをモニタリングする管理方法です。また、リスク資本管理は、リスクテイクに見合った期待された収益が確保されているかのモニタリングにも活用しています。

統合的リスク管理態勢



法令等遵守（コンプライアンス）の体制

リスク管理体制



サイバー攻撃への対応

当行では、日々、高度化・巧妙化しているサイバー攻撃に対応するため、「サイバーセキュリティ管理規定」を制定し、不正侵入の防止、情報流出の阻止、不正なウィルスの検知等の多層的な技術的対策を実施しています。

また、サイバー攻撃を想定した対応訓練・演習等の組織的対策も講じており、サイバー攻撃に迅速に対応できる態勢の継続的な強化に努めています。

サードパーティリスクへの対応

当行では、「サードパーティリスク管理方針」を定め、適正なリスク管理を行っています。

特に、資金移動業者等との口座連携サービスや個人データを取扱う場合は、「個人データ管理基準」などに基づき、より厳格なリスク管理を実施しているほか、契約期間中は、定期的にサードパーティの安全性・信頼性などについてモニタリングするなどにより、継続的なリスク管理を実施しています。

万が一、事務ミスやシステムトラブルなどが発生した場合は、お客さま、当行業務双方への影響を最小限に抑えるために、代替手段の確保や緊急時対応策の策定などに万全を期しています。

AIの適切な利用推進およびリスクへの対応

当行では、AIの適切な利用推進およびリスク管理を目的として、「AI管理規定」を制定しました。

AI管理統轄責任者(デジタル戦略部業務担当役員)およびAI管理部署(デジタル戦略部)を置き、AIシステムおよびAIサービス導入時における安全性・公平性確保等の評価を行うほか、AIの適切な利用促進、透明性確保のため、行員に対する情報提供や注意喚起を行っています。

当行は、法令等遵守に関する取組姿勢を明確化し、その実効性を確保するため、「法令等遵守方針」を制定しています。また、役職員が法令等遵守を重視し、業務の適法な運営を確保するため、「法令等遵守にかかるガイドライン(遵守基準)」を制定し、法令等遵守に関する具体的な指針(基本指針)と行動基準を明示し、コンプライアンスの徹底に努めています。

法令等遵守にかかるガイドライン(遵守基準)

【基本指針】

- (1) 透明かつ健全な経営に徹し、もって信用秩序と円滑な金融の維持に最大限の意を払います。
- (2) 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。
- (3) 社会の秩序や安寧に脅威を与えるものに対しては確固たる信念をもって対処します。
- (4) 地域からお客さまから広く社会から信頼を得られる金融サービスを提供し、「良き企業市民」として銀行と地域の共存に努めます。
- (5) 自由闊達な職場の気風の醸成に努め、健全な職場づくりを推進します。

【行動基準】

- (1) わたしたちは、法令・定款・就業規則・行内規定を遵守しその職責を果たします。
- (2) わたしたちは、お客さまに対して不公正な取引を強要しません。
- (3) わたしたちは、お客さまや銀行の秘密情報、公表に至らない重要情報を他に漏らしません。
- (4) わたしたちは、法令や行内規定で定められた報告を怠ったり虚偽の報告をしません。
- (5) わたしたちは、銀行の公共性と高い社会的責任を自覚しその職務に専念します。
- (6) わたしたちは、権限を超えまたは権限を逸脱した指示命令には従いません。
- (7) わたしたちは、銀行の信用を傷つけまたは名誉を汚すような行為をしません。
- (8) わたしたちは、法令や行内規定に反してお客さまに便宜を図りません。
- (9) わたしたちは、職務やその地位を利用して不当な利益を図りません。
- (10) わたしたちは、お客さまや他の役員および行員から正当な理由なしに借財またはその斡旋をしません。
- (11) わたしたちは、職務に関連し社会的相当性を欠く接待や贈答を行いません。
- (12) わたしたちは、職場の秩序維持に努めます。

腐敗防止に関する取組み

当行では「法令等遵守にかかるガイドライン」に基づき、公務員や取引先との贈収賄を防止するとともに、コンプライアンス統轄部において「行動基準」の遵守状況を評価・管理する体制としております。また、「法令等遵守にかかるガイドライン」を周知し、遵守を徹底すべく、全役職員(パートを含む)に対して、研修会等で教育・啓蒙を実施しています。なお、2024年度における汚職行為での懲戒処分(解雇を含む)は0件であり、汚職に関連する罰金、和解にかかる費用も発生していません。

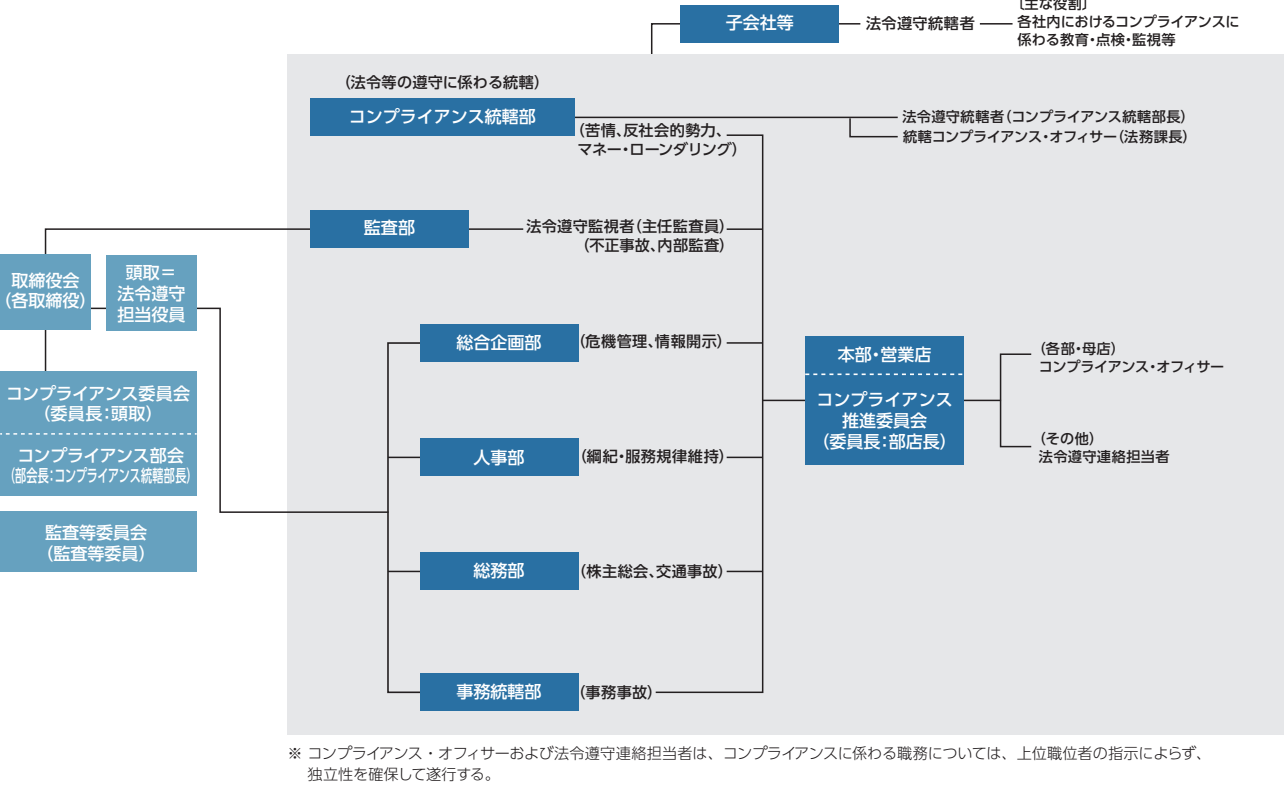
内部通報制度

当行グループでは、不祥事を含む法令等違反または違反の疑いが強い行為を発見した者あるいは当該行為を行った者からの報告を受け付けるため、行内外に内部通報専用窓口「77コンプライアンス・ホットライン」を設置しています。

内部専用窓口への通報に対しては、内部通報対応業務従事者が、通報の受付、調査および是正に必要な措置等を行うとともに、必要に応じて関係部署等と連携のうえ、コンプライアンス委員会等への報告等を実施します。

当行グループでは、ポスターの掲示、マニュアルの制定や研修会の開催等により、通報者の保護を含め、内部通報制度の周知に努めています。

法令等遵守（コンプライアンス）の体制



当行が金融機関としての社会的責任と公共的使命のもと真に地域やお客さまおよび広く社会から信頼されるためには、法令や企業倫理の遵守の徹底が最も重要であると考えています。当行では、法令等遵守体制確立のため、1998年に統轄部署として法務室を新設し、その後の組織改正を経て、現在はコンプライアンス統轄部が法令等遵守の統轄部署になっています。

法令等遵守体制として、最高責任者に頭取、統轄者にコンプライアンス統轄部長、統轄コンプライアンス・オフィサーに法務課長、各部店にはコンプライアンス・オフィサー等を配置し、遵守状況の日常点検を行うとともに、違反行為の未然防止、法令等遵守意識の醸成および法令等の周知徹底に努めています。

また、法令等遵守体制の一層の整備・強化を目的に、頭取を委員長とするコンプライアンス委員会を設置しているほか、コンプライアンス委員会の下部機関としてコンプライアンス部会を、また、部店内にはコンプライアンス推進委員会を設置しています。

情報資産の保護

金融機関は業務の性格上、お客さまの取引状況や個人情報など、適切に保護しなければならない重要な情報を多く有しています。当行では、個人情報を適切に保護するため、「個人情報保護宣言」を制定し遵守するとともに、当行ホームページに掲載しています。



税務に対する取組指針の制定

七十七グループとしての税務に対する取組指針を明確化する観点から、「七十七グループ税務指針」を策定しています。事業展開先の各国・地域における税法を遵守して事業活動を行うとともに、税務リスクの極小化および税金費用の最適化に取り組んでいます。



「マネー・ローンダリング等防止にかかる当行の方針」の遵守

当行では、マネー・ローンダリング等の犯罪による金融サービスの濫用が、銀行経営における重大なリスクであるとの認識に立ち、マネー・ローンダリング等防止を経営上の重要な課題の一つとして位置付けたうえで、「マネー・ローンダリング等防止にかかる当行の方針」を制定し、当行ホームページに掲載しています。また、コンプライアンス統轄部業務担当役員がマネー・ローンダリング等防止統轄責任者として、マネー・ローンダリング等防止への対応全般を統轄しています。

マネー・ローンダリング等防止にかかる当行の方針

七十七銀行(以下、「当行」といいます。)および当行の子会社は、マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与(以下、「マネー・ローンダリング等」といいます。)の防止に向け、以下のとおり、「マネー・ローンダリング等防止にかかる当行の方針」を定め、適切に業務を遂行いたします。

1. 関連法令等の遵守

マネー・ローンダリング等防止にかかる各種法令等を遵守し、適切かつ厳格に業務に取り組みます。

2. 組織的対応の実施

経営陣の主導的関与のもと、関係する全ての部署が相互に連携・協働し、組織横断的に対応します。

3. リスクに応じた態勢の構築

国際情勢や営業地域内の動向など、時々変化する経営環境に対し、適時・適切にリスクの特定・評価を行い、リスクに見合った管理態勢を整備のうえ、リスクの低減を図ります。

4. 取引受入時の厳正な判断

お客様から取引依頼を受けた際は、マネー・ローンダリング等にかかるリスクを都度、厳正に判定します。

5. コルレス契約先の管理

コルレス契約先に関する情報を定期的に収集し、その評価を適切に行うとともに、リスクに応じた対応策を講じます。また、営業実態のない架空銀行との取引は行いません。

6. 内部監査の実施

定期的に内部監査を実施し、マネー・ローンダリング等防止にかかる管理態勢の適切性を検証のうえ、更なる態勢の高度化を図ります。

7. 研修の充実

役職員全員がマネー・ローンダリング等防止の重要性を十分に認識し、知識や専門性を高めるため、適切な教育・研修を実施します。

金融犯罪対策への体制強化

お客さまの大切な資産を守るため、金融犯罪対策にかかる統轄部署としてコンプライアンス統轄部に金融犯罪対策課を設置しています。

また、金融犯罪対策時における迅速な対応および巧妙化・多様化する金融犯罪の未然防止に向けた対策強化を目的に、頭取を委員長とする金融犯罪対策委員会を設置しているほか、金融犯罪対策委員会の下部組織として金融犯罪対策部会を設置しています。

継続的顧客管理

当行では、金融庁が策定・公表している「マネー・ローンダリング及びテロ資金供与対策に関するガイドライン」に基づき、すでにお取引をいただいているお客さまにおいて、お客さまに関する情報やお取引の目的等を定期的に確認させていただく取組みを行っています。(詳細は当行ホームページに掲載しています)



グループ会社一覧（2025年3月31日現在）

※1 従業員数は、七十七銀行からの出向者を含みます。また、臨時雇員（直パート、業務嘱託等）は含んでいません。
 ※2 パートナー（障がい者）およびスタッフ（65歳以上の方）が主体のため、総従業員数を記載しています。
 ※3 開業後（5月1日現在）の従業員数を記載しています。



店舗・CSコーナーの詳細についてはこちらよりご覧いただけます。

1

※1 その他道府県支店所在地/札幌市、青森市、盛岡市、北上市、秋田市、山形市、福島市、郡山市、相馬市、南相馬市、いわき市(2カ店)、名古屋市、大阪市
 ※2 店舗数合計144カ店には、振込専用支店1カ店が含まれており、店舗内店舗数37カ店を考慮すると店舗の拠点数は106カ所となっています。

七十七銀行

2025年9月

発行 株式会社七十七銀行
総合企画部 企画課

〒980-8777 仙台市青葉区中央三丁目3番20号
電話 022-267-1111 (代)

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



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。



この冊子は植物
油インキで印刷
しています。

