

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

● 1878年12月

第七十七国立銀行として営業開始

● 1893年5月

宮城貯蓄銀行設立
(1921年に五城銀行に改称)

● 1898年3月

株式会社七十七銀行に改組

● 1910年6月

株式会社東北実業銀行創立

● 1932年1月

七十七銀行、東北実業銀行、
五城銀行の3行が合併し、
現在の株式会社七十七銀行設立



● 1961年5月

経営の基本理念として「行是」を制定

● 1974年11月

七十七リース株式会社設立

● 1977年9月

本店を仙台市中央三丁目に新築移転

● 1978年10月

七十七信用保証株式会社設立

● 1983年2月

株式会社七十七カード設立

1960年～

● 2005年7月

上海駐在員事務所開設

● 2016年7月

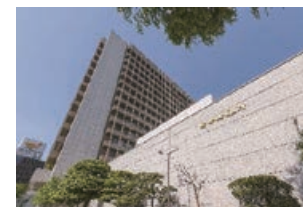
七十七キャピタル株式会社設立

● 2016年7月

七十七証券設立準備
株式会社設立
(2017年1月に七十七証券
株式会社に商号変更)

● 2018年7月

七十七リサーチ&コンサルティング
株式会社設立



1878年～

2000年～

2021年～



2026年～



- 2021年12月
七十七パートナーズ株式会社設立

- 2022年8月
七十七ヒューマンデザイン株式会社設立

- 2023年5月
七十七デジタルソリューションズ株式会社設立

- 2023年8月
宇都宮法人営業所設置

- 2024年3月
七十七ほけんサービス株式会社設立

- 2024年9月
七十七ビジネスウィズ株式会社設立

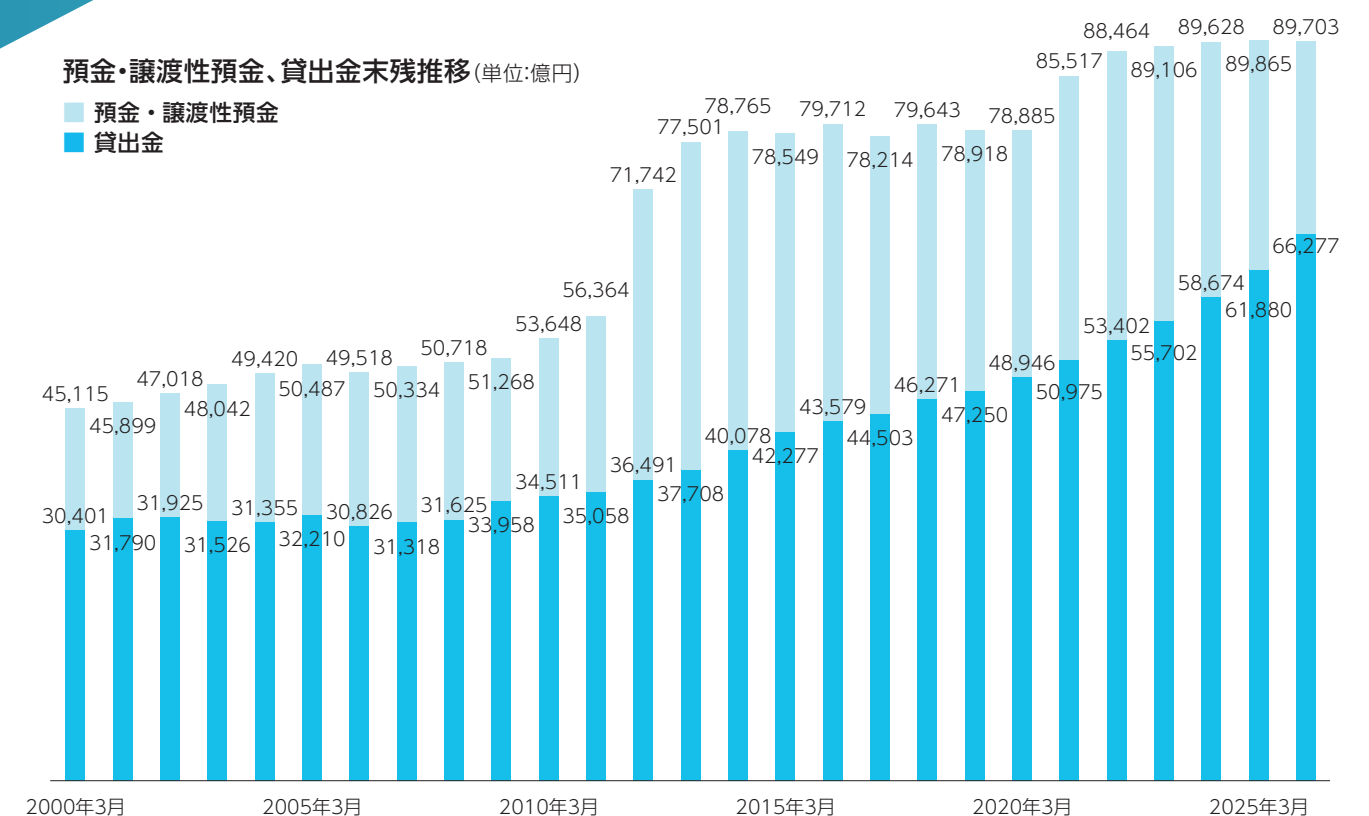
- 2025年1月
77 NEXT CONSULTING PTE. LTD. 設立

- 2025年12月
福岡法人営業所設置

- 2026年1月
さいたま法人営業所設置

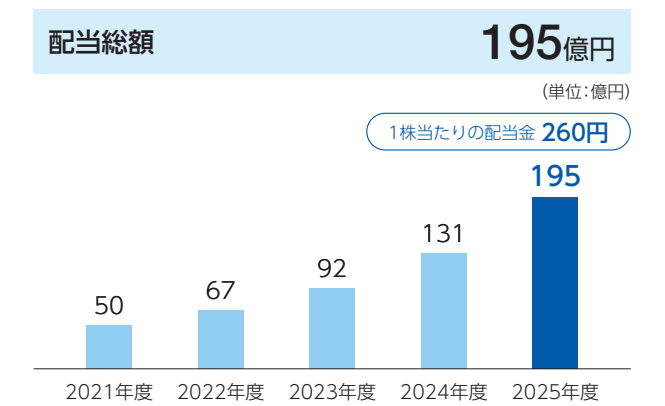
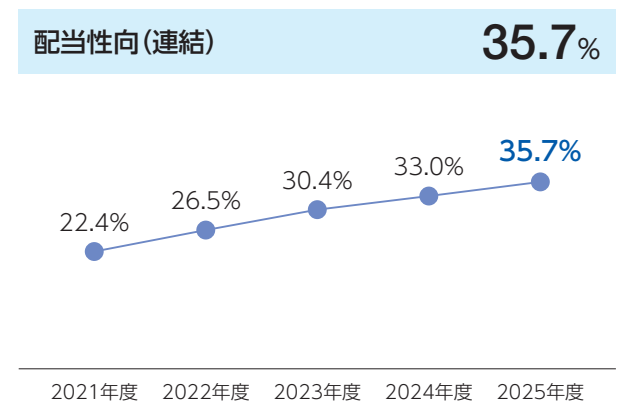
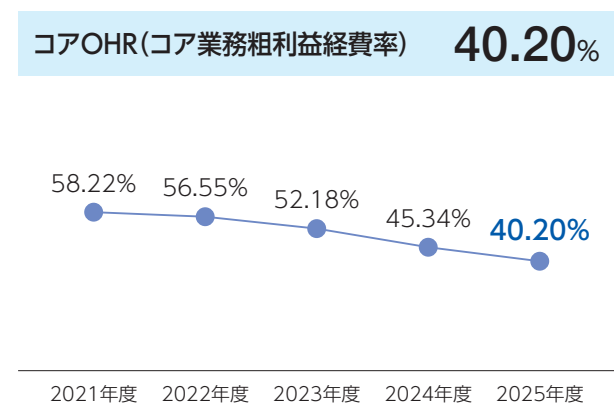
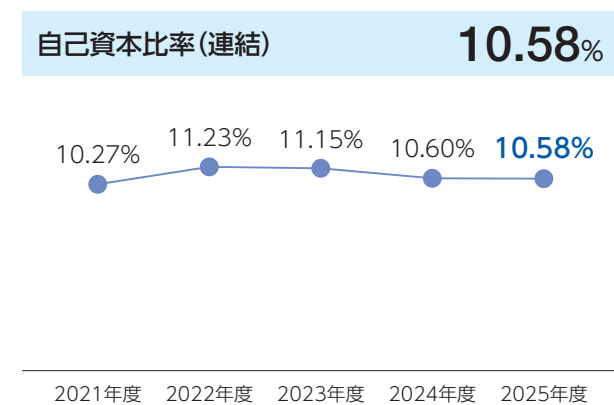
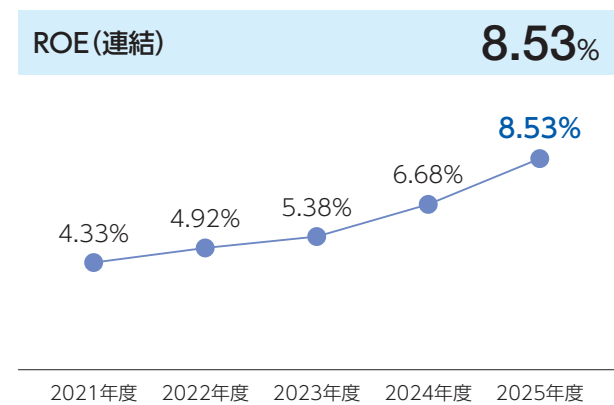
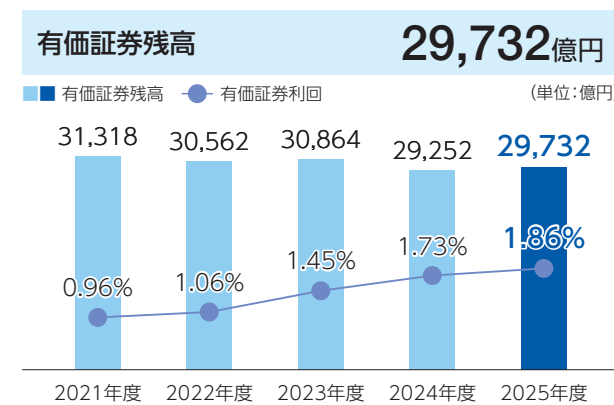
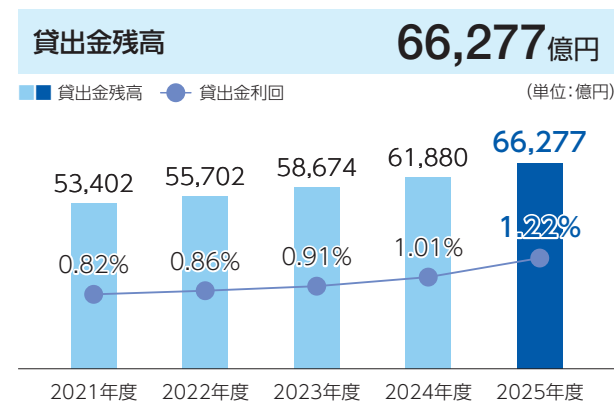
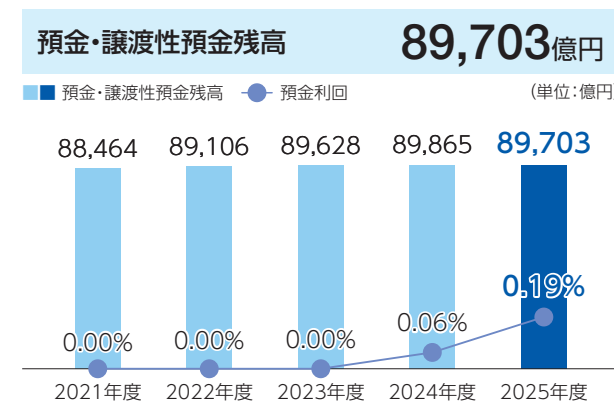
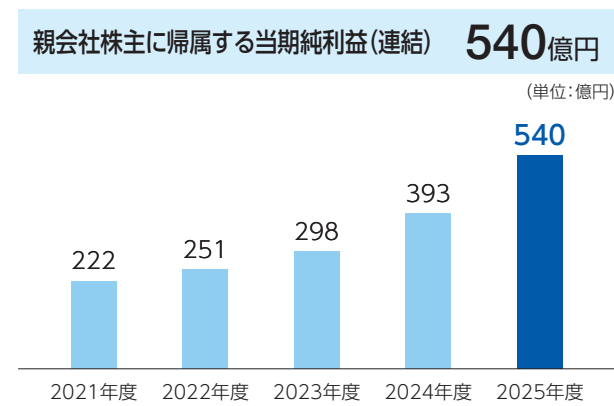
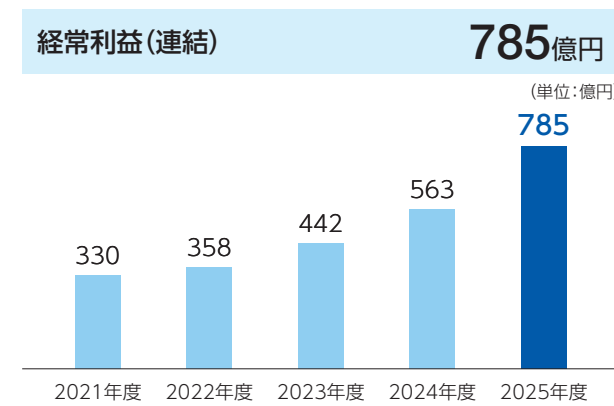
預金・譲渡性預金、貸出金末残推移(単位:億円)

■ 預金・譲渡性預金
■ 貸出金



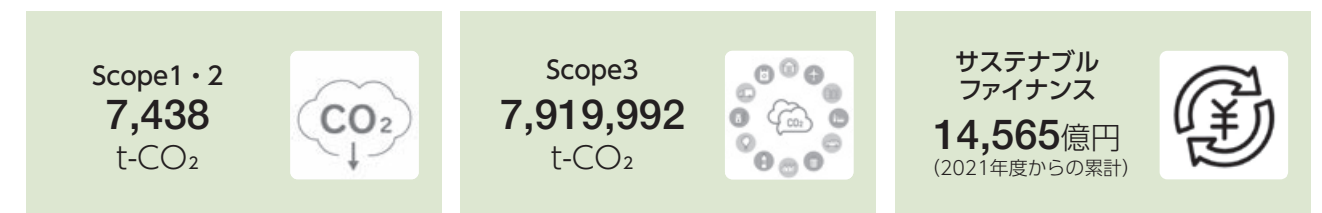
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト(2025年度)



非財務ハイライト(2025年度)

環境



社会



※ 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 (2026年6月末時点)



ESG指数への組入

**2026 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)**

※ 株式会社七十セ銀行の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セ銀行への後援、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)			
	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
業務粗利益	751	692	677	692
資金利益	708	676	696	659
役務取引等利益	100	94	93	96
その他業務利益	▲57	▲78	▲112	▲63
うち国債等債券損益	▲45	▲45	▲82	▲28
経費	609	532	528	528
コア業務純益	187	205	231	192
経常利益	243	216	233	220
当期純利益	157	166	167	179
与信関係費用	▲62	▲16	▲23	23
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	159	161	183	176

◆貸借対照表サマリー

	(億円)			
	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
資産の部合計	85,701	86,336	87,015	86,103
貸出金	43,579	44,503	46,271	47,250
中小企業向け	15,195	16,452	17,515	18,254
個人向け	9,316	10,125	10,965	11,342
有価証券	34,789	32,426	31,260	29,649
負債の部合計	81,270	81,706	82,189	81,291
預金＋譲渡性預金	79,712	78,214	79,643	78,918
純資産の部合計	4,431	4,630	4,826	4,812
株主資本合計	3,306	3,434	3,570	3,719
評価・換算差額等合計	1,117	1,189	1,256	1,094

◆経営指標等

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
コアOHR(コア業務粗利益経費率)※2	76.48%	72.17%	69.52%	73.28%
ROE(連結)※3	3.54%	3.56%	3.82%	3.60%
自己資本比率(連結)※4	11.21%	10.73%	10.43%	10.38%
1株当たり純資産額(円)(連結)※5※6	1,165.83	6,306.73	6,613.28	6,582.31
1株当たり当期純利益(円)(連結)※5※6	42.37	215.73	246.87	237.90
1株当たり配当額(円)※7	9.00	9.00	27.00	47.50
配当性向(連結)	21.24%	20.86%	18.22%	19.96%

※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バーゼル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 2026年4月1日付で1株につき3株の割合で株式分割を行っております。2024年度の期首に当該株式分割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おります。
※7 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)					
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
	721	678	758	789	801	856
	685	705	723	786	934	1,039
	97	98	118	122	130	145
	▲61	▲125	▲83	▲119	▲263	▲328
	▲25	▲128	▲88	▲69	▲138	▲211
	532	502	493	485	490	484
	214	304	353	373	449	583
	246	227	305	344	425	548
	173	149	208	244	288	386
	73	76	46	12	37	▲1
	182	165	222	251	298	393

	(億円)					
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
	87,519	98,179	106,660	101,795	104,712	103,912
	48,946	50,975	53,402	55,702	58,674	61,880
	19,152	20,095	21,739	23,353	25,348	27,551
	11,763	12,118	12,492	12,910	13,278	13,637
	29,134	31,160	31,318	30,562	30,864	29,252
	83,120	93,161	101,662	96,888	98,945	98,416
	78,885	85,517	88,464	89,106	89,628	89,865
	4,399	5,018	4,998	4,908	5,767	5,497
	3,848	3,961	4,130	4,316	4,527	4,807
	551	1,057	867	592	1,240	690

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
	71.35%	62.27%	58.22%	56.55%	52.18%	45.34%
	3.89%	3.42%	4.33%	4.92%	5.38%	6.68%
	10.31%	10.39%	10.27%	11.23%	11.15%	10.60%
	6,057.30	6,947.19	6,944.03	6,818.61	8,121.61	2,578.62
	246.97	222.89	300.81	338.74	402.40	176.50
	50.00	50.00	67.50	90.00	122.50	175.00
	20.24%	22.43%	22.43%	26.56%	30.44%	33.05%

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。

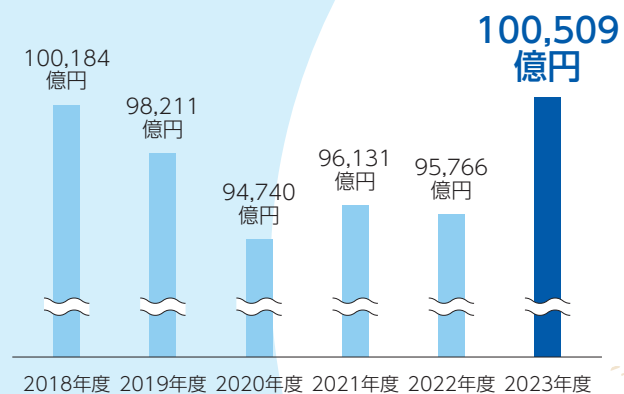
2024年11月には、東北大学が国際卓越研究大学に認定されたほか、様々なプロジェクトが進展しており、更なる経済成長・発展が期待されています。

数字で見る宮城のポテンシャル

県内総生産（名目）が5年ぶりに10兆円を突破

宮城県の2023年度の県内総生産（名目）が、過去最高となる10兆509億円を突破しました。経済活動別にみると電気・ガス・水道・廃棄物処理業、不動産業、製造業などがプラスに寄与しているほか、製造業及び建設業の総生産の増加を受け二次産業の総生産が7年ぶりに増加しました。

宮城県は、自動車や半導体など大手製造業の工場等をはじめとした企業進出が盛んであり、今後も半導体企業の進出が期待されているなど大きく発展していくポテンシャルを有しています。さらに、工場団地の造成や物流施設の開発などの各種地域開発プロジェクトが進行しているほか、仙台市中心部では、老朽化した建築物の建替えと企業立地の促進を目的に「せんだい都心再構築プロジェクト」が進展しています。



宮城県の主要な産業

宮城県は、海面漁業・養殖業産出額が全国4位であり全国屈指の水産県です。宮城県沖合は、親潮と黒潮がぶつかる生産性の高い海域であり、金華山・三陸沖漁業は世界三大漁業と呼ばれています。サンマやマグロなど多様な魚種が水揚げされるほか、「かき」や「ほや」などの養殖も盛んです。

また、肥沃な沖積平野が広がる米どころでもあり、「みやぎ米」のブランド力強化に向けて新品種「だて正夢」の生産拡大に取り組んでいます。米の農業産出額も全国7位と高い水準になっています。



宮城県の主要データ

総面積	人口	世帯数	民営事業所数
7,282km ²	2,224,980人	1,052,122世帯	104,258事業所

出典：2026みやぎのすがた、宮城県の農林水産業の概要、農林水産省「令和6年生産農業所得統計」 写真提供：宮城県観光戦略課



豊富な観光資源

宮城県は、東京駅から新幹線で約90分の距離にあるなど首都圏からのアクセスが良好であり、日本三景として名高い松島や、東北三大祭りの一つである仙台七夕など歴史と伝統に基づく観光資源が豊富な地域です。その中でも仙台七夕は、開催される3日間で200万人を超える人々が来場するなど、県内外から多くの観光客が訪れています。

主要都市とのアクセス

東京～仙台	→	新幹線	最短約	90分
札幌～仙台	→	飛行機	最短約	70分
福岡～仙台	→	飛行機	最短約	110分

研究機関と産業

東北大学・青葉山キャンパス内に設置された次世代放射光施設「ナノテラス」が本格稼働し、多くの企業が活用を開始しています。東北経済連合会の推計によると、10年間で約1兆9,000億円の経済効果が見込まれています。

また2024年11月には、東北大学が、世界トップレベルの研究機関を目指す「国際卓越研究大学」の国内第1号に認定されました。企業などとの研究分野における連携が進むことで、新たな企業立地や住環境、IT・通信等のインフラ投資も期待されています。



価値創造の源泉/七十七グループの強み

1

広域ネットワーク

社会・関係資本

国内では北は札幌から南は福岡まで営業拠点を有するほか、海外ではシンガポール現地法人や上海駐在員事務所等を含めたネットワークを構築しています。国内外に展開する広域なネットワークを活用し、地元企業と成長マーケットとの橋渡しを行うことで、お客さまのビジネスチャンス拡大に貢献していきます。

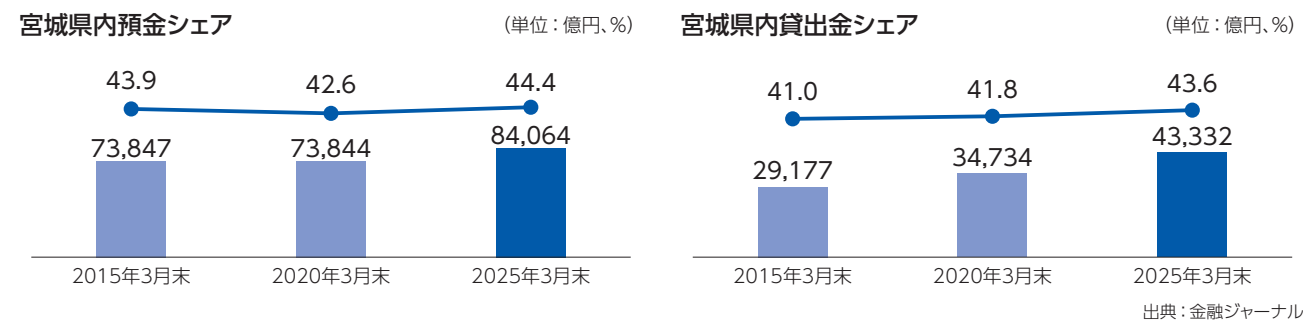


2

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3位となるなど、高い評価をいただいています。



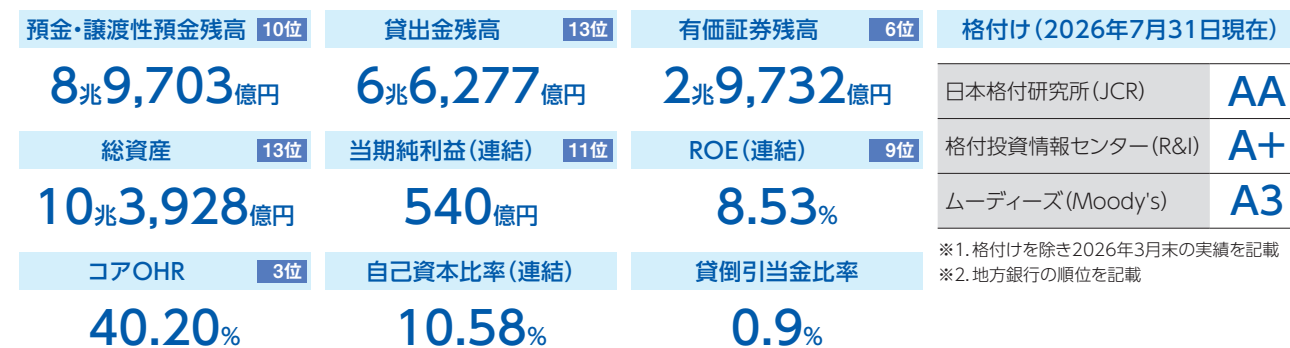
3

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とともに、有価証券運用が収益の柱となっています。また、生産性向上に向けた取組みを強化しており、コアOHRは地方銀行でもトップクラスの水準となっています。

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。



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、金融サービスの充実とコンサルティング力の強化を追求するとともに、非金融分野の事業領域を拡大していきます。七十七グループの総合力でお客さまや地域の成長を支援していきます。



銀行・グループ会社とその業務内容

七十七銀行 (銀行業務)
七十七リース (リース業務)
七十七信用保証 (信用保証業務)
七十七カード (クレジットカード業務)
七十七証券 (金融商品取引業務)
七十七パートナーズ (ファンド運営業務)
七十七ほけんサービス (保険募集業務)
七十七キャピタル (ファンド運営業務)
七十七リサーチ&コンサルティング (調査研究業務、コンサルティング業務)
七十七ヒューマンデザイン (人材紹介業務)
七十七デジタルソリューションズ (コンサルティング業務)
七十七ビジネスウィズ (事務・計算の受託業務、コンサルティング業務)
77 NEXT CONSULTING (コンサルティング業務)

…銀行 …金融系のグループ会社 …非金融系のグループ会社

各種専担者の銀行本部配置

2021年3月末 72名 → 2026年3月末 138名

事業領域拡大に向けたグループ会社の営業体制

2021年3月末 76名 → 2026年3月末 146名

5

多様な専門人材

人的資本

高度なコンサルティング営業の実現に向けて、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。

FP1級・CFP 取得者数	中小企業診断士/ 企業内弁護士/企業内公認会計士	外国人材	トレーニー等 派遣者数	キャリア採用比率
253名	33名/4名/1名	9名	333名 (2012年度からの累計)	23.4%

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きます。

価値創造プロセス

企業価値の向上



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		地域成長戦略		生産性倍増戦略		企業文化改革戦略		サステナビリティ への取組み	
P40		P48		P54		P60		P70	

取組み・KPI							
		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度 目標
New	 地域成長戦略 宮城県における人口の社会増	▲228人	3,282人	590人	712人	1,054人	0人超
R.V.	 地域成長戦略 創業・スタートアップ企業への支援件数	1,490件	1,761件	2,061件	2,264件	2,640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関与100%を目指す						
R.V.	 顧客満足度ナンバーワン戦略 宮城県の成長を支える県外法人貸出先数を2025年度比1.2倍にする						
R.V.	 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%	55%	55%
	 顧客満足度ナンバーワン戦略 宮城県内の当行ローン利用率	12.7%	14.9%	15.1%	15.3%	15.6%	16.0%
New	 生産性倍増戦略 渉外人員比率			62%	64%	64%	69%
New	 企業文化改革戦略 法人・個人渉外の平均スキルレベル			2.4 1.8	2.7 2.0	3.0 2.1	3.1 2.5
R.V.	 顧客満足度ナンバーワン戦略 宮城県内の当行グループ預り資産保有世帯割合／グループ預り資産保有先数					8% 112,739先	9% 117,000先
New	 顧客満足度ナンバーワン戦略 グループ一人あたり顧客営業部門収益	2百万円	2百万円	4百万円	7百万円	10百万円	14百万円
R.V.	 顧客満足度ナンバーワン戦略 グループ事業等関連利益	22億円	14億円	17億円	15億円	19億円	22億円
R.V.	 生産性倍増戦略 本業にかかる一人あたり労働生産性	11百万円	12百万円	14百万円	16百万円	20百万円	23百万円
	 サステナビリティ GHG排出量	10,331 t-CO ₂	9,264 t-CO ₂	8,433 t-CO ₂	6,803 t-CO ₂	7,438 t-CO ₂	7,200 t-CO ₂
	 サステナビリティ サステナブルファイナンス実行額 (累計)	2,740億円	4,257億円	6,769億円	9,590億円	14,565億円	1.7兆円
	 サステナビリティ サステナビリティ関連サービス支援先数 (累計)			1,418先	2,222先	3,147先	3,600先
	 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	97,406名	120,000名
New	 生産性倍増戦略 主要業務のデジタル取引比率					85%	88%
R.V.	 生産性倍増戦略 非対面チャネル利用率	13% 15%	15% 20%	32% 27%	35% 32%	38% 36%	41% 40%
New	 企業文化改革戦略 従業員エンゲージメントスコア (挑戦指数)		3.5点	3.6点	3.6点	3.6点	3.6点
	 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%	21.3%	23.0%

「Vision 2030」(R.V.) 実現に向けた実践者たち

～七十七経済圏の拡大に向けた成長マーケットとの橋渡し～



77 NEXT CONSULTING
PTE. LTD.
マネージング・ディレクター

入江 恵一郎

(七十七銀行 執行役員)

コンサルティング営業部
さいたま法人営業所
所長

梶原 康太

コンサルティング営業部
福岡法人営業所
所長

十亀 明宏

コンサルティング営業部
宇都宮法人営業所
所長

草薙 啓太

現地の印象

福岡法人営業所 十亀 東北地域を地盤とする当行に
入行し、まさか福岡県で働くとは想像もしていません
でした。一方、七十七グループとして七十七経済圏の拡大
という一つのミッションに携わることができ光栄で
あり、また重責であると感じています。着任以降、福岡
県の魅力を学びながら多くの人と面談するなかで、福岡
県の方々は「他者を受け入れる素地がある」、「気質が
東北地域の人に似ている」と感じています。先進的な都
市開発が進展するほか、韓国や台湾などのインバウン
ドによる観光客も多く、東北地域を地盤とする私たち
にとって学ぶべきことが多くあると感じています。

77 NEXT CONSULTING 入江 私は生まれも育ち
も宮城県ですが、入行後、北京、上海に2度駐在していた
ほか、2016年にシンガポール駐在員事務所(77 NEXT

CONSULTING設立により廃止)開設にも携わっており、海外ビジネスに長く関わっています。約20年前、初めてシンガポールを訪れた際、成長が著しいASEANの綺麗な国という印象でしたが、現在では政治やビジネス、人材のいずれにおいても世界トップクラスの国へと進化を遂げています。60年前、マレーシアから独立した際、このような国になるとは誰も想像できなかったと思いますが、将来を見据えた取組み、圧倒的なスピード等、見習うべきことが多い国であると感じています。

さいたま法人営業所 梶原 私も以前、東京支店での勤務経験があり、当行の開業にも多大なご支援をいただいた渋沢栄一翁の出生地でもある埼玉県には、プライベートも含め訪れる機会がありました。さいたま法

人営業所を開設するにあたり、2024年10月頃から、埼玉県内で活動をしていましたが、人の多さは昔から変わらず、今でも驚いています。東京勤務時代は知らなかったのですが、物流網を強みとして自動車関連産業や食品関連産業を中心とした製造業が発展しており、産業と消費の両面で高いポテンシャルを持っている地域でもあります。

宇都宮法人営業所 草薙 私は宮城県出身ですが、首都圏の大学に進学し、就職活動ではメガバンクをはじめとする金融機関に内定をいただきましたが、大好きな宮城県の地域経済の発展に貢献したいと思い、Uターンで当行への就職を決めました。就職活動中の方

でこちらの統合報告書をご覧になれる方がいらっ
しゃれば、七十七グループでは我々のように宮城県外
で働いている人もいることをお伝えします。

栃木県についてですが、東北地域からのアクセスが
良く、東北に本社がある企業の営業拠点も多くありま
す。宇都宮法人営業所開設以前の北関東エリアについ
ては、北は福島県にある郡山支店、南は東京都にある東
京支店・日本橋支店がカバーしていましたが、営業の
空白エリアでもありました。そのようななか、開設によ
り栃木県内の企業とつながりを持つことができ、様々
なご相談に対応できるようになりました。

「Vision 2030」(R.V.)の実現に向けて

草薙 七十七グループの主たる営業基盤である宮城県、東北地域は、社会課題でもある人口減少が特に進んでいる地域でもあり、東北エリアに閉じこもっているは更なる縮小も避けられないという強い危機感を持っています。「Vision 2030」(R.V.)のなりたい姿として、「地域を豊かにするリーディングカンパニー」を掲げましたが、地域の持続的な成長に向けては、地域内だけで物事を完結するのではなく、成長マーケットをつながけながら、お客さまのビジネスチャンスをさらに拡大していく必要があると感じています。

梶原 これまでの信頼関係により、地元宮城県では多くのお客さまとお取引をいただいております。七十七グループには色々な情報が集まっていると感じています。

東北地域のほか東京、大阪、名古屋、札幌、海外にも拠点を置きながら営業してきましたが、新たな地域に法人営業所を開設するほか、海外現地法人の設立により、今まで以上に他県や他国の情報が集まる仕組みが構築されつつあります。お客さまに対して、金融面のみならず、サポートする幅が広がることで新たなビジネスチャンスを発掘していきたいと考えています。

入江 77 NEXT CONSULTINGでは、なりたい姿として「お取引先・地域・七十七グループと海外を結ぶGlobal Hub」を掲げて活動していますが、サポート内容についても現地マーケットの調査や販路開拓、海外での拠点設置など様々なお話をいただいております。ビジネスチャンスを拡大したいという声が多いことを改めて実感しています。加えて、今後は海外の成長を地元に取り込むことで、人口減少などの社会課題を解決する一助になりたいと考えています。

十亀 経営者の方々は、自社の成長や拡大を一番に考えている人が多いと思います。七十七経済圏を拡大させていくことで、地元企業の新たな地域への進出や今までになかった企業同士のマッチングに大きく貢献できるほか、宮城県や東北地域に新たな投資を呼び込むチャンスにもなります。七十七グループとして、新たな経済圏の構築にチャレンジすることはお客さまの成長にとどまらず、地域の成長にもつながる取組みだと感じています。



岩下食品株式会社様との公式キャラクターのコラボイベント

「Vision 2030」(R.V.) 実現に向けた実践者たち

これまでの取組内容について

入江 77 NEXT CONSULTINGでは、2025年4月より営業を開始しましたが、これまでに50社を超える企業の海外展開を支援してきました。シンガポールを拠点に、銀行から派遣しているタイやベトナム、インドネシアの駐在員とも連携しながら、サポートしています。また、ASEAN以外にも、当社内に「NEXT INDIA DESK」を設置しており、今後更なる発展が期待されるインドのビジネス情報の提供等も行っています。

十亀 福岡法人営業所は、2025年12月に開設しましたが、これまでの情報網を活用しながら、九州地域から東北地域、東北地域から九州地域といった双方向の進出にかかるトータルサポート、ビジネスマッチングを行っています。昔からお取引をいただいているお客さまも一部いらっしゃいましたが、新たなお客さまがほとんどです。宮城県や東北地域、福岡県等の情報提供を行いながら営業活動していますが、ビジネスマッチングでは約50件の引合せをしており、互いの地域に対するニーズの高さを感じています。東北地域の課題を解決する可能性を秘めたお客さまもいらっしゃるから、九州地域、東北地域、七十七グループが「WIN-WIN」となれるような関係を構築していきたいと考えています。

梶原 当行では1998年まで大宮支店を置いていましたが、埼玉県内でその事実をご存じの方はごく僅かでした。一方、埼玉県は、東京に隣接し国内でも有数のマーケットであるほか、東北新幹線で仙台駅-大宮駅間が最短1時間のアクセスでもあることから、東北地域や



福岡のラジオ番組(RKBラジオ)の収録風景

宮城県にご関心のある企業が多くいらっしゃいます。2026年1月の開設後から、数多くの企業とご面談をさせていただいており、これまで20社を超えるお客さまと融資取引を開始することができました。具体的な事例では、株式会社ベルーナ(本社：埼玉県上尾市、プライム上場)様が、宮城県仙台市にある秋保温泉郷のホテルを取得する案件をご支援しました。株式会社ベルーナ様には、東北地域の魅力向上にも貢献いただいております。

草薙 宇都宮法人営業所は、2023年8月に開設しましたが、栃木県に本社があり東北に営業拠点または製造拠点がある企業約300社、地域の有力企業約500社を中心にご面談をさせていただいており、ファイナンス面でのご支援のほか、幅広いメニューのコンサルティングを行っています。開設後3年間で、約200件のビジネスマッチングを行い、うち半分は東北地域の企業との越境マッチングをアレンジすることができているほか、融資残高は200億円を超えました。最近では東北の企業が北関東へ進出するお話を聞く際は、さいたま法人営業所の梶原所長や、77 NEXT CONSULTINGの入江社長とも連携し、お客さまのニーズに対するハブ機能を担いながら、七十七グループの支援体制を最大限に活用したご提案等も行っています。

十亀 草薙所長がおっしゃるように、東北地域を軸としながら他地域の情報も取り扱うことで、様々なお客さまとの接点を持ちやすいメリットがあると思います。特に福岡法人営業所は、東北地域からの距離もあり、七十七グループはもとより東北地域の情報を知っている人も少ないですが、東北地域等を含めた広域の情報を取り扱うことで他の金融機関との差別化も図られてい

ると感じています。

梶原 さいたま法人営業所をはじめ、各法人営業所は、組織が本部のコンサルティング営業部の傘下になるため、所長同士も含めて定期的に情報交換を行っています。それぞれ地元ではない地域で活動する難しさを共感しながら、互いに切磋琢磨し、知恵を絞りながら、どのように地域貢献できるか話しています。

入江 皆さんの法人営業所とは違い、グループ会社で

皆さんのなりたい姿

梶原 新たなエリアの開拓という点においては、地元では経験することのできない活動だと感じています。今回集まったメンバーは、シンガポール、宇都宮、福岡、さいたまといったように場所は違いますが、七十七グループの地元である宮城県・東北地域の経済発展に貢献するという面では、同じ目標や役割のもと営業していることに変わりありません。七十七経済圏の重要なピースとして、埼玉県という巨大マーケットを取り込みながら宮城県や東北地域に還元し、「地域を豊かにするリーディングカンパニー」の実現を目指していきます。

草薙 これまで、2022年に開設した青森支店の立ち上げにも携わった経験もあり、東北地域に対する想いは人一倍強いです。冒頭にもお話しましたが、東北地域の人口減少、地域の衰退には危機感を感じているなか、今までの銀行業務にとらわれない営業活動により、企業のビジネスチャンスの拡大、地域経済の活性化を図ることで、魅力ある東北地域の発展に貢献していきます。

あることから、経営を任される難しさもありますが、根底にあるのは、地域の持続的な成長に貢献することです。十亀所長と同様、海外では七十七グループはもちろんのこと、宮城県や東北地域のことを知らない方がほとんどです。宮城県や東北地域に海外から企業等を呼び込むためには、優れた企業や大学、人材といった東北地域の魅力や七十七グループの強みを積極的にPRすることも重要な役割だと感じています。

十亀 福岡は遠隔地であるがゆえ、新規行としてのシェアイン等のハードルも高く、他行に負けないご提案の質や柔軟性が求められており、お客さまに新しい価値を提供できるかが今後の課題だと感じています。失敗を恐れず、あらゆることにチャレンジしながら、お客さまの印象に残り続ける活動を継続することで、七十七グループのブランド力向上を図っていきます。

入江 企業としての信用・信頼関係の構築に向けては、個々人としてお客さまのために何ができるのか、常に考えながら行動するよう社員には伝えています。どれほどテクノロジーが進化しても、最後にビジネスを支えるのは「人」であり、地域に新しい価値を提供できる人材が必要不可欠です。当社社員、銀行から派遣された行員たちとともに、人・モノ・カネそして情報が集まるASEANのゲートウェイ・シンガポールを起点に、東北地域の持続的な成長につながるビジネスやイノベーションの創出に尽力していきます。



「埼玉西武ライオンズ」本拠地ベルーナドーム前



アジア最大級のテクノロジー・カンファレンス「Asia Tech × Singapore 2026」