

「なりたい姿」の実現に向けた基本戦略

顧客満足度ナンバーワン戦略

七十セグループは、地域のトータルコーディネーターとして
期待を超えるソリューションを提供します

Key Concept



Action

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

営業活動の
生産性向上

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

法人のお客さまの経営課題の解決
個人のお客さまの理想のライフプラン実現

Let's Try! (KPI)

R.V.

宮城県内の
メインバンク比率を
維持・向上させる

R.V.

宮城県外の
法人貸出先数を
1.2倍にする
(2025年度比)
(顧客・地域ビジネスの
チャンス向上)

R.V.

宮城県内全世帯に
占める当行グループ
預り資産保有世帯
割合を1.5倍にする
(2025年度比)

宮城県人口
(20歳～74歳)の
20%が当行のローン
を利用している

地域のトータルコーディネーター

数多くのお客さまとお取引を頂いているなか、各種課題の把握、地域情報が集まる七十セグループにとって「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、コンサルティングの強化、広域ネットワークを活用しながら、地域のトータルコーディネーターとして、法人のお客さまの企業価値の向上、個人のお客さまの幸福度の向上を目指します。

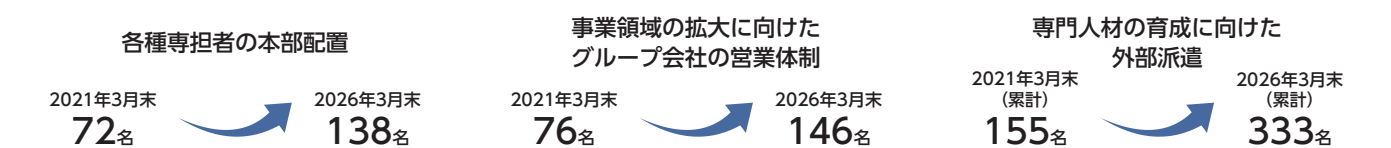
リレーション

活動の「質」と「量」をともに引上げ、強固なリレーションを構築し様々なビジネスチャンスを創出



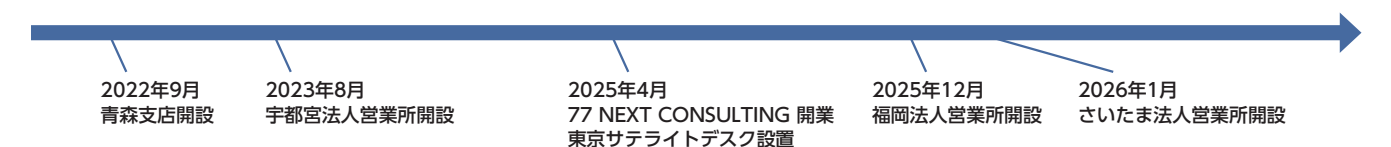
コンサルティング

専門人材の配置、育成を通じ、専門性を活かしたコンサルティング営業を実践

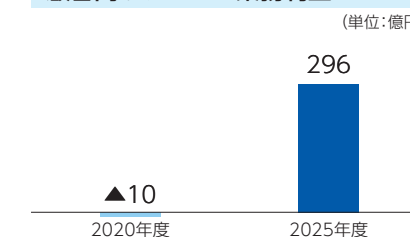


ネットワーク

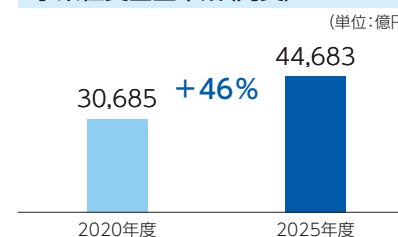
広域ネットワークを活用し、成長マーケットとの橋渡し役を担うことで、地域顧客のビジネスチャンスを拡大



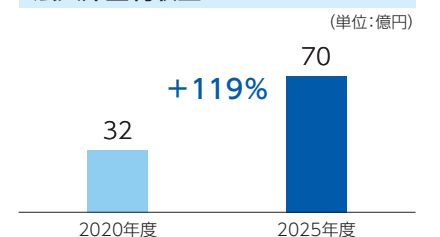
顧客向けサービス業務利益



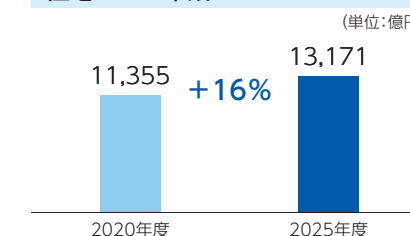
事業性貸出金平残(円貨)



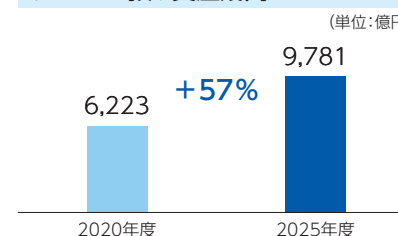
法人非金利収益



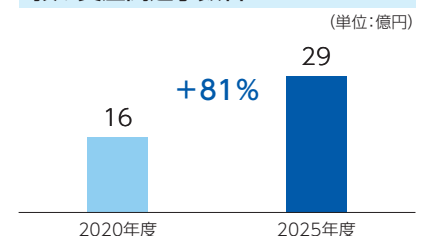
住宅ローン平残



グループ預り資産残高



預り資産関連手数料



コンサルティング営業表彰の実施

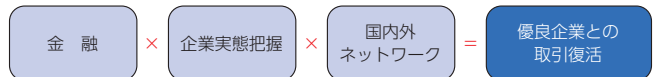
コンサルティング営業力のさらなる向上を目的として、営業店におけるコンサルティング営業の中長期的な取組プロセスを評価する「コンサルティング営業表彰」を実施しました。2025年度で7回目の開催となる本表彰では、これまでの「法人コンサル部門」「個人コンサル部門」「グループ連携部門」に加え、東名阪の営業店を対象に、東北地域に人や投資を呼び込み、地域の活性化につながる取組みを評価する「広域営業部門」を新設しました。

【各部門で最優秀賞に輝いた取組み】

「法人コンサル部門」

金融にとどまらないコンサルティング機能を発揮し、優良企業との取引復活

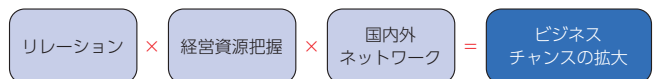
水産加工卸売業に対し、価格変動への資金対策やクーポンスワップ導入に加え、東北大学との産学連携による新商品開発支援や大手商社との連携による販路拡大など、多面的なコンサルを行い、優良企業との与信取引が再開しました。



「グループ連携部門」

海外販路開拓による成長戦略を提案

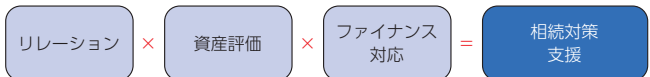
顧客の販路拡大ニーズに応え、77 NEXT CONSULTINGによる海外展開支援でインド出展・台湾輸出を実現し、経営資源ニーズ把握から営業車リース（七十七リース）や大型法人カード（七十七カード）の導入も実現しました。



「個人コンサル部門」

税理士と連携し、経済的残存年数を用いた切り口による相続対策を支援

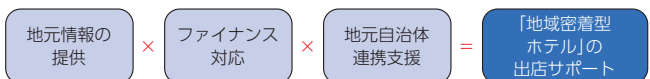
相続税の納税資金が不足する地主に対し、個人所有不動産の資産管理会社への移転・自社株集約・贈与型保険の組合せを提案し、融資や税理士、ウェルスマネジメント室と連携して不動産売却を実現し、納税資金を確保しました。



「広域営業部門」

ファイナンスにとどまらず本部協働で宮城県出店をサポート

法人顧客の地域密着型ホテル構想に対し、ファイナンスにとどまらず、地元業者や自治体との連携支援、情報提供を行いました。また、寄付型SDGs私募債を通じ、ホテル運営の基盤構築を支援しました。

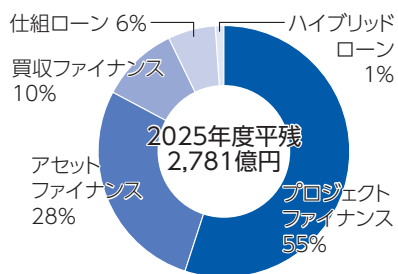


ストラクチャード・ファイナンスの取組み

ストラクチャード・ファイナンス課は、再生可能エネルギー向けプロジェクト案件等の増加に伴い、本部専担部署による案件の一元管理や深度ある案件検討を目的に、2021年6月に設置しました。プロジェクトファイナンスや不動産流動化、LBOローンを中心にアレンジメントを強化しながら融資残高を積上げ、体制面ではメガバンクを中心としたトレーニー派遣やOJTによる専門人材育成により、2026年3月現在で19名体制（2名の外部トレーニー派遣を含む）となっています。2025年4月からは、「東京サテライトデスク」をスタートし、在京プレーヤーとのリレーション深化による案件ソーシングや収益機会の獲得強化に取り組んでいます。

【プロダクト毎の取組方針、取組状況】

プロダクト毎の内訳



▶プロジェクトファイナンス

- ・再生可能エネルギーへの資金供給を通じた社会貢献と収益の獲得を掲げ、太陽光発電設備や系統用蓄電池案件に取り組んでいます。

▶アセットファイナンス

- ・東北地域を中心としつつ、地域およびアセットタイプが分散されたポートフォリオの構築を目指し、物流やレジデンス、オフィス案件等に取り組んでいます。

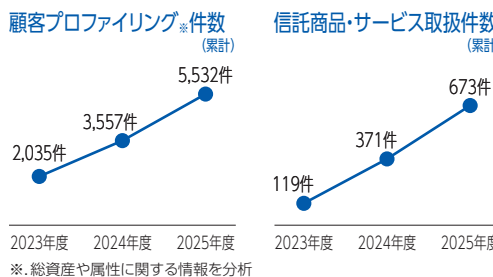
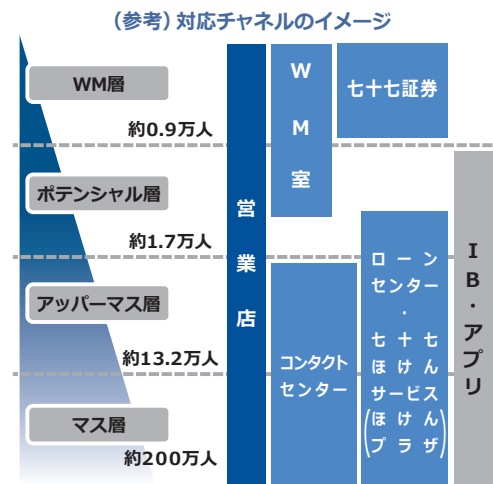
▶買収ファイナンス（LBO）

- ・中堅中小企業の事業承継ニーズを支えるファイナンスの提供による持続的な地域支援を掲げ、事業承継、企業を成長させる案件に取り組んでいます。



個人営業の取組み

「金融」×「コンサルティング」の取組みを通じた課題解決力の強化に努め、顧客ニーズに対応するなど地域のトータルコーディネーターとして、多くのお客さまとリレーションを構築してきました。個人営業の強化策として、2021年6月に「ウェルスマネジメント室」を設置し、お客さまの総資産や属性に関する情報分析を行う顧客プロファイリングの取組みを浸透させ、オーダーメイドの提案を行っています。また、信託商品や各種サービスなど営業店と本部の連携にとどまらず、七十七証券や七十七ほけんサービスへの送客を通じてグループ一体となった総資産営業を強化しています。



【<七十七>お客さま本位の業務運営

当行、七十七証券および七十七ほけんサービスでは、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」を策定し、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。→



七十七銀行



七十七証券



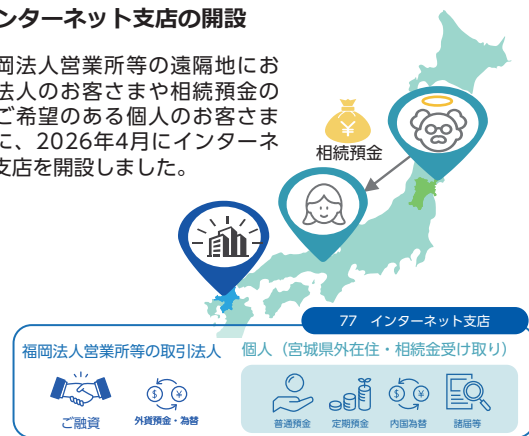
七十七ほけんサービス

預金獲得に向けたアプローチ

預り資産保有世帯割合や当行ローン利用増加につながる預金ボリュームの獲得に向け、顧客接点の拡充を図っています。

■インターネット支店の開設

福岡法人営業所等の遠隔地における法人のお客さまや相続預金の預入ご希望のある個人のお客さま向けに、2026年4月にインターネット支店を開設しました。



■「ななぽ」の取扱開始

お客さまに当行をより身近に感じていただくとともに、お取引のメリットを実感いただくことを目的に、2026年4月より新たなポイントサービスとして、「77ポイントサービス（通称：ななぽ）」の取扱いを開始しました。貯まったポイントは、各種ポイントやギフトに交換できます。



「なりたい姿」の実現に向けた基本戦略

顧客満足度ナンバーワン戦略 (グループ事業)

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

Key Concept

グループ事業

×

アライアンス

×

イン
オーガニック

Action

✓ 多様なニーズに対するグループ一体でのワンストップコンサルティング

✓ グループ事業の強化を通じた地域に不足するソリューションの提供

✓ 顧客・地域のニーズに応じたアライアンスの活用

✓ インオーガニック戦略を通じた非連続な成長の実現

課題解決機能の強化を通じた成長機会の提供

Let's Try! (KPI)

New!

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

R.V.

グループ事業等関連利益を3倍にする
(2025年度比)

長期視点での非金融分野の事業領域拡大

グループ事業の強化

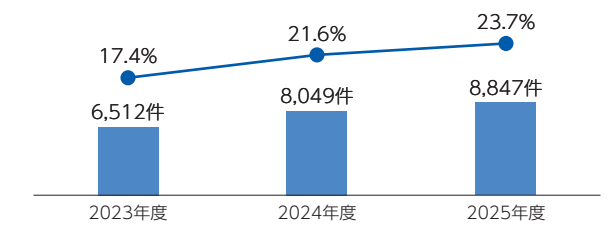
「グループガバナンスの強化

七十七グループ全体のガバナンス強化を目的として、2024年4月に「グループ事業戦略委員会」を設置しました。これによりグループ会社に対する経営関与を強化し、全社的な意識改革を促すとともに、事業の拡大を図っています。さらに2024年11月には、本部各部とグループ会社の連携強化や企画力向上、グループガバナンス強化を目的に、グループ会社を統轄する「グループ事業戦略部」を設置し、グループの総合力強化に取り組んでいます。

多様なニーズに対するグループ一体でのワンストップコンサルティング

本部・営業店・グループ会社が一体となってお客さまの潜在ニーズを深掘りのうえ、オーダーメイドな提案を行っています。営業担当者を対象にしたコンサルティング研修におけるグループ会社のソリューションについての講義や、グループの垣根を越えたジョブトライアルの実施など、お客さまの多様なニーズに対するグループ一体でのワンストップコンサルティングに向けた営業提案力の強化を図っています。また、グループ会社とお客さまとの面談の際に浮き彫りになった新たなニーズを銀行本部・営業店や他のグループ会社にトスバックするなど、グループ連携強化策の効果が発揮されています。

グループ会社利用先数



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			2026年3月末		
76名			146名		
七十七リース	21名	デジタルソリューションズ	9名		
七十七カード	13名	七十七ほけんサービス	25名		
七十七証券	35名	七十七ビジネスウィズ	1名		
七十七リサーチ&コンサルティング	13名	77 NEXT CONSULTING	3名		
七十七パートナーズ	7名	七十七キャピタル	6名		
七十七ヒューマンデザイン	13名				

(2026年3月末の各社人数)
※グループ会社の営業部門の人数

VOICE

グループ会社社長 77 七十七ヒューマンデザイン



代表取締役 庄司 大志

「人」「企業」「地域」のご縁をつなぐ

日本の総人口は2011年以降14年連続で減少しています。また日本人人口は足元で前年に比べ約90万人の減少となり、減少幅は13年連続で拡大しています。少子高齢化を背景に生産年齢人口の不足は大きな社会課題となっており、特に地方における人手不足は深刻な状況です。私たちが基盤を置く宮城・東北はまさに課題先進地域であり、当地域の活力を維持し、向上させていくためには、様々な形で「人」「企業」「地域」のご縁をつないでいくことが必要不可欠であると私たちは考えています。

地域の「人」に関する課題解決を総合的にサポート

当社は有料職業紹介を事業の大きな柱に据えています。地域課題の解決に向け、地域の「人」に関する課題解決を総合的にサポートできる企業となることを目指し、人材紹介や副業・兼業人材の利活用促進、UIターン等への取組強化等を通じて人材マッチング機能の高度化に取り組んでいくとともに、採用ブランディングや定着支援、人材育成の分野へも事業領域を拡大していきます。また、当社が運営する結婚相談所「77結び」では、人々が希望を持って住み続けることができる持続可能な社会の実現に向け、地域のなかで安心して出会えるきっかけや場所を提供し、一組でも多くの「77結び婚」を創出していくことを目指していきます。



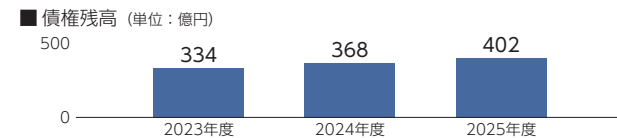
求人企業へのヒアリング場面

グループ収益の強化

77 七十七リース

なりたい姿 七十七グループのリース事業を担う地域のリーディングカンパニー

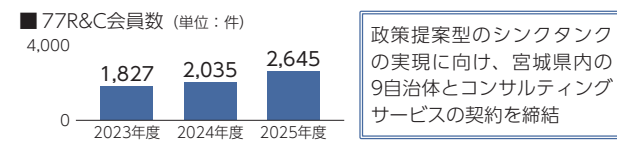
	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	274	471	802



77 七十七リサーチ&コンサルティング

なりたい姿 自立したシンクタンク・コンサルティングファームとして地域企業の成長・発展、地域経済の活性化に貢献するプロフェッショナル集団

	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	130	164	331

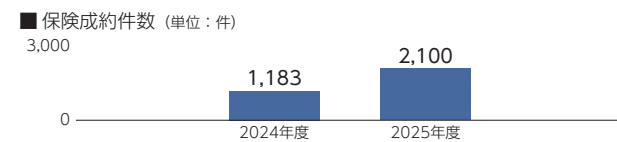


77 七十七ほけんサービス

(2024年3月設立)

なりたい姿 地域ナンバーワンの保険サービスを提供する保険代理店

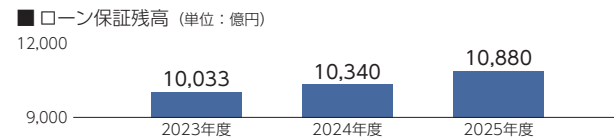
	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	▲99	▲39	154



77 七十七信用保証

なりたい姿 地域のチカラになる「SSS (Share up・Streamline・Social responsibility)」の実現

	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	868	908	1,023

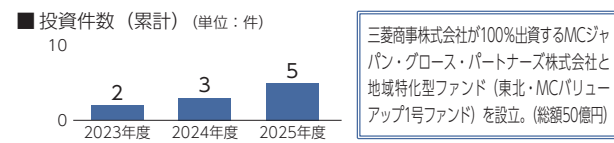


77 七十七パートナーズ

(2021年12月設立)

なりたい姿 東北No.1のバイアウトファンド

	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	3	36	54

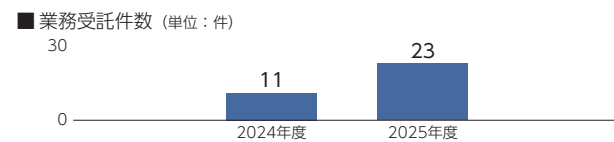


77 七十七ビジネスウィズ

(2024年9月設立)

なりたい姿 未来の業務を「ともに」設計するBPOコンサルティング会社

	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	▲21	▲17	30



77 七十七カード

なりたい姿 地域キャッシュレス・プロモーションカンパニー

	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	194	143	320

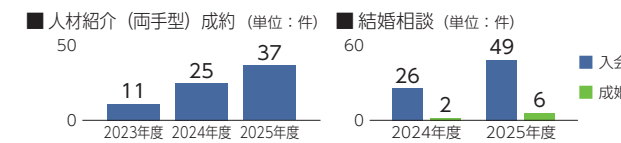


77 七十七ヒューマンデザイン

(2022年8月設立)

なりたい姿 「人」と「企業」の未来を描く、東北の「ファーストコールカンパニー」

	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	22	▲50	225

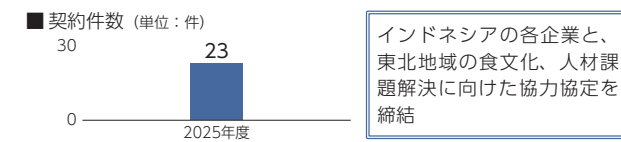


77 NEXT CONSULTING

(2025年1月設立)

なりたい姿 お取引先・地域・七十七グループと海外を結ぶGlobal Hub

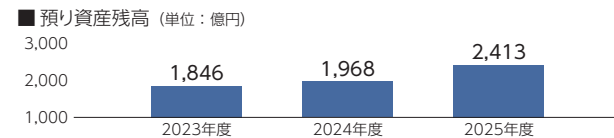
	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	—	2	129



77 七十七証券

なりたい姿 地域に根差し地域顧客の資産運用をリードする証券会社

	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	86	243	980

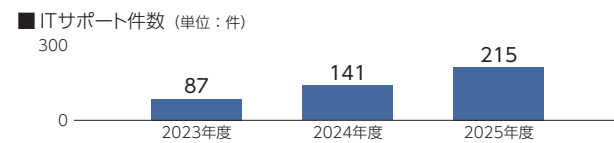


77 七十七デジタルソリューションズ

(2023年5月設立)

なりたい姿 地域のデジタル・リーディングカンパニー

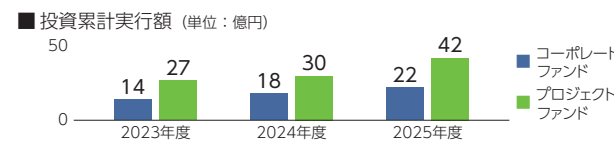
	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	▲9	25	140



77 七十七キャピタル

なりたい姿 ハイバリュー・エクイティ・ソリューション・プロバイダー

	2024年度	2025年度	2030年度
(単位：百万円) 当期純利益	8	6	20



VOICE

グループ会社社長 77 七十七ほけんサービス

多様化するリスクに備える—保険の現在地

近年、頻発・激甚化する自然災害や、デジタル化の進展とともに巧妙化するサイバー攻撃、業務災害を含めた企業や経営者への損害賠償請求等、企業を取り巻くリスクは多岐にわたり複雑化しています。また、人生100年時代を迎えるなか、少子高齢化が進み、老後不安が増大しているとともに、ライフスタイルや家族の在り方が変化し、個人一人ひとりが思い描くライフプランも多様化しています。このような環境変化が進むなか、保険商品も様々なニューリスクに対応した商品が誕生していますが、まだ認知度が低いこともあり、現代の「もしも」に備える時、「保険」というキーワードを思い浮かべる企業や人は少ないのではないかと考えています。



山内主任コンサルタント

お客さまに「安心と安全」を

当社は、お客さまの声に耳を傾け、徹底した「ライフコンサルティング」や「リスクコンサルティング」を通じて、地域のお客さまに「安心と安全」を提供する最良のパートナーとして人と企業の未来に寄り添い続けます。

お客さまが抱える将来のリスクを見える化し、複雑化・多様化するリスクを正しくご認識していただくことを第一歩に、どのリスクにどう対策するのが最適かを「保険」をキーとしてご提案いたします。併せて、77グループが持つコンサルティング機能を活用し、各種リスクへの未然防止策を含めてご提案するなど、地域のお客さまが抱える「もしも」に丁寧にアプローチしていきます。



代表取締役 藤谷 和幸

VOICE

グループ会社社長 77 七十七ビジネスウィズ

その業務、本当に社内で担う必要があるでしょうか？

人口減少が進む中、「人が足りない」「現場が回らない」といった人手不足は、多くの企業が直面する「ともに」悩む課題です。生産性の向上が求められる今、見直すべきは業務そのものではなく、その「やり方」と「流れ」ではないでしょうか。BPOは、単に業務を外部に委託するものではありません。会社全体の流れを整え、負担を軽減し、「余白」をつくる。それは、未来の成長を支えるための経営手段です。

「人手不足時代に“余白”を生み、会社を強くする ～BPOで“仕事の流れ”を設計する」

当社は、「最先端のアナログ」を掲げ、シニア人材(銀行のOB・OG)と障がいのある方が「ともに」認め合い、協力しながら、地域企業の成長を支援する会社です。

銀行で培った経験と知識を持つシニア人材と、障がいのある方がそれぞれの強みを活かし、さらにAIを活用することで、役割を補完し合う体制を構築しています。これにより、業務の効率化と品質向上を実現します。そして、皆さまの手間を減らし、「余白」を生み出すことで、より付加価値の高い仕事に集中できる環境づくりに貢献し、未来を「ともに」つくるパートナー(伴走者)として、地域の持続的な成長を支えていきます。



執務室風景

「なりたい姿」の実現に向けた基本戦略

地域成長戦略

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

Key Concept

若者・女性の
雇用創出

×

地域の
魅力向上

×

リーダーシップ
の発揮

Action

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

人口減少下でも人々を惹きつける豊かな地域の創造

Let's Try! (KPI)

New!

宮城県内における
人口の社会増の
実現に貢献する

※宮城県への転入者が転出者を上回る状態

R.V.

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

宮城県内における
地域開発プロジェクトへの
関与100%を目指す

各種プロジェクトにおけるリーダーシップ発揮を通じた具体的な成果物の創出

地方創生への取り組み

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

2 地域中核企業支援・育成

3 まちづくり事業の促進

4 観光振興支援等

TOPIC

エンタメ・コンテンツ関連事業への参入に向けた実証実験の開始

2026年5月、エンタメ・コンテンツ関連分野に豊富な知見等を持つ東北芸術工科大学(所在地：山形県山形市)と「戦略的パートナーシップ基本合意書」を締結し、エンタメ・コンテンツ関連事業に関する実証実験を開始しました。大学の持つ豊富な知見と銀行の有するネットワークを組み合わせ、成長が期待できるエンタメ・コンテンツ関連事業により、当地に新たな産業基盤の構築を図る取組みで、銀行と大学の協働による実証実験は全国で初めてとなります。実証事業はIP関連事業、イベント関連事業、観光・商社関連事業の三分野で行い、東北に新たな産業基盤を構築し、一大クリエイティブ拠点へと育成することで、当地発IP創出や街を賑わせるイベント、地域に関連するツアーを通じて雇用を生み、若年層が地域に定着する持続的なエコシステムの創出を目指します。

実証実験の概要

- I. IP (知的財産) 関連事業
地域のクリエイター等が創出したIPの事業化に向けた企画・管理等
- II. イベント関連事業
様々な分野におけるイベントの企画・運営等
- III. 観光・商社関連事業
地域に関連した高付加価値ツアー商品等の企画・実施・販売等



<七十七グループにおける「地方創生の目指す姿」とエンタメ・コンテンツ関連事業の関係性等>



1. イベントや観光事業を起点に、交流人口・関係人口を増やし、かつ賑わいをもたらしながら、当地発のIPを創出することで、「エンタメ・コンテンツ関連事業」を宮城・東北の地場産業へと育成します。
2. エンタメ・コンテンツ関連等の雇用を創出し、大学生・専門学生の域外への流出を防ぎながら若年層が多い活力あるまちづくりにより、新たなマーケットを形成します。
3. 若年層等を対象とした魅力的なイベントの継続的な開催により、一層の交流人口・関係人口の増加を図り、新たなマーケットの取込みを狙う起業等を支援することで、これらが循環するエコシステムを構築します。

(参考) 宮城・東北の課題

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

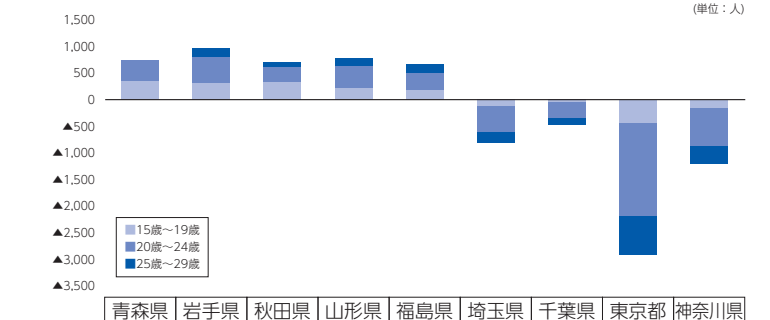
宮城県内の市町村別事業所数 (2024年：2009年対比)

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

(県内産業構造の特徴)

支店経済	商都・学部	ものづくり産業	水産業
------	-------	---------	-----

宮城県における若年層の転出入 (2025年度)



地方創生の目指す姿

■ 中堅・中小企業の育成

Ⅰ「成長志向企業」への支援強化

七十七グループでは、「100億宣言企業」等を中心とした、挑戦的な売上目標の設定等により飛躍的な成長を目指す「成長志向企業」に対し、事業規模拡大に伴う各種資金需要への対応のほか、経営戦略の立案やM&A、海外展開などの支援を行っています。また、2026年3月には、本取組みのキックオフとして「<七十七>地域経済を担う経営者セミナー～「成長志向」が東北を変える!!～」を中小企業等の経営者向けに開催し、成長意欲の喚起を図りました。今後は「成長志向企業」に対し、グループ横断で伴走支援を強化していくことで、企業規模拡大を通じた所得の増加や雇用の促進による若年層の定着等により地方創生を加速していきます。

※中小企業庁は、売上高と賃上げ規模および域内需要創出規模の正の相関に着目し、地域経済にインパクトを与える一定規模の企業を創出するべく、「100億宣言企業」を軸とする中堅・中小企業等の積極的な支援を表明しています。



■ 海外ビジネスの支援

Ⅰ「77 NEXT CONSULTING」の設立

当行初の海外現地法人である「77 NEXT CONSULTING」は、2025年4月の営業開始以降、販路開拓にとどまらず海外進出支援にも取り組んでおり、東北の“Global Hub”としてお客さまの海外ビジネスに伴走し、支援領域を一層拡大しています。2025年9月に台湾で開催された国際半導体展示会「SEMICON Taiwan 2025」では、七十七グループが、宮城県ブースの設計・運営や事前マッチングを一貫支援し、複数社の商談成立につながりました。

「77 NEXT CONSULTING」実績
(2025年4月～2026年3月)

○提案・申請：68件
○契約：39件／
約321千\$

Ⅰ「アジアビジネス支援室」

当行は、お客さまのアジアを中心とした国際化ニーズの高まりに対応するため、2011年にアジアビジネス支援室を設置しました。海外進出や販路開拓・拡大、貿易取引などの海外ビジネスについては、「77 NEXT CONSULTING」や提携機関と連携しながら支援を行っており、2025年度は1,000件を超えるご相談に対応しました。引き続き、タイムリーな情報発信を通じて、お客さまの海外ビジネスをサポートしていきます。



最新の海外情報はこちら↓



しごとを創る

■ ファンド・エクイティの活用

Ⅰ ファンド出資の強化

後継者不在等の経営課題に対するソリューションの提供や、地域の不動産・インフラへの投資を強化するとともに、バイアウトやインフラファンドへの新規出資に取り組み、出資を強化しています。ネットワークの拡大・高収益体質のポートフォリオ構築を目指します。

77グループファンド出資総額(単位：億円)

分類	2023年	2024年	2025年
バイアウト	68	89	228
インフラ・不動産	49	51	110
ベンチャーキャピタル	27	27	47
その他	36	43	40
合 計	180	210	425

Ⅰ「七十七パートナーズ」の取組み

2021年12月に設立した七十七パートナーズでは、事業承継に課題を抱える地域企業へマジョリティ投資ならびに役員派遣を通じた社内体制整備等のハンズオン支援を行ってきました。2025年8月の、東北地域最大規模となる100億円ファンド「七十七パートナーズ第2号ファンド」設立、2026年3月の、三菱商事100%出資子会社であるMCジャパン・グロース・パートナーズとの共同運営ファンド「東北・MCバリューアップ1号ファンド」設立により、事業承継に課題を抱える企業のみならず、事業再生に取り組む企業や地域活性化に資する事業を営む企業、事業拡大等の成長ニーズを有する企業に対する支援も可能となっており、地域企業が抱える多様な課題解決に取り組んでいきます。

Ⅰ「七十七キャピタル」の取組み

2016年7月に設立した七十七キャピタルでは、地域の新産業創出等を目的とした「スタートアップ・ベンチャー投資」、地域企業の事業拡大等の場面における「成長投資」、事業承継やM&A等の「資本再構築型投資」など、幅広い分野で専門性の高いソリューションとファイナンスを提供しています。2025年11月には、IPO、M&A、MBOなど、成長支援を強化するため、「七十七キャピタル第3号投資事業有限責任組合(ファンド総額20億円)」を設立し、コーポレート、プロジェクト合わせ、投資累計実行額は60億円を超えました。2028年度までに投資累計実行額100億円を目指し、投資ペースを加速させ、地域企業のエクイティニーズに応えていきます。



まちが整備される

■ 二次交通・観光振興へのアプローチ

Ⅰカーシェアリング事業「77Mobility」および駐車場管理事業「77Park」の実証実験を開始

鉄道駅等の交通拠点から目的地等を結ぶ二次交通は、人々の移動および経済活動において重要な役割を果たしているものの、地域においては人手不足等を要因とした二次交通の不足が課題となっております。持続可能な移動手段の提供および観光振興等を図る観点から、2025年12月、国内トップシェアのカーシェアリングサービス・時間貸駐車場を展開するパーク24グループと連携し、銀行の店舗駐車場にて実証実験を開始しました。徐々に実証実験拠点を拡大し、2026年7月には、初めての地公体連携および銀行敷地外(白石市宮駐車場)に設置するなど、現在は12拠点16台で運用しています。(7月末時点) 地域の回遊性を高め、人流を活性化させることを通じて、地域の観光振興およびまちづくりに主体的に関与していきます。



<77Mobility(ななもび)>



<セレモニーの様子>



<77Park(ななばーく)>

開始日	設置場所	台数
2025年12月3日	二日町支店	3台
2026年1月15日	長町支店、八幡町支店、北仙台支店、泉支店	4台(各1台)
2026年2月2日	六丁目支店、長命ヶ丘支店、古川支店	3台(各1台)
2026年7月10日	幸町支店、石巻支店	2台(各1台)
2026年7月22日	白石蔵王駅西口駐車場	1台
2026年7月31日	仙台駅前(仙台市青葉区中央三丁目)	3台
合計		16台

ひとが住む

■ 地域内の出会いをサポート

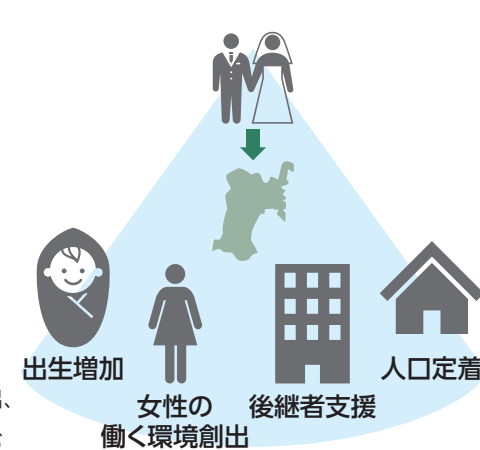
Ⅰ結婚相談所事業「77結び」～出会い、結婚 その先も、ずっと～

七十七ヒューマンデザインは、2024年4月に「I B J」正規加盟の結婚相談所「77結び(ななむすび)」の運営を開始し、開業からの2年間で入会者数77名、成婚数8件の実績を積み上げてきました。地域内での出会いを後押しすることによる人口の定着や地域企業の後継者支援、地域企業と連携した婚活イベントを開催することによる、お互いの働き方への尊重と女性が働き続けられる環境の創出など、地域の持続的成長に貢献しています。

出会いの場の創出から成婚に至るまで伴走支援を行うことで、若年層(特に女性)の流出、少子化による将来の担い手不足、後継者不足による廃業といった地域課題に直接取り組むとともに、成婚に伴う出生の増加や、結婚後のライフステージに応じた七十七グループのサービスのご案内を通じて、末永くサポートしていきます。



全国の相談所のうち10～15%しか受賞できない栄誉ある賞を受賞



南東北元気プロジェクト

2026年3月25日に株式会社七十七銀行、株式会社東邦銀行、株式会社山形銀行は、南東北の持続的な発展に向けて相互に連携するため、「南東北元気プロジェクト」に関する協定を締結しました。本協定は、3行が持つそれぞれの強みを活かし、多様化かつ複雑化する地域課題や事業者のニーズに対応した高品質なサービスを提供するほか、連携して資金供給および事業者支援に取り組むことで、南東北の経済を支える地域金融機関として一段と高いプレゼンスを発揮し、地域の持続的な発展に貢献していくことを目的としています。



連携・協力内容

1 事業者の成長や事業承継・M&A等取引先支援

- I. 3行の知見とネットワークを結集し、地域事業者の持続的な成長や円滑な事業承継に向けた支援のスピードと実効性を高める
- II. 南東北の発展に向けた資金供給を積極的に行うため、必要な資金量の確保と適切なリスク分散の両立を図る

【想定している施策】	M&A、事業承継案件の連携	販路開拓支援	共同ファンドやシンジケート・ローンの組成
------------	---------------	--------	----------------------

2 海外ビジネスの推進

- I. 3行が有する海外ネットワークや支援ノウハウを相互活用し、地域事業者に対する海外ビジネス支援体制を強化する
- II. 南東北一体で商材の産地育成支援やマーケティングを実施することにより、海外市場に対する発信力や交渉力の向上を図る

【想定している施策】	地域産品の輸出拡大支援	需要家のニーズ調査等の共同実施	海外拠点やグループ会社の共同活用	海外商談会・展示会への共同出展
------------	-------------	-----------------	------------------	-----------------

3 観光振興や魅力的な地域コンテンツの創造等による地方創生

- I. 各地域に分散する魅力的なコンテンツを一体的にプロモーションし、南東北の発信力を高め、交流人口・関係人口の増加を目指す
- II. 3行が協力して新たなコンテンツの創造や既存コンテンツの磨き上げを行うことで、南東北の更なる魅力向上を図る

【想定している施策】	観光商品の企画・販売やイベント等の実施	海外プロモーションの共同実施によるインバウンド誘致	観光関連事業者の支援
------------	---------------------	---------------------------	------------

4 地域における共通課題の深掘りと解決に向けたアイデアの創出

- I. 多様な視点と知見を掛け合わせ、課題の本質を捉えた解決策を創出する
- II. 本プロジェクトを起点として、南東北全体へと波及する社会課題解決に向けた新たな動きを生み出していく

【想定している施策】	課題の深掘りと解決策の検討を行うワーキンググループ「みらい共創ラボ」を設置	外部知見を活用した課題の深掘り・解決策検討
------------	---------------------------------------	-----------------------

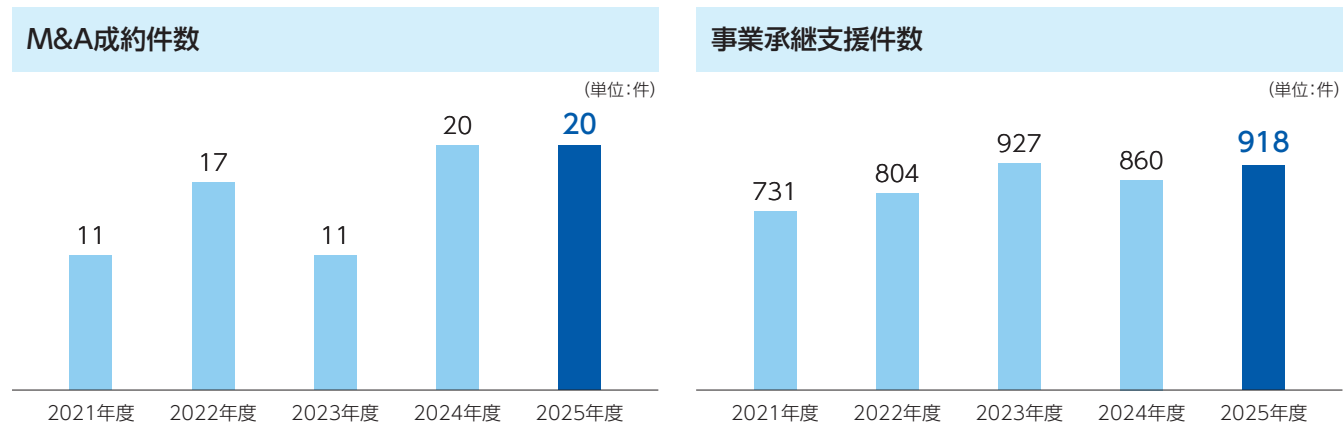
上記連携項目の推進にあたり、連携推進、ソリューション、地方創生、海外ビジネス推進の4部会を設置するとともに、3行の若手行員が主体のワーキンググループ「みらい共創ラボ」を設け、協定締結から4ヵ月で計20回以上のミーティングを実施しました。部会では、本プロジェクトのKPI「連携効果額100億円(5年間累計)」の達成に向け、具体的な施策の検討や各種案件に関する情報交換を行っています。「みらい共創ラボ」では、深掘りするテーマ(南東北共通の社会課題)やアクションプランについてディスカッションを実施し、今後外部専門家や外部団体・企業等の協力も得ながら、設定したテーマに対する解決策の創出を図っていきます。



「みらい共創ラボ」の取組みの様子

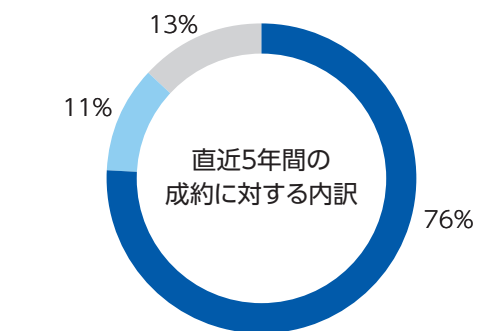
事業承継・M&Aの取組み

人口減少や経営者の高齢化が進む中、事業承継やM&Aへのニーズは高まっています。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、対応を強化しています。同チームは外部専門機関へのトレーニー派遣等を通じて専門知識を有する行員を育成しており、2026年5月現在、14名体制で支援を行っています。自社株の評価や株式承継対策などの事業承継支援に加え、M&Aに関するご相談にも対応しています。特にM&Aについては、事業承継や成長戦略を実現するための有力な選択肢として、お客さまの状況やご意向に応じた最適な支援に努めています。



M&Aによる譲渡理由別割合

■事業承継型 ■成長戦略型 ■選択と集中等



▶ 事業承継型

後継者不在に加え、社内に後継者がいるものの、株式買取りの資金面などを理由に承継が進まない企業にとって、企業価値の維持・向上を図りながら事業を継続できる選択肢です。当行へのご相談で最も多い類型です。

▶ 成長戦略型

人口減少や市場環境の変化が進む中、「自社の更なる成長」を目的に外部企業にグループインシ、技術・人材・販路などの経営資源を迅速に獲得できる選択肢です。若年層の経営者を中心にご相談が増えています。

▶ 選択と集中

事業の選択と集中を目的としたM&Aは、非中核事業の譲渡や外部企業への承継を通じて、経営資源を重点領域へ集中させる手段です。

VOICE

お客さまの大切な事業を次世代へつなぎます



コンサルティング営業部
営業渉外課
課長

佐々木 一成

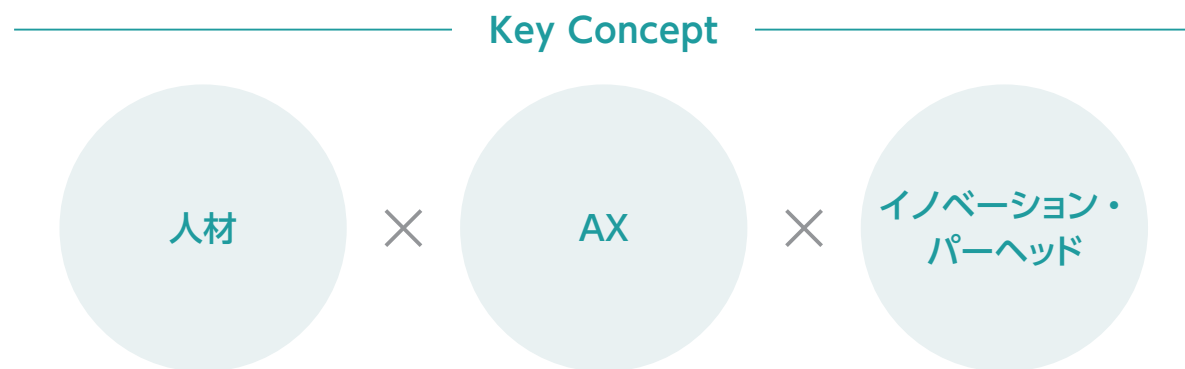
事業承継やM&Aのご相談では、従業員や取引先への影響、先代から受け継いできた想い、社風や歴史など、経営者の方が大切にしてきたものに丁寧に向き合うことを大切にしています。M&Aはあくまで事業を次世代につなぐための選択肢の一つであり、親族承継や従業員承継も含め、お客さまの状況やご意向に応じた最適な方向性を一緒に考えています。

地方金融機関として、長年のお取引を通じて培った信頼関係と地域に根差したネットワークを活かし、成約後も継続的に支援できることが当行の強みです。今後も、お客さまの将来への不安に寄り添いながら、地域企業の持続的な成長と地域産業の発展に貢献していきます。

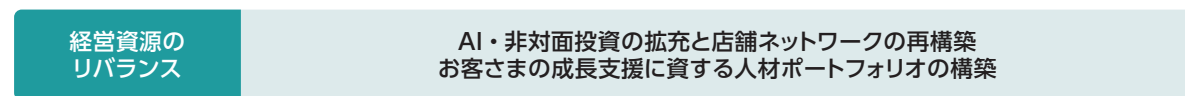


生産性倍増戦略

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



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

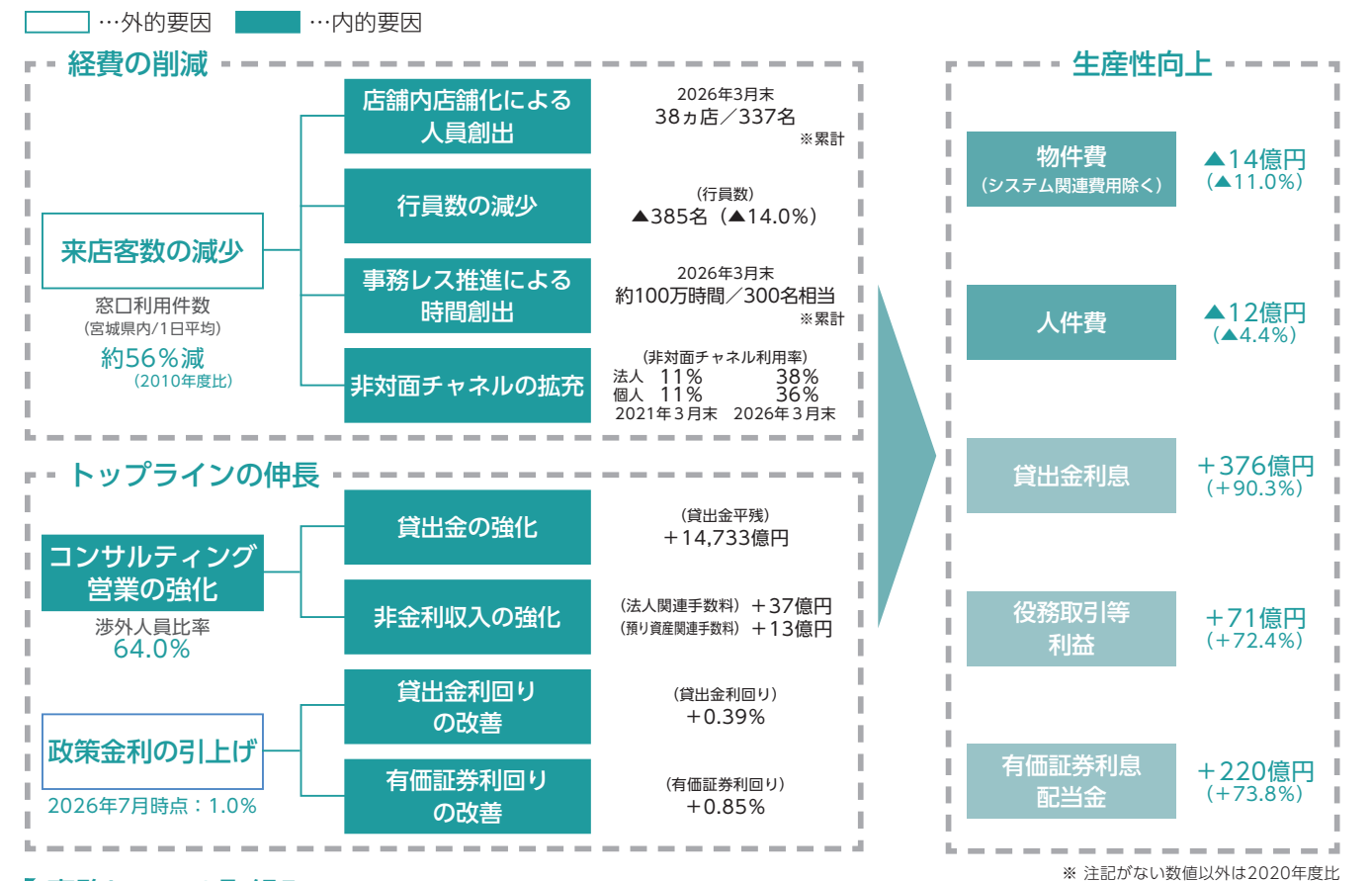


地銀トップクラスの生産性の実現

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

生産性向上に向けた取り組み

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、生産性の向上が図られています。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り組みを強化していきます。



事務レスへの取り組み

【生産性向上委員会】

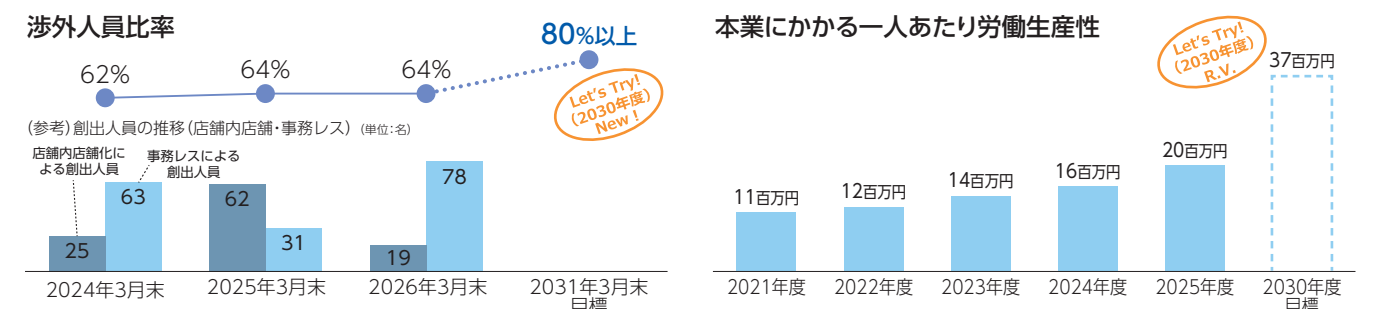
これまで営業店を中心とした事務量削減に取り組み、約100万時間(300名相当)の時間創出を実現しました。2026年度より、お客さまとのリレーション強化に向けて新たなKPI「一人あたり総面談件数」を掲げ、創出された人員と時間を営業活動にシフトさせ、営業基盤の拡大とトップラインの向上につなげていきます。

【D3ワーキンググループ】(Digitally Driven Direction、デジタル化に向かって邁進していく)

本部業務の抜本的なBPRを推進するため2025年2月に「D3ワーキンググループ」を設置しています。業務量調査を通じて選定した対象業務に対し、非効率事務の廃止・見直し、業務のデジタル化、業務の担い手変更を一体的に進め、2025年度は約69千時間の創出を行いました。今後は生成AI等の活用を前提とした業務プロセスの見直しによる生産性向上、業務変革につなげていきます。

経営資源のリバランス

創出された人員・時間や資本等を有効に活用し、経営資源のリバランスを通じて、地銀トップクラスの生産性の実現を目指していきます。



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

非対面チャネルの推進

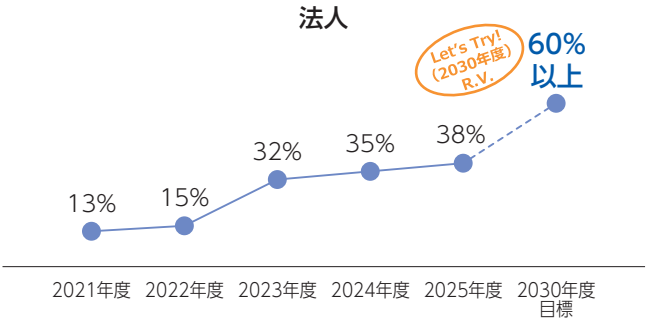
金融・非金融の両面において、地域のお客さまが求める価値を提供する日常的な接点となることをコンセプトに取り組んでいます。「Vision 2030」(R.V.)では、新たなKPIとして「主要業務のデジタル比率：95%以上」と、法人・個人ともに「非対面チャネル利用率：60%以上」を掲げ、非対面チャネルを推進していきます。

【法人】

当行にとっての業務効率化に留まらず、取引先の経費削減や事務効率化などの経営課題解決に向け、法人向けEBサービスを推進していきます。

〈今後の取組み〉

- ・法人IBの非対面申込受付
- ・請求書を活用した企業間決済サービスの導入
- ・事業者向けWEB完結型融資商品の導入
- ・でんさいの推進強化

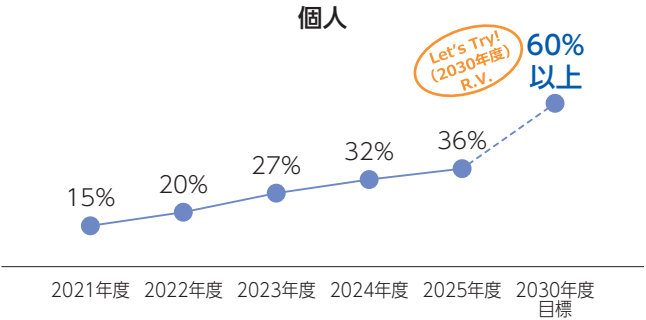


【個人】

七十七銀行アプリは、個人顧客のメインチャネルと位置づけ、今後もUI・UXの改善やセキュリティ強化に取り組んでいきます。

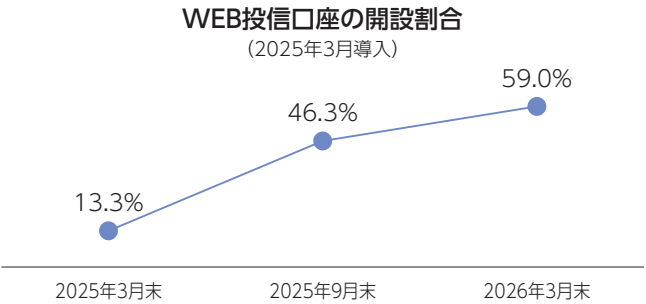
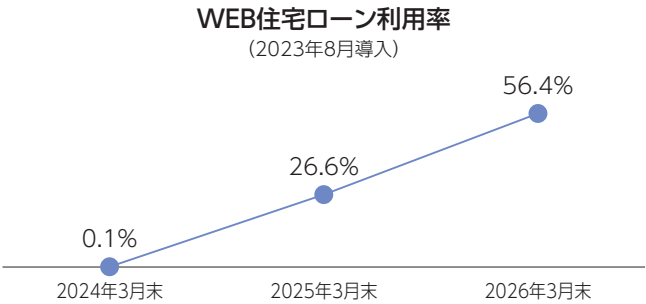
〈今後の取組み〉

- ・七十七銀行アプリの機能追加（カードローン取引機能、PayB機能等）
- ・グループ会社や外部企業との連携による周辺金融機能や非金融サービスの提供



顧客接点のシフト

非対面チャネルの活用により、お客さまの利便性を向上させるとともに、営業店事務の効率化を実現しています。



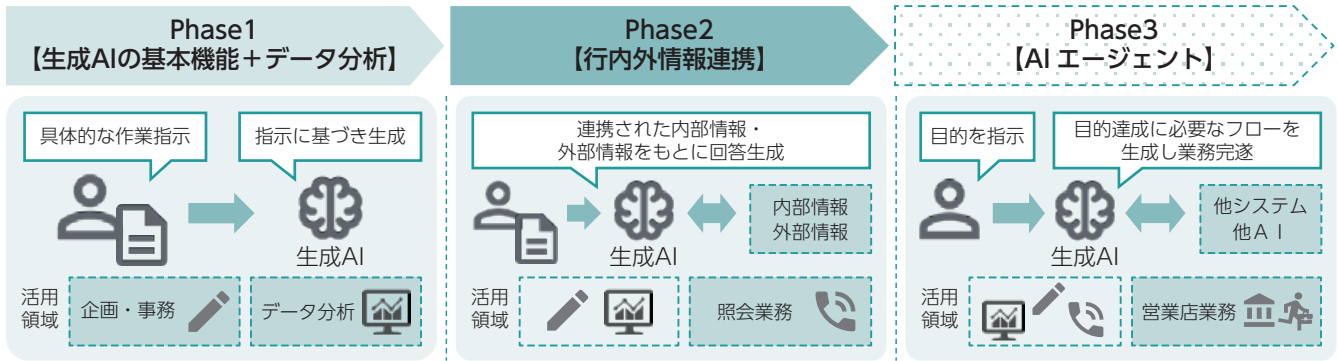
地域のデジタル改革

地域企業のDXにより、生産年齢人口が減少するなかにおいても、地域の持続的な成長をリードしていきます。AIの活用や自治体等との連携を通じて、誰も取り残されないデジタル社会を実現します。

地域企業の課題を解決 (七十七デジタルソリューションズ)	デジタル社会をリード	デジタル・ディバイドの解消
・インオーガニック戦略によりAX・開発領域のノウハウとリソースを獲得しオーダーメイドで地域企業のDXに伴走 ・地域企業・団体とのアライアンスの更なる強化	・金融×地域企業×自治体等の組織が持つ能力とデータ（人流、決済等）を活用した新サービスの創発とまちづくり事業への参入 ・デジタル通貨・ポイント経済の促進 ・AI関連のスタートアップ支援強化	・スマホ（AI）との会話で取引できるサービスを展開 ・金融犯罪（不正送金・詐欺）をAIで検知・未然防止 ・顧客へITリテラシー教育・啓蒙の実施

AIへの取組み

2025年3月に対話形式の生成AIを導入以降、研修や行内ニュースで活用事例を周知しながら、日常業務の効率化や企画業務の改善につなげています。また、本部各部の専門的な業務については、AIエージェントの試行導入を進め、業務プロセスの効率化と高度化に向けた検証を行っています。さらに、コールセンター業務では、生成AIを活用したシステムの開発を進めており、お客さま対応の品質向上と業務効率化の両立を目指しています。



＜AI活用の方向性＞

- AIを業務効率化にとどまらず、持続的な成長と企業価値向上を支える重要な経営基盤と位置付け、活用領域を拡大していきます。
- ・融資、営業分野：業務プロセスを抜本的に見直し、生産性の向上とお客さまへの提供価値の拡大を目指します。
 - ・本部業務：複数の業務を自律的に支援・遂行するAIエージェントの活用を拡大し、業務の効率化・高度化を推進します。
 - ・役職員の働き方：AI活用を前提にグループウェア等の行内OA環境の刷新を進め、役職員が日常業務の中でAIを効果的に活用できる働き方への転換を図ります。

行員のデジタル改革

行員一人ひとりがAI等をフル活用して生産性を向上させていきます。そのために、銀行業務スキルとAIスキルを兼ね備えた行員の育成・確保に努めるとともに、専門性の向上に向けて外部出向や外部駐在の受入・プロ人材の活用を強化していきます。また、新たな技術やリスクに適切に対応できるよう、行員の知識や認識を継続的にアップデートさせ、リテラシーの高い組織を実現していきます。



デジタル戦略の見直し

AI技術の急速な進展を踏まえ、 これまでのDXに向けた取組みをレベルアップし、 AXへの進化を目指します

執行役員 デジタル戦略部長
野内 敦史



■ これまでのDXの取組み

2021年に「『Vision 2030』～未来を切り拓くリーディングカンパニー～」がスタートして以来、銀行ビジネスのデジタル改革として、「七十七銀行アプリ」のUI／UX改善やセキュリティ強化、WEB投資信託口座開設サービスの開始、法人向けポータルサイト（「77ビジネスポータル」）の構築、住宅ローンのWEB申込・契約システムの導入など、非対面チャネルの拡充を進めてきました。また、営業店においては、店頭タブレットを導入し、普通預金口座開設や届出事項変更などの店頭手続きのデジタル化を図るなど、営業店事務量の削減を実現してきました。

その他、生成AIを導入したほか、データ分析チームの設置、東北大学等への行員派遣を通じたデータ分析にかかる専門人材の育成をはじめとしたデジタル人材の育成、さらに勘定系システムでは将来を見据え、共同利用システム「MEJAR」のオープン化を実現するなど、デジタル関連施策を幅広く推進してきました。

■ 取り巻く環境の変化：DXからAXへ

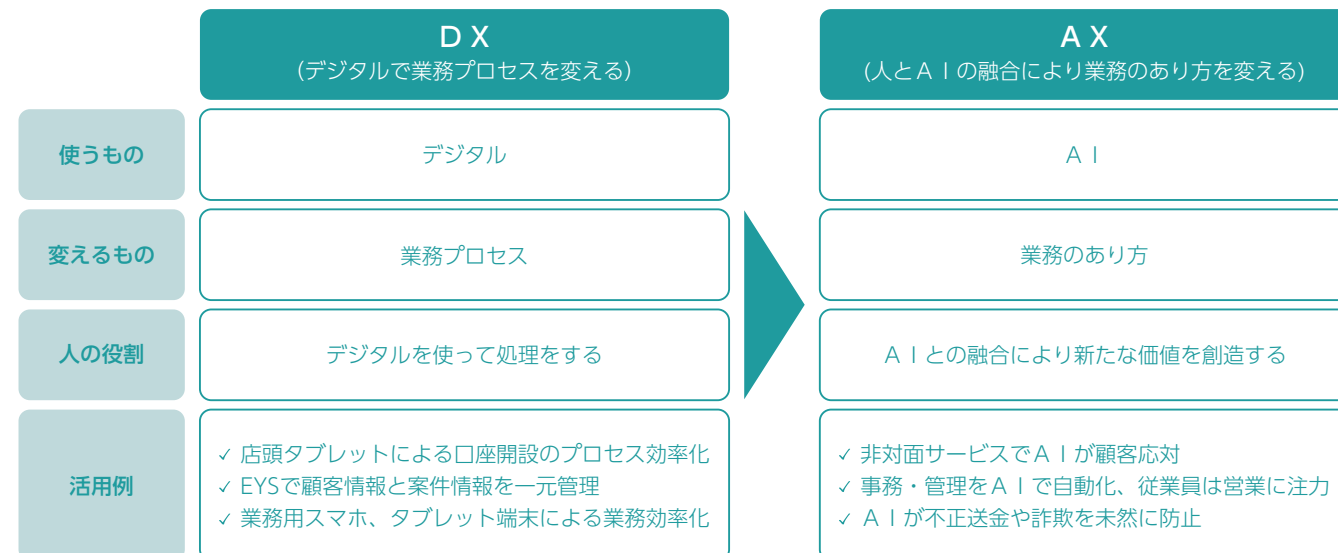
近年、生成AIをはじめ、デジタルテクノロジーは急速に進化しています。今や高度なデータ分析や自然言語処理が可能となり、ビジネスにおける新たな価値創出の可能性が大きく広がっています。

こうした大きな変化の潮流を捉え、「『Vision 2030』(R.V.)～地域を豊かにするリーディングカンパニー～」では、当行グループのなりたい姿に向けたキーファクターを、DXから「AX（AIトランスフォーメーション）」へと進化させました。

私たちが目指すAXとは単なる業務の自動化や効率化ではありません。人とAIがそれぞれの強みを発揮して融合し、業務のあり方そのものを再定義することで、お客さまにとって価値ある新たなサービスを生み出す取組みにチャレンジしていくことです。

七十七グループでは、AIが業務の高度化や自動化を担い、これにより創出した人員を対面コンサルティングに集中させることをAX実現による「なりたい姿」としました。行員一人ひとりはお客さまへの対応より親密な関係構築、さまざまな判断といった価値創造業務に専念します。

▶ DXからAXへの進化



■ 6つの改革領域：「なりたい姿」に向かって

AXの実現に向けては、非対面チャネル改革、営業店改革、事務レス改革、地域のデジタル改革、行員のデジタル改革、IT基盤改革の6つの改革領域を設定し、これらの各領域へ段階的にAIを導入します。

非対面チャネル改革では、AIを活用して「顧客接点の強化」「顧客利便性の向上」「顧客体験の向上」を進めるほか、営業店改革では、営業・融資業務へのAI導入により、お客さまニーズの分析や提案支援を実施し、営業活動の効率化・高度化を図っていきます。

事務レス改革では、営業店のみならず本部部門や集中部門において事務処理の自動化を図るなど、生成AIを組み合わせる業務プロセスそのものを変革していきます。

行員のデジタル改革では、AIを「実務で活用する」ことを最大の目的に据え、教育・啓蒙と現場での活用を一体化して進めることで、七十七グループの役職員が日常業務でAIを活用して成果を出せるように、スキルの定着・発揮を図ってまいります。

地域のデジタル改革では、地域の生産年齢人口が減少する中においても、持続的な成長が可能となるよう、地域企業のDX支援を一層加速させるとともに、自治体や地域企業との連携を通じて地域経済のデジタル化を実現していきます。

七十七グループにおけるこうした改革の取組みを確実に進展させるため、IT基盤改革では、AI活用を見据えたIT基盤の整備と、次世代セキュリティ基盤の構築を進めていきます。具体的には、データ連携とセキュリティを前提としたクラウド基盤の整備や基幹ネットワークの刷新等を実施していくほか、生成AIやフロンティアAIの進展を背景に、フィッシング・なりすまし・脆弱性探索の自動化など、加速度的に高度化・巧妙化するサイバー攻撃に対処するため、次世代の高度なセキュリティの実装に取り組んでまいります。

AX推進にあたっては、ガバナンスも重要な要素です。AIを安全かつ効果的に利用するため、システムリスク管理を高度化するとともに、情報漏えい、誤情報の生成、外部サービス利用時のデータ管理など、AI利活用に伴うリスクへの対応を進めています。

七十七グループでは、こうしたAI利活用に伴うリスクと外部脅威を一体的にトップリスクと捉え、脅威情報の収集・分析、AI利用ルールの整備、アクセス権限・ログ管理の強化、委託先を含むリスク管理に取り組んでいます。

さらに、デジタル戦略部に専門人材を配置し、経営層の下で迅速な意思決定と対応を可能にしています。七十七グループでは、これらの取組みを通じて、利便性向上と安全・安心な金融サービスの提供を両立してまいります。

こうした取組みの確実な進展に向け、「非対面チャネル利用率」や「主要業務のデジタル取引比率」といったKPIを設定しました。「Vision 2030」(R.V.)に掲げる「なりたい姿」の実現に向け、これらの指標を道標にしながら、確固たる意志とスピード感を持ってAXを押し進めてまいります。

AIを強力な推進エンジンとして活用して目指すのは、顧客満足度の向上と圧倒的な生産性向上の両立です。七十七グループが「Vision 2030」(R.V.)に掲げる「なりたい姿」に向かって挑戦を続けてまいります。

▶ 重点戦略



「なりたい姿」の実現に向けた基本戦略

企業文化改革戦略

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

Key Concept

チャレンジ

×

得意分野

×

コミュニケーション

Action

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

挑戦・成長し続ける組織への進化

Let's Try! (KPI)

七十七グループの財産である人材への積極的な投資を通じた一人ひとりの成長支援

New!

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

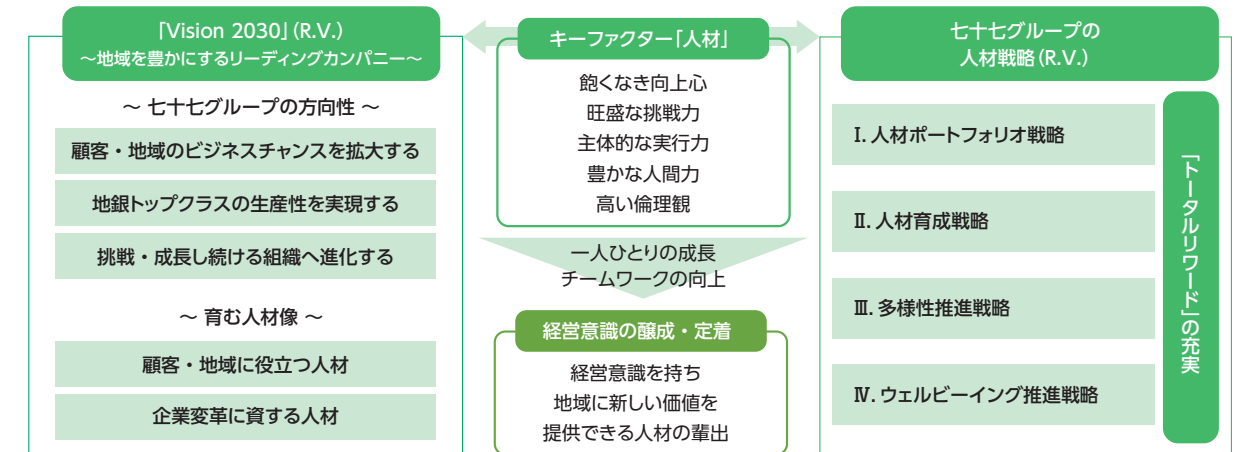
New!

従業員への
エンゲージメントスコア
(挑戦指数)を
3.8以上に引き上げる

管理職に占める女性の割合を
30%以上にする

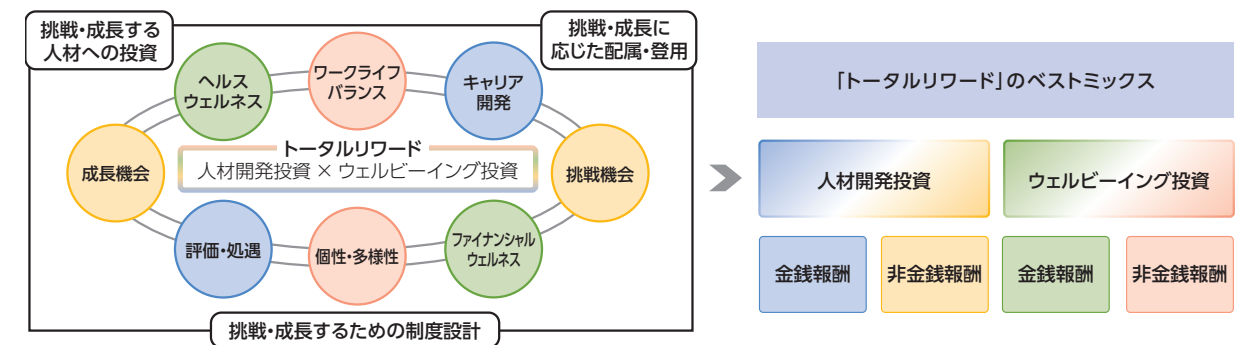
「人材戦略」の見直し

「Vision 2030」(R.V.) で掲げる事業領域の拡大や従業員の意識の多様化等を踏まえ、これまでの「人材戦略」を見直し、「人材戦略」(R.V.) を策定しました。「人材ポートフォリオ戦略」と「人材育成戦略」を拡充するとともに「トータルリワード」の充実を図りました。地域の持続的な成長を牽引し得る人的基盤の強化を目指し、「顧客・地域に役立つ人材」や「企業変革に資する人材」の育成に取り組みます。



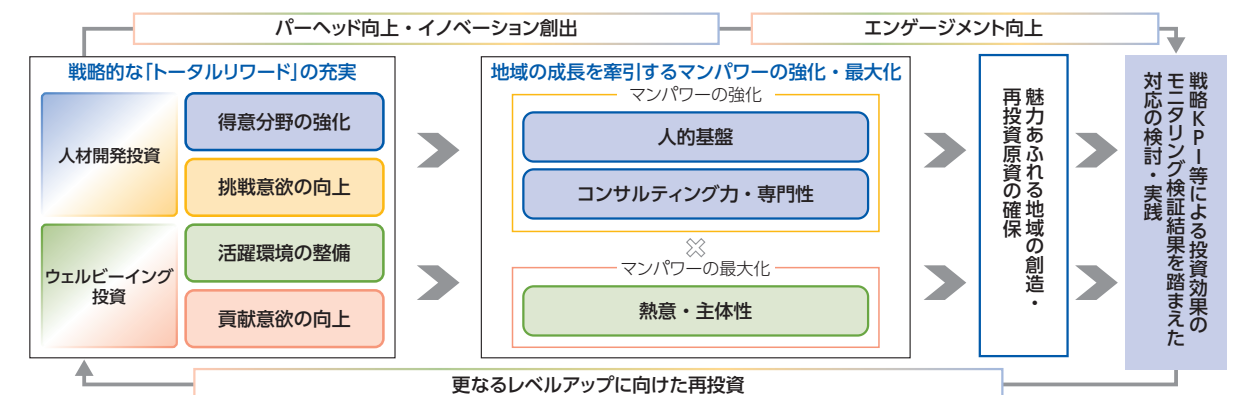
トータルリワードの充実 New

人口減少の進行や価値観の多様化等を踏まえ、金銭・非金銭の両面からなる総合的な報酬体系として「トータルリワード」を整備しました。「トータルリワード」のベストミックスを通じて、「顧客・地域に役立つ人材」や「企業変革に資する人材」を計画的に採用・育成するとともに、“働きやすく”、“働きがいのある”職場環境づくりを通じたウェルビーイングの推進により、エンゲージメントの向上と一人ひとりの価値創造力の最大化を図ります。



投資効果の測定・管理

「トータルリワード」の投資効果の測定・管理のため、戦略KPI等によるモニタリングを行います。「トータルリワード」を充実させることにより、地域の成長を牽引するマンパワーの強化と最大化に取り組み、魅力あふれる地域の創造に貢献していきます。

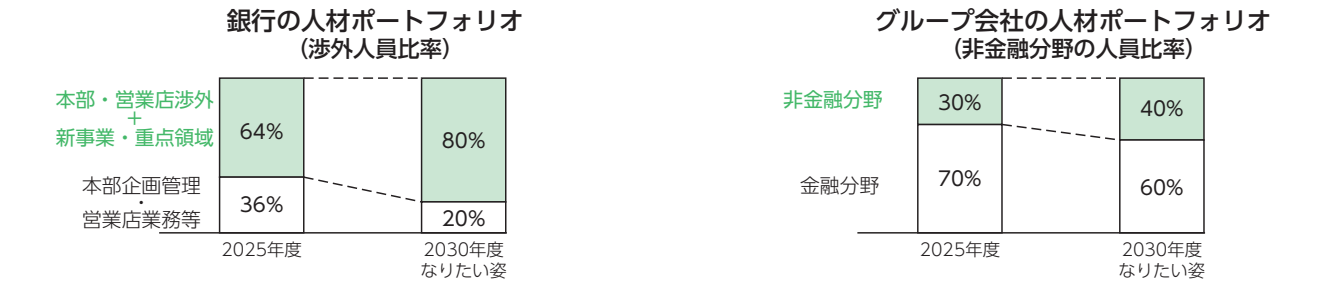


人材ポートフォリオ戦略 拡充

人材ポートフォリオ戦略では、「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ることで、「個の力を最大化し、挑戦し続ける組織」へと成長することを目指します。

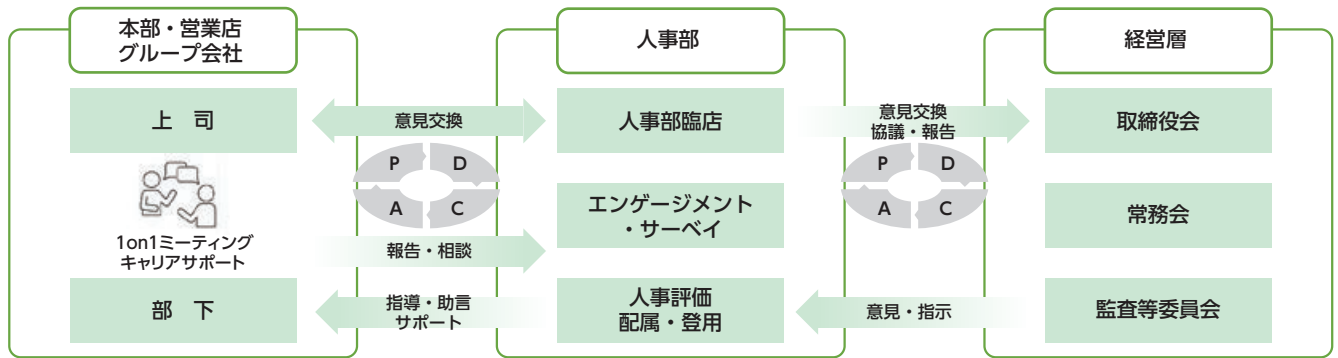
「グループ人材ポートフォリオの確立

人とAIの融合（AX）による業務の効率化・高度化を通じ、渉外分野および非金融分野を含む新分野等への人員シフトやグループ間の人材融合およびリバランスを進めることにより、将来の事業環境の変化に対応し得る人材ポートフォリオを確立します。銀行のポートフォリオでは、「渉外」「新事業・重点領域」に人員をシフトし、渉外人員比率80％以上を目指します。グループ会社のポートフォリオでは、「非金融分野」に人員をシフトし、非金融分野の人員比率40％程度を目指します。少数精鋭な人員体制を構築するとともにグループ全体で専門性を共有し、経験やノウハウの相互活用を図ることで組織の柔軟性の向上を図ります。



「挑戦的な企業文化の確立・エンゲージメント向上

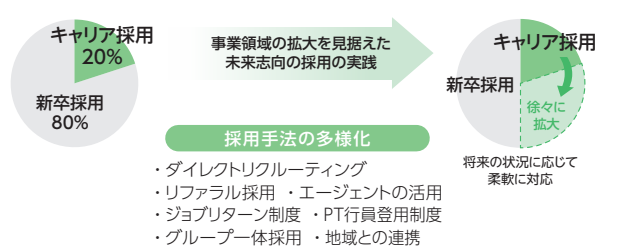
役職員一人ひとりが「経営意識」を持ち、主体的に行動することで挑戦的な企業文化を確立します。「現場・人事・経営」のコミュニケーションを活性化させ、役職員のエンゲージメントを向上させることで企業文化改革を加速させます。



	2023年度	2024年度	2025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	3.7
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	3.7	3.7

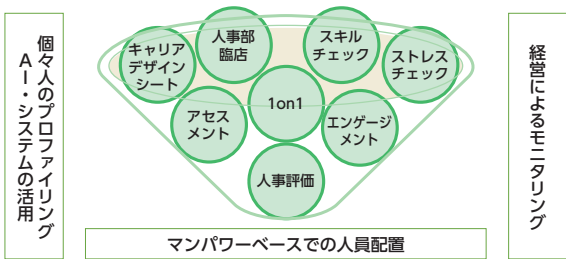
「事業領域の拡大を見据えた採用の実践

人口動態の変化による新卒採用市場の逼迫化を踏まえるとともに、「Vision 2030」(R.V.) で掲げる事業領域の拡大を見据え、多様な採用チャネルを活用することで採用の高度化を図ります。また、採用力を維持・強化するため採用手法を拡充しているほか、高度な専門性を有する人材の確保に向けてキャリア採用を強化しています。



「タレントマネジメントの実践

AIやシステムを活用して個々人のスキルや適正を可視化・活用することによって、従来の人の数や経験といった要素だけではなく「マンパワー＝人の数（量）×スキル（質）」を重視した最適かつ戦略的な配置を実践します。



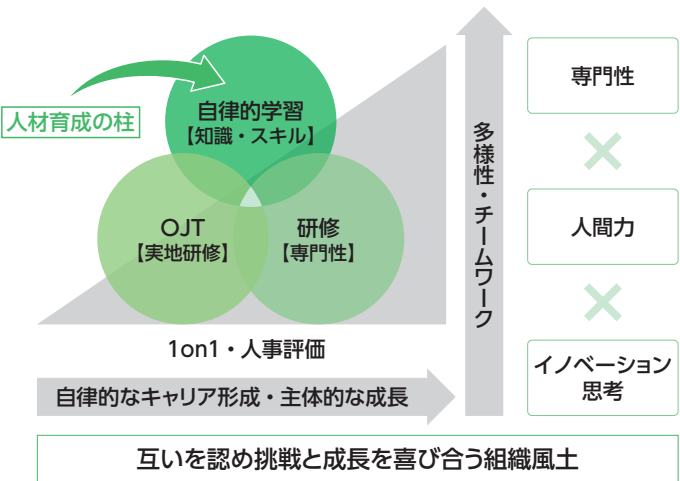
人材育成戦略 拡充

人材育成戦略では、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」への成長を目指します。

「人材育成のフレームワーク

「自律的学习」を人材育成の柱とし、OJTや専門性の高い研修により役職員の自律的なキャリア形成や主体的な成長を促進します。営業店と本部が連携したOJT等を実施することで、より高度な専門性を身につけるとともに組織を跨いだコミュニケーションを活性化し、組織全体としてのチームワークの向上を図ります。

また、自律的学习支援パッケージ「SEVENパック」を通じ、役職員一人ひとりの自律的なキャリア形成を支援するとともに、「なりたい姿」の実現に向けた主体的な挑戦行動を促進します。



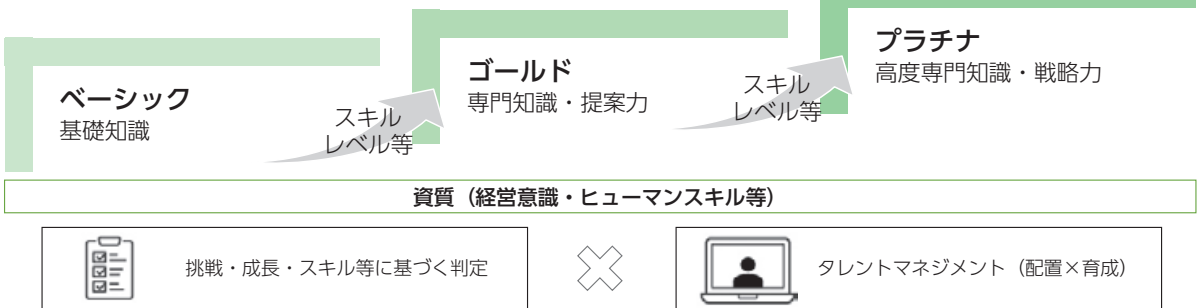
「専門性向上に向けた人材開発の強化

コンサルティング人材の階層別分類や専門人材の明確化を通じて、人材ポートフォリオの質の可視化・最適化を推進するとともに、専門性や得意分野を持つ多様な人材が最大限に能力を発揮できる配属・登用等を通じ、パーヘッドの向上およびイノベーションの創出を図ります。一人ひとりのキャリアビジョンや成長ステージに応じた計画的な育成を通じ、「経営意識」を兼ね備え、高い付加価値を提供できる人材の確保を目指します。

▶コンサルティング人材の育成

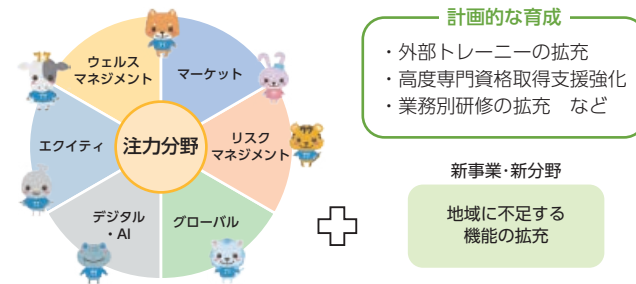
「経営意識」を兼ね備えた顧客・地域に最も信頼されるプロフェッショナルとして「コンサルティング人材」を育成することで、「金融」×「コンサルティング」のさらなる深化を図ります。コンサルティング人材を階層別に分類し、成長ステージに応じた計画的な育成を図るとともにキャリアビジョンの解像度を向上させることで、成長や挑戦意欲に応じた柔軟な配属・登用等を促進します。

コンサルティング人材の階層



▶ 多様な専門人材の育成

多様な専門人材を育成するために、外部トレーナーの拡充や高度専門資格の取得支援を強化するなど、専門性の向上に向けた研修等を整備しています。また、多様な知識やノウハウの組織知化を図るとともに、専門性の高い人材には専門職制度・高度専門職（スペシャリスト）制度の活用を促進します。



TOPICS

将来を担う次世代リーダーの育成「Beyond 2030 Project～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領域拡大に向けた「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た七十七グループ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名の行員が参加しました。2026年4月に実施した最終報告会では、頭取をはじめとする役員に向けて、七十七グループにおける事業構想を発表しました。

「経営意識」を養う重要性を再認識し、プロジェクトの実現により可能となる地域社会の発展および企業価値の最大化に向けた取組みの意義を深く理解する機会となるとともに、イノベーション思考やアントレプレナーシップの醸成に繋がる取組みとなりました。



TOPICS

行内ビジネスコンテスト「アントレプレナーコンテスト2025」

役職員一人ひとりが既成概念にとらわれない創造力を発揮し、魅力ある新事業・新分野の開拓ならびにチャレンジ精神の醸成を図るとともに、旺盛な挑戦力を持った人材を継続して発掘していくことを目的に、2021年度から行内ビジネスコンテスト「アントレプレナーコンテスト」を開催しています。2025年度は、新入行員から支店長まで延べ50作品の応募があり、若手行員による応募が約46%と半数を占める結果となったほか、新入行員の応募者数が延べ11名と過去最多となりました。

地域のお客さまの多様な課題やニーズに対し、事業領域の拡大を通じて課題解決に貢献していくため、「常に考える」企業文化の醸成とそれを支える人材の育成を通じて、役職員一人ひとりが「経営意識」を持ち、主体的に行動する挑戦的な企業文化を確立します。



多様性推進戦略 継続

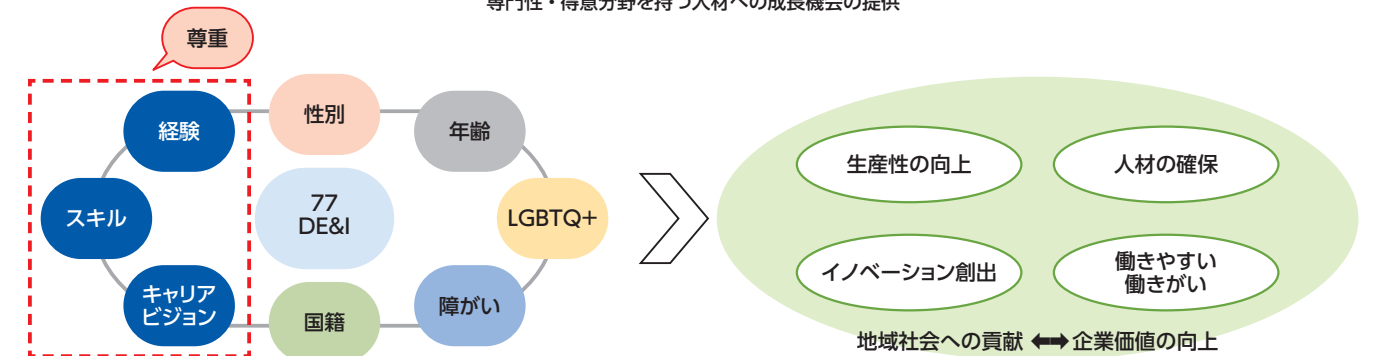
多様性推進戦略では、多様性を認め合い尊重する意識の醸成と体制整備を通じ、多様な人材が様々なフィールドで活躍できる職場環境を実現することで、「一人ひとりが個性を発揮できる組織」への成長を目指します。

「個性と能力を最大限発揮できる職場環境の実現」

七十七グループのダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）では、役職員一人ひとりの多様な業務経験・スキル・キャリアビジョン等を尊重し専門性や得意分野を持つ人材への成長機会を提供します。一人ひとりが十分に能力を発揮できる制度を整備することで、個性と能力を発揮し活躍できる職場環境を実現します。

七十七グループのダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)

一人ひとりの個性・特性・キャリアを尊重
専門性・得意分野を持つ人材への成長機会の提供



「多様な人材の活躍推進による企業価値の向上」

キャリア人材、シニア人材、パートタイマーなどの多様な人材の活躍を推進し、組織力の強化や生産性の飛躍的な向上により企業価値を向上させるため、キャリア形成支援やリスクリング、キャリアチェンジ支援などの体制を拡充しています。

TOPICS

「ダイバーシティカレッジ」を新たに開講

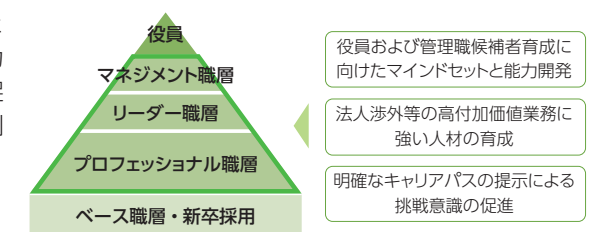
あらゆるバックグラウンドを持つ人材が協働することによるイノベーションの創出を目的として、2025年度より新たに「ダイバーシティカレッジ」を開講し、所属や年代、役職等を問わず約50名が参加しました。

「未来志向ワークショップ」と題したグループワークでは、問題解決やチームビルディングのメソッドを学びながら「多様な人材が働きやすい、働きがいのある職場環境の実現」等をテーマに議論を行い、その成果を役員等に対してプレゼンテーションを行いました。



「女性活躍推進のさらなる強化」

行内外における交流機会の拡充を通じたネットワークの構築や仕事と育児等との両立に向けた支援制度および環境の整備など、多面的な能力開発をサポートします。高付加価値業務への挑戦意欲の向上や行動を促進するとともに、マネジメント職層を見据えた人材育成や交流機会を創出することで、女性活躍推進のさらなる強化を図ります。



ウェルビーイング推進戦略 継続

ウェルビーイング推進戦略では、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」へと成長することを目指します。

健康経営の推進

従業員のみならず家族を含めた健康管理意識の醸成やデータヘルスの推進等を通じて、健康経営にかかる取組みを推進していくとともに、行内外に積極的に発信していきます。

TOPICS

健康経営優良法人2026～ホワイト500～の認定

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を顕彰する制度であり、その中でも上位500社に「ホワイト500」の認定が与えられます。年々申請企業が増加しているなか、当行は2025年度に引き続き認定取得(2年連続4回目)となりました。

＜評価された主な取組み＞

- ・人材戦略(ウェルビーイング推進戦略)に基づいた職場環境の整備
- ・健康保持・増進に向けた各種福利厚生制度の拡充

健康保持・増進への積極的支援

生活習慣改善指導やメンタルヘルス対策等、健康保持・増進への積極的な支援を実践します。また、長期病欠者への職場復帰支援の充実を図っています。

TOPICS

スポーツエールカンパニー2026の認定

スポーツ庁が従業員の健康のためにスポーツ活動の支援や促進に向けた積極的な取組みをしている企業を認定する制度であり、当行は2年連続の認定取得となりました。

＜評価された主な取組み＞

- ・運動部による運動教室や技術指導の実施
- ・従業員向け「ウォーキングラリー」の継続開催

運動部による行内運動教室の開催

行員の心身両面の健康保持・増進を目的として、運動機会の提供および運動習慣の定着を図る観点から、運動部による行内運動教室を開催しています。2025年度は計2回開催され、行員とその家族110名が参加しました。

生き生きと活動的な生活を送るため、運動を通じた健康保持・増進を推進しています。

働きやすい環境の実現

七十七グループのワークライフバランス（WLB）では、一人ひとりが仕事と私生活の調和を図りながら「なりたい姿」を実現することを目指しています。ライフスタイルの多様化を踏まえた制度の拡充や文化体育会活動等を通じたコミュニケーションの活性化により、ワークライフバランスの充実を通じた一人ひとりの活躍を促進しています。

ファイナンシャル・ウェルネスへの取組強化

ファイナンシャル・ウェルネスの向上のため、福利厚生制度の理解向上と利用促進に向けた取組みを強化するとともに、時代の変化に即した福利厚生制度の見直しを行っています。

各戦略の取組実績

	項 目	2024年度実績	2025年度実績	2026年度目標
Ⅰ． 人材ポートフォリオ 戦略	渉外人員比率（銀行）	64.2%	▶ 64.4%	▶ 69%以上
	非金融分野の人員比率（グループ）	22.0%	▶ 30.0%	▶ 31%程度
	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
	本業にかかる一人あたり労働生産性	16百万円	▶ 20百万円	▶ 23百万円
	グループ一人あたり 顧客営業部門収益	—	▶ 10百万円	▶ 14百万円
	ジョブトライアル参加者数	194名	▶ 235名	▶ 300名
	ジョブエントリー応募者数	7名	▶ 11名	▶ 25名
	キャリア採用者比率	16.0%	▶ 23.4%	▶ 27%程度
	キャリア採用者管理職登用比率	24.2%	▶ 26.4%	▶ 30.0%
Ⅱ． 人材育成戦略	一人あたり人材開発投資額	301千円	▶ 407千円	▶ 450千円
	法人渉外にかかる平均スキルレベル※2	2.7	▶ 3.0	▶ 3.1
	個人渉外にかかる平均スキルレベル※2	2.0	▶ 2.1	▶ 2.5
	上位資格（FP1級・CFP・ 中小企業診断士）保有者数	274名	▶ 286名	▶ 330名
	デジタル（専門・コア・ベース） 人材の人数	（専門） 9名	▶ 13名	▶ 15名
		（コア） 109名	▶ 129名	▶ 140名
		（ベース） 1,494名	▶ 1,567名	▶ 1,745名
	一人あたり研修受講回数	6.0回	▶ 7.6回	▶ 8.0回
Ⅲ． 多様性推進戦略	女性管理職比率	19.4%	▶ 21.3%	▶ 23%以上
	女性行員に占める法人渉外・融資プロ パー・本部企画業務担当の比率	24.1%	▶ 27.3%	▶ 32%以上
	男性育児休業取得率※3	92.3%	▶ 98.2%	▶ 100.0%
	リスクリング研修受講者数 （法人・個人コンサルティング）	141名	▶ 155名	▶ 180名
	リスクリング研修受講者数に 占める女性行員比率 （法人・個人コンサルティング）	28.8%	▶ 30.9%	▶ 35.0%
	男性育児休業平均取得日数	6.0日	▶ 7.0日	▶ 8.0日
	障がい者雇用率	2.8%	▶ 2.7%	▶ 2.7%
	定着率（入行3年在職者割合）	90.2%	▶ 90.4%	▶ 90%以上
Ⅳ． ウェルビーイング 推進戦略	一人あたりウェルビーイング投資額	274千円	▶ 292千円	▶ 300千円
	アブセンティーズム （一定期間超の疾病休業者率）	2.7%	▶ 3.0%	▶ 2.5%以下
	プレゼンティーズム （心身に不調のない従業員割合）	94.4%	▶ 92.1%	▶ 95%以上
	時間外勤務時間 （一人あたり・月平均）	15時間8分	▶ 16時間36分	▶ 17時間程度
	エンゲージメントスコア （働く環境指数）※1	3.4点	▶ 3.4点	▶ 3.5点以上
	年次有給休暇取得率	75.6%	▶ 75.0%	▶ 75%以上
	企業型確定拠出年金（DC） 加入率	60.2%	▶ 65.0%	▶ 75%以上
	七十七銀行持株会加入率	98.7%	▶ 99.1%	▶ 99%以上
	運動習慣率	19.9%	▶ 28.9%	▶ 34%以上
	喫煙率	20.1%	▶ 16.7%	▶ 12%以下
	高ストレス者率	7.8%	▶ 7.6%	▶ 7%以下

※1 良好な状態の目安：3.5以上（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 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、取得率の実績が100%を下回っている（未取得者なし）

有価証券運用への対応

収益の第2の柱として マーケットの変化を踏まえた 機動的かつ効率的な運用に努めます

資金証券部長

片平 和人



過去5年間の振り返り

「Vision 2030」開始以降の5年間の有価証券運用を振り返りますと、「超低金利環境の終焉」と「金利のある世界への回帰」という歴史的な局面変化への対応に注力した期間でした。

当初、2030年度に向けた目標として「運用残高3兆円、運用利回り1.2%以上」を掲げてスタートしました。ポートフォリオの構成は、安全性や流動性に配慮するため円貨債券が中心でした。

2023年度以降、先行きの金利上昇を見据え、円貨債券ポートフォリオの再構築に着手しました。具体的には、超長期債を段階的に売却し、金利リスクを削減するとともに、低利回り債を高利回り債に入れ替えることで、ポートフォリオ

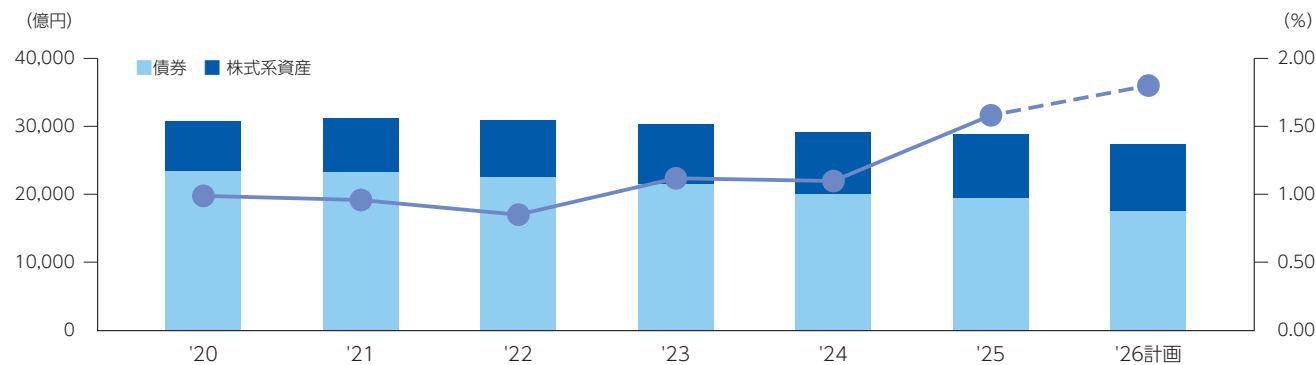
の利回りを引き上げました。

また、収益増強策として投資信託や株式等の「株式系資産」を戦略的に積み上げてきました。タイミングや銘柄を分散して投資を行うことで評価益を創出、蓄積した評価益を適宜実現化することで、円貨債券や投資信託の入替取引にも活用し、良質なポートフォリオの構築につなげてきました。

こうした取組みが功を奏し、当初想定を上回る株価・金利の上昇を追い風に、「Vision 2030」で掲げた当初目標を達成しました。引き続き、今後の市場金利の動向も見据え、ポートフォリオの収益性を一層引き上げていく必要があると認識しています。

有価証券運用残高(簿価)および運用利回り(※)の推移

※円・外調達コスト控除後



2025年度の運用状況

2025年度は、まさに激動の一年でした。4月は、米国の関税政策への懸念から株価が急落する厳しい滑り出しとなったものの、その後は企業業績の堅調さなどから、10月には日経平均株価が史上初の5万円台に到達するなど、市場変動性が極めて高い相場となりました。こうした運用環境下において、当行は以下の3つの施策を軸とした有価証券運用を行いました。

第一に、「インカム収入基盤の強化」です。円貨債券および投資信託において保有し続けても収益貢献が低い銘柄を厳選し、高利回り銘柄への入れ替えを推進しました。これによ

り保有利回りを引き上げ、安定的にキャッシュフローを生み出す「稼ぐ力」の底上げを図りました。

第二に、「評価益の創出・維持」です。タイミングを分散した投資を徹底したほか、株価が下落した局面を捉えて積極的に株式系資産の残高を積み上げました。これにより相場変動への耐性強化を図るとともに、新たな収益機会創出のための収益余力を確保しました。

第三に、「収益源泉の多様化」です。投資信託を活用して、戦略や手法、投資対象を分散・拡充させることにより、キャピタル収益獲得力の一層の向上を図りました。

2026年度の運用方針

中東情勢を巡る地政学リスクの高まりは、エネルギー価格上昇やサプライチェーンの混乱を通じて世界のインフレ動向に影を落としており、今年度も不確実性と変動性の高い投資環境が継続すると想定されますが、引き続き柔軟かつ機動的にマーケットに対応していきたいと考えています。

当行は、有価証券運用を収益の第二の柱と位置付けており、今年度もさらに収益向上を目指す計画としています。目標の達成に向けて、以下の3つの施策を軸とした有価証券運用を行います。

第一に、利上げ継続環境下において、円債ポートフォリオ

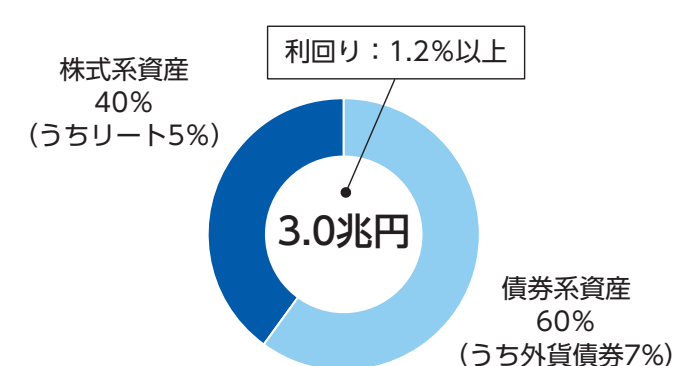
2030年度のポートフォリオイメージ

現在、有価証券は3兆円弱の規模で運用を行っていますが、今後の市場環境などを勘案すると、将来的な運用残高は2.4兆円程度と、現在よりも規模が縮小することを見込んでいます。しかし、これは運用部門の役割が縮小することを意味しません。むしろ、限られた資本で、いかに高い収益を上げるかをより意識していく必要があると考えています。

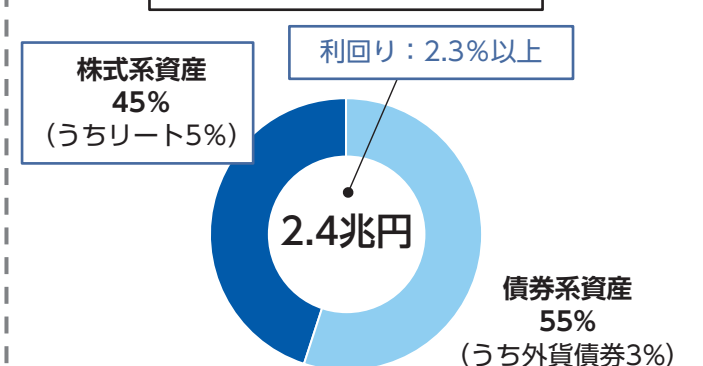
目標とする運用利回り(調達コスト控除後)は、「2.3%以上」に引き上げます。これは当初目標を1%以上も上回るチャレンジングな数字ですが、投資環境の変化に柔軟に対応しながら、ポートフォリオのリバランスを通じて収益力の向上に取り組んでいきます。

具体的には、円貨債券を引き続き当行の有価証券運用における中核資産に据えつつも、持続的に収益を獲得できるポートフォリオの構築を目指して、中長期的には現在よりも株式

（「Vision 2030」策定時の試算）

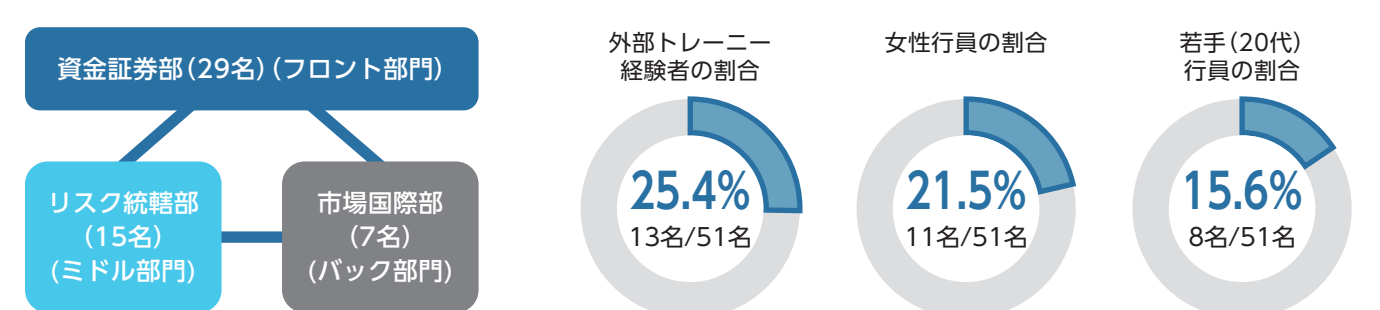


新たな2030年度の試算



※利回りは、調達コストを控除した損益をもとに算出

有価証券運用態勢(2026年3月末)



サステナビリティへの取り組み

気候変動への対応

「移行計画」の策定

七十七グループでは、「気候変動・災害への対応」をマテリアリティの1つに掲げており、気候変動に関連するリスクと機会を認識したうえで、気候変動への取組みを強化するとともに、TCFD提言に沿った情報開示を拡充しています。

2025年には、これまでの七十七グループの気候変動への取組みを整理・再評価し、「2030年Scope1,2カーボンニュートラル実現」のみならず、Scope3を含めたGHG排出量削減目標「2050年Scope1,2,3ネットゼロ実現」を設定しました。また、七十七グループのトランジション戦略として、国際的なガイダンスに基づき移行計画を策定しました。

【策定プロセス】



1. 基礎

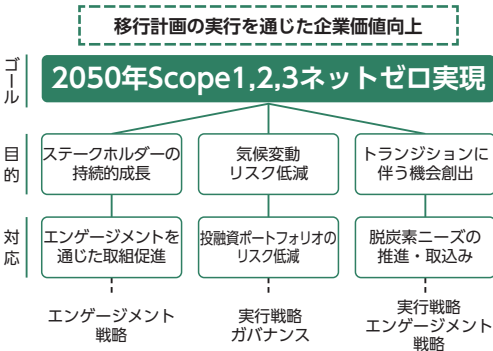
移行計画の概要

	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		
ガバナンス	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、投融資方針）		
エンゲージメント戦略	取引先	優先セクター「食品」「建設」「自動車」		エンゲージメントツール制定
		重点先（当行FE上位先、優先セクター）とのエンゲージメント強化		
	地域	外部とのパートナーシップ締結		自治体等と連携した施策
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
		伴走支援型融資実行件数		サステナブル関連手数料
	モニタリング指標	移行計画全体の進捗管理指標を設定		

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。



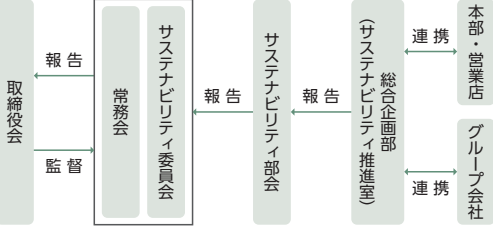
2. ガバナンス

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。

2025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＞



＜サステナビリティ委員会における審議・報告事項＞

- ・2024年度CO₂排出量（Scope1,2,3）の算定結果
- ・サステナビリティ関連施策および対応
- ・ESG格付機関「FTSE」のESGスコアへの対応
- ・脱炭素社会の実現に向けた「移行計画」の策定
- ・2025年度サステナビリティ情報の開示内容
- ・取引先に対するサステナビリティ経営支援の取組み
- ・グループ会社におけるサステナビリティへの取組み
- ・2025年度における人権デュー・ディリジェンスの結果と今後の取組み
- ・Scope1,2排出量の算定基準変更に伴う排出量目標の見直し
- ・2026年度「サステナビリティ推進計画」の策定

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
	・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
移行 リスク	・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	全国の事業性や信	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40億円程度増加	与信費用が150億円程度増加

【炭素関連資産】

2025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%	3.2%	19.5%	2.1%	29.6%

3. 実行戦略

Scope1,2排出量

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年度から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「77ソーラーパーク富谷」が稼働を開始しており、2025年度は990t-CO₂の排出量削減に相当する発電量となりました。

今後も排出量削減に向けて、再エネ電力の調達など、様々な取組みを進めていきます。

77ソーラーパーク富谷



77ソーラーパーク富谷の上空からの写真

「2030年Scope1,2カーボンニュートラル実現」に向けた取組み



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。



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：ファイナンスド・エミッション）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年度に環境省「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、優先セクターを特定しました。

優先セクターの特定にあたって、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、「食品」「建設」「自動車」の3セクターを優先セクターとしました。

エンゲージメント実施状況

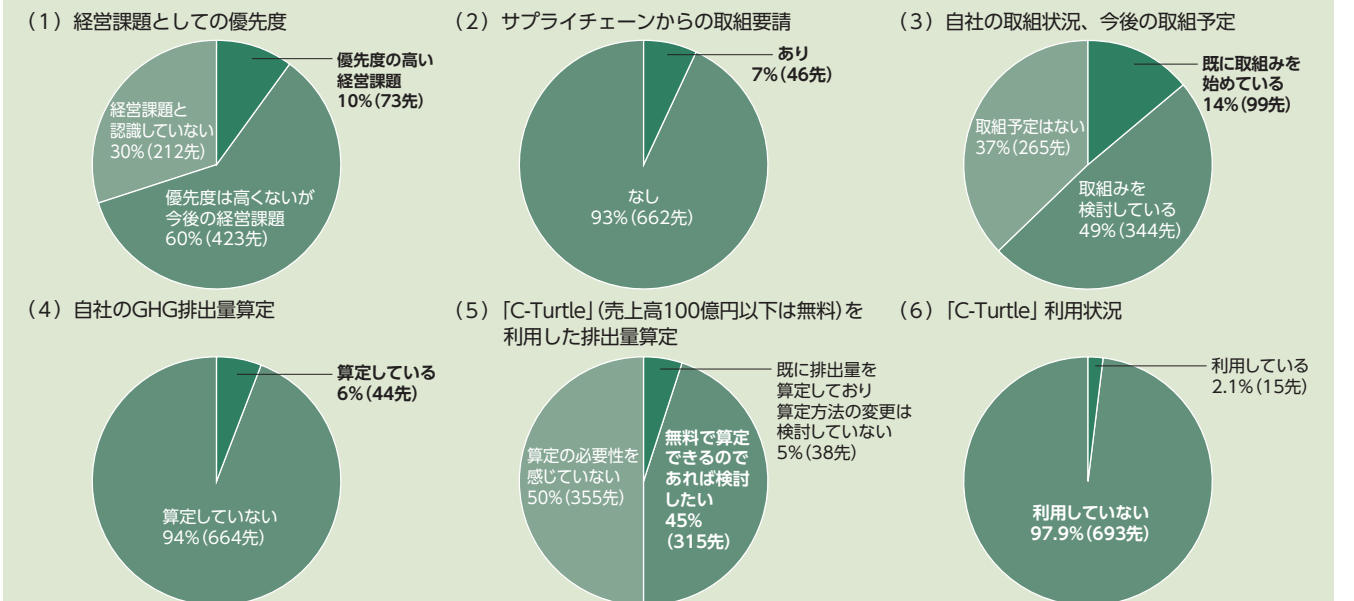
取引先とのエンゲージメントにおいては、脱炭素取組状況ヒアリングシートを活用し、経営課題としての優先度や取組状況を把握しております。2025年度は当行FE上位先を中心に、営業店主導で708先（当行FE全体の25%程度）とエンゲージメントを実施しました。

＜エンゲージメント実施先の選定基準＞ 以下の①～④に該当する先

- ①東北6県に本社を置く企業
- ②業種「電気業」を除く
- ③直近決算期の売上高が3億円超100億円未満
- ④事業性信用先のうち、当行FEが1,000t-CO₂以上の先

【当行FE上位先とのエンゲージメント結果（2025年度実施先：708先）】

2025年度に実施したエンゲージメント結果は以下の通りであり、脱炭素を優先度の高い経営課題と位置付け、既に取組みを始めている企業は1割程度となっています。また、自社の排出量を算定している企業は44社にとどまっていることから、今後も継続的なエンゲージメントを通じて排出量算定と取組意識の醸成を図っていきます。



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

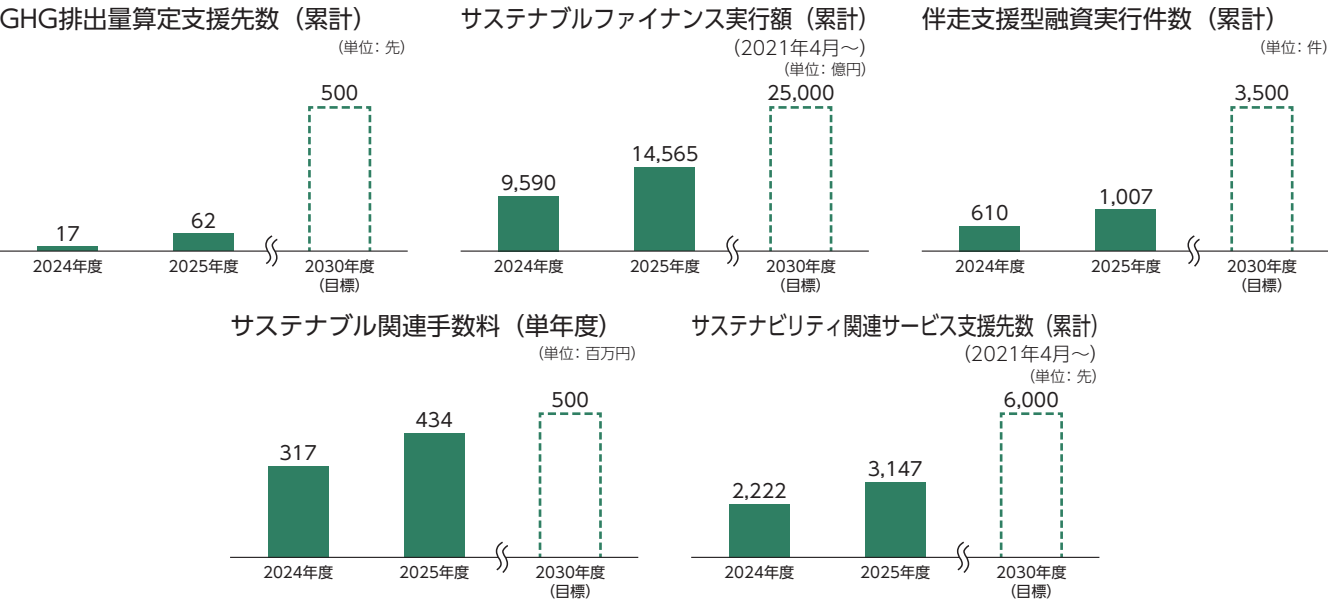
5. 指標と目標

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）：2.5兆円 (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) サステナビリティ関連サービス支援先数（累計）：6,000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、77サステナブルオーダーローンが該当します。

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
Scope3	—	—	—	10,013,332	8,535,613	8,220,881
合計 (Scope1 + 2 + 3)	—	—	—	10,022,596	8,544,046	8,227,684

※ 「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（省エネ法）」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。

項 目	2025年度	2026年度	2030年度
Scope1	1,599	—	—
Scope2	5,839	—	—
合計 (Scope1 + 2)	7,438	7,200	0
Scope3	7,919,992	—	—
合計 (Scope1 + 2 + 3)	7,927,430	—	—
オフセット量 (J-クレジット)	28		

荒町支店兼八木山支店で使用する什器等 (Scope3カテゴリ2に該当) について、J-クレジットによるカーボンオフセットを実施。

※1 2025年度より「GHGプロトコル」に基づき排出量を算定しており、対象となるエネルギーおよび拠点等が追加され、「CO₂排出量」から「GHG排出量」となったことに伴い、排出量は前年度より増加しています。
※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

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、2026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、92.7%となっています。

(単位：t-CO₂)

項 目	2023年度	2024年度	2025年度
Scope3合計	8,535,613	8,220,881	7,919,992
カテゴリ 1：購入した製品・サービス	—	15,527	12,949
カテゴリ 2：資本財	—	3,647	5,380
カテゴリ 3：燃料・エネルギー関連活動	—	1,392	1,207
カテゴリ 4：輸送（上流）	—	カテゴリ1に含む	カテゴリ1に含む
カテゴリ 5：廃棄物	—	591	404
カテゴリ 6：出張	494	485	478
カテゴリ 7：雇用者の通勤	1,159	1,134	1,113
カテゴリ15：投融資	8,533,960	8,198,105	7,898,461

※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（ver2.8）」「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（ver3.6）」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 =
$$\sum (\text{投融資先のGHG排出量}) \div \sum (\text{投融資先の売上高})$$

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	1,745,681	20.6	2.37	① 資本財	1,092,674	3.3	3.94
② 資本財	1,532,954	2.1	2.76	② 電力ユーティリティ	616,197	15.0	1.69
③ 加工食品・加工肉	528,626	4.0	3.53	③ 加工食品・加工肉	391,009	4.4	3.74
④ 建設資材	303,034	11.8	2.49	④ トラックサービス	178,487	3.7	3.95
⑤ トラックサービス	256,983	3.4	3.71	⑤ 石油及びガス	97,708	2.3	4.00
⑥ 石油及びガス	204,017	1.8	2.85	⑥ 建設資材	96,927	14.2	3.85
⑦ 化学	183,008	2.8	1.74	⑦ 不動産管理・開発	76,196	1.1	3.99
⑧ 金属・鉱業	166,269	3.4	1.67	⑧ 農業	60,999	6.8	3.60
⑨ 不動産管理・開発	149,485	0.9	3.29	⑨ 化学	40,138	3.8	3.54
⑩ 製紙・林業製品	95,260	3.2	2.07	⑩ 金属・鉱業	33,877	4.3	2.79
⑪ 農業	87,984	7.2	3.69	⑪ 海上輸送	22,279	13.3	4.00
⑫ 自動車及び部品	77,749	0.4	1.87	⑫ 製紙・林業製品	18,168	3.4	3.56
⑬ 海上輸送	27,190	12.5	3.59	⑬ 自動車及び部品	14,765	1.6	3.44
⑭ 旅客空輸	25,165	11.7	3.52	⑭ 飲料	5,466	2.7	3.35
⑮ 鉄道輸送	19,707	1.2	1.55	⑮ 鉄道輸送	1,190	4.0	4.00
⑯ 飲料	11,267	2.7	3.31	⑯ 航空貨物	831	2.4	4.00
⑰ 航空貨物	1,283	2.4	4.00	⑰ 旅客空輸	562	12.1	4.00
⑱ 石炭	501	8.1	4.00	⑱ 石炭	—	—	—
⑲ その他	2,482,297	1.3	2.64	⑲ その他	1,530,850	1.8	3.76
合 計	7,898,461	2.2	2.71	合 計	4,278,323	2.8	3.66

※1 網かけ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。
※2 「⑲その他」は、主にサービス業・ヘルスケア・事業協同組合等が該当する。

(単位) 排出量：t-CO₂、炭素強度：t-CO₂/百万円

七十七銀行 × 東北電力

対談企画

地域のカーボンニュートラル実現に向けて

七十七銀行
総合企画部
サステナビリティ
推進室長
長澤 健



東北電力株式会社
販売カンパニー
法人営業部
副部長
齋藤 充正

地域のカーボンニュートラル実現に向けた連携協定の締結

長澤 当行と東北電力は、気候変動への取組みを重要な経営課題の一つと位置付け、自社が排出する温室効果ガスの削減にとどまらず、地域におけるカーボンニュートラルの実現や地域社会の持続的な発展を目指すため、2023年4月に「カーボンニュートラルの推進に関する連携協定」を締結しました。当行では、地域金融機関として、地域やお客さまの取組みをサポートすることが役割であると認識していますが、東北電力では連携協定をどのように捉えていますか。

齋藤 当社としても、七十七銀行が掲げる地域とともに歩む姿勢に強く共感しており、本連携協定を大変心強く受け止めています。当社では、カーボンニュートラルに向けて再生可能エネルギーの普及に取り組んでおりますが、一事業者の努力だけで解決できる課題ではなく、地域全体で取り組むべき「地域課題」であると捉えています。東北という広いエリアでエネルギー供給を担ってきた立場として、地域の産業構造や暮らしと密接に結びついた形で進めていく必要があると考えています。

長澤 連携に懸ける想いは同じであり、再生可能エネルギーの拡大は有効な解決策の一つと考えています。太陽光発電では、大規模メガソーラーのほか、建物屋根の活用や農業と発電事業を両立させる「営農型太陽光発電」の動きが出てきており、薄くて曲がるペロブスカイト太陽電池などの技術も進展しています。このほか東北の地形や天候を活かした陸上・洋上風力発電の取組みも進んでいくと想定していますが、自然環境との共生や地域特性を有効に活用していく取組みが重要です。

齋藤 当社は、再生可能エネルギーの導入支援や省エネに関するコンサルティングなど、多様な形でお客さまの脱炭素をサポートしたいと考えており、こうした当社のエネルギー分野の知見と、地域金融機関ならではの情報・人材・幅広い顧客接点を組み合わせることで、より有効な取組みになると期待しています。

長澤 本連携協定における当行初の事業案件として、銀行で所有する総合グラウンドの未利用地に太陽光発電所「77ソーラーパーク富谷」を設置し、2024年10月から発電した電力を本店ビルなどへ供給しています。年間約2,500MWhの発電量は、一般家庭約800世帯分の年間消費電力量に相当し、CO₂排出量でも年間約1,200t-CO₂の削減となり、杉の木約14万本の植樹と同じ効果になっています。東北電力には構想段階から建設・保守・託送までの一貫したサポートをいただいております、感謝しています。



77ソーラーパーク富谷

齋藤 「77ソーラーパーク富谷」については、七十七銀行が脱炭素に取り組み、地域に発信していく大変意義のある事業案件であり、構想段階からご一緒させていただきました。当社としましては、単に太陽光発電設備を設置して終わりではなく、設備規模や立地条件の他、発電後の電力利用ま

地域企業への働きかけ

長澤 お客さまのニーズに合わせた課題解決という姿は当行の目指すビジネスモデルと共通です。お客さまと「脱炭素」をキーワードとして会話する場合でも、まずは、サプライチェーンの動向や先進事例などを丁寧に情報提供するよう努めています。そのうえで、お客さまごとにエネルギーの使用状況だけでなく脱炭素に向けた取組みへの理解度やコスト許容度などそれぞれ異なりますので、まさにオーダーメイドで解決策を考えていかなければなりません。地域企業への働きかけについて、東北電力ではどのように考えていますか。

齋藤 お話のとおり、脱炭素へのアプローチは企業ごとに異なります。昨年開催したカーボンニュートラルセミナーも、まずは皆さまに「考えるきっかけ」を提供することを目的としたものでした。多くの皆さまが何から手をつけるべきかわからない段階にある中で、制度動向や金融の視点を含めた情報発信は非常に重要だと認識しています。

長澤 今後も、セミナーや個別のエンゲージメントを通じて、潜在的なニーズを引き出していきたいと考えています。前年度は排出量上位先を中心に約700先とエンゲージメントを実施しました。現状では脱炭素を優先度の高い経営課

今後の展開

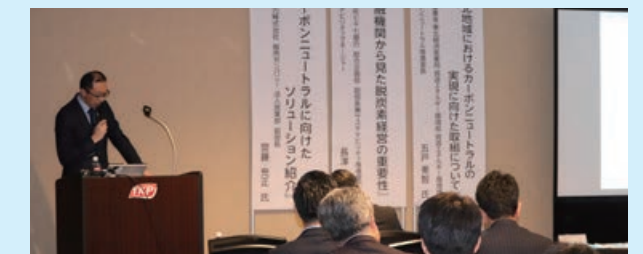
長澤 脱炭素への取組みが、企業価値を高め、他社との差別化につながることを実感いただきたいと思います。例えば、省エネへの取組みは、燃料費などのランニングコストを抑えるといった経済的なメリットだけではありません。サプライチェーンから評価され取引が拡大する可能性があるとともに、職場環境の改善などを通じた社員のエンゲージメント向上や採用の観点でも大変有効であり、自社の持続的な成長につながります。我々の役割は、地域やお客さまに脱炭素への取組みを発信しながら、興味を持っていただき、東北電力や自治体など様々なプレーヤーとともに地域全体の取組みを加速させていくことです。

齋藤 GXの推進や温室効果ガス排出量の開示要請など、制度や事業環境は着実に変化しており、脱炭素は事業者の皆さまにとって避けて通れない経営テーマになりつつあります。一方で、コストや対応負担に対する懸念もあり、いかに実効性のある形で進めていくかが大きな課題となっています。当社は、エネルギーを起点として、地域の企業や自治

でパッケージでのスキームを検討しました。まさにお客さまのニーズに合わせたオーダーメイドでの対応です。本事例からは当社自身も貴重な学びを得ることができましたので、このノウハウを活用してお客さまの脱炭素の取組みを支援していきたいです。

題と位置付けているお客さまは少ないことから、まずは皆さまに関心を持っていただき、取組みの一步を踏み出してもらえるよう働きかけを行っています。地域のカーボンニュートラル実現に向けて、役職員一人ひとりが脱炭素関連の知見やトークスキルを向上させ、主体的な役割を担っていきたくと考えています。

齋藤 セミナーの中で、七十七銀行が、資金面や経営面からの考え方をお示しされたことは大変有意義であったと感じています。これらの情報を当社のエネルギーに関する知見と掛け合わせ、七十七銀行と連携しながら分かりやすく届けることで、地域やお客さまの取組みを支援していきたいと考えています。



カーボンニュートラルセミナーの様子

体の皆さまに寄り添いながら伴走することを目指しています。同じ地域に根差す企業として、エネルギーと金融というお互いの強みを活かした連携を一層深めていくことで、持続可能な地域社会づくりに貢献していきます。

長澤 東北電力の持つ技術・サービス力と、当行が持つお客さまとのリレーションやネットワークを活用して、地域のカーボンニュートラルに向けた動きを加速させていきましょう。



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きます。

「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なっています。

○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	大気	生息地	土地	鉱物	海洋	土壌	生物種	水
製造業	6,201	13.0%								
農業、林業	111	0.2%								
漁 業	57	0.1%								
鉱業、採石業、砂利採取業	51	0.1%								
建設業	2,545	5.3%								
電気・ガス・熱供給・水道業	3,132	6.6%								
情報通信業	380	0.8%								
運輸業、郵便業	1,845	3.9%								
卸売業、小売業	5,786	12.2%								
金融業、保険業	4,831	10.2%								
不動産業	14,251	29.9%								
サービス業	8,397	17.6%								

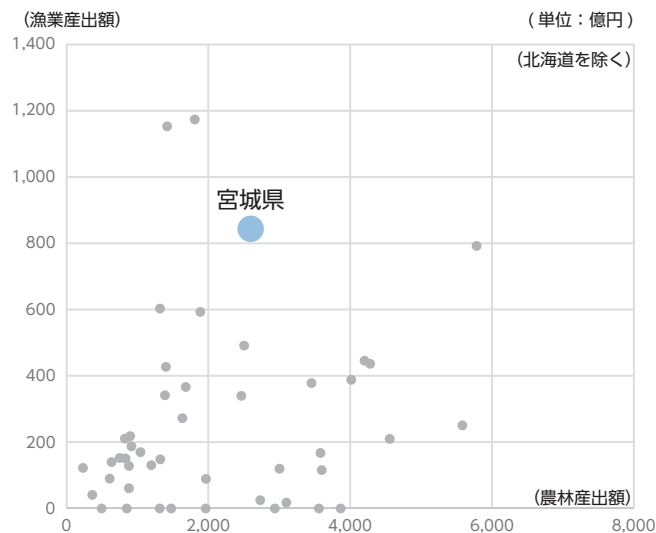
※ 「ENCORE」の分析結果を別途定量化のうえヒートマップ化したもの

「宮城県の「農業、林業」「漁業」

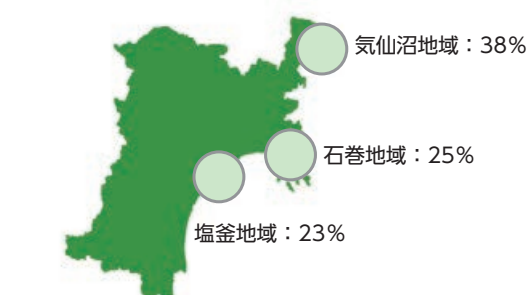
宮城県は自然資本への依存が高い「農業、林業」「漁業」のうち、米の生産や漁業が盛んに行われている特色があります。特に水産経済は北海道に次ぐ全国2位の規模（漁業算出額4位、水産加工業出荷額3位）を誇ります。まぐろ類・かつお・さんま・あわび類・うに類といった多様な漁獲品目と、それらを活かした冷凍品等が主力であり、海洋自然資本への依存度が高い営業地盤であると認識しています。

県内の主要漁港を擁する3地域における「漁業」「食料品製造業」に対する与信割合は相応の比率となっており、今後は当該地域が自然資本の変化によって受ける影響等を分析していきます。

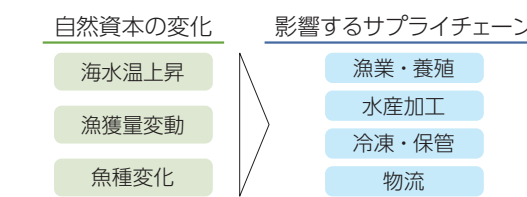
【1次産業の都道府県別経済規模】



【主要漁港3地域における漁業・食料品製造の与信割合】



【自然資本の変化により影響を受けるサプライチェーン】



「営業店が実施する「サステナブルチャレンジ」を起点とした生物多様性への取組み

テ ー マ アクアマリンふくしまと連携した海の生態系保護

概 要 当行小名浜支店・平支店とアクアマリンふくしま（公益財団法人ふくしま海洋科学館）による共同企画として海の生態系保護のためのイベントを開催しました。地域課題である生物多様性・生態系保護には、現状や課題を理解し意識を高めていくことが必要であることから、海洋の専門家であるアクアマリンふくしまの飼育員やスタッフの方から講義をいただくなど、当日は地域住民の皆さまにも参加いただきました。

イベント内容

- ①アクアマリンふくしま飼育員による地域の生態系のレクチャー
- ②アクアマリンいなわしろカワセミ水族館館長によるゴミが生態系に与える影響についての講話
- ③生物多様性・生態系保護についての意見交換
- ④海岸清掃



「サステナブルチャレンジ」

持続可能な地域社会の構築に向けて、地域の皆さまと連携を図りながら全営業店が実施する活動であり、年度ごとに優れた取組みを実施した営業店を表彰しています。2025年度は行員等のべ1,039名が参加するとともに、地域の皆さまにものべ3,296名に参加いただきました。

2025年度の活動テーマ・表彰活動

- 気候変動への対応：南三陸グリーンアースプロジェクトへの参加
- 生物多様性：未来へ繋ぐ植樹プロジェクト
- サーキュラーエコノミー：障がい者就労支援施設が取り組む古本の再生・販売事業への協力
- ダイバーシティ推進：持続的な関係人口創出に向けた地域企業との勉強会
- 金融教育：富谷市、日本生命保険相互会社と連携したサミットでの金融教育

サーキュラーエコノミーへの取組み

「古着・古布等の回収

株式会社キョクサンと連携し、当行本店ビルにおいて古着・古布等の回収を実施しました。回収された古着・古布等は、工場で機械類の汚れをふき取る布である「ウエス」に加工されるほか、状態が良いものは古着として再利用されるなど98%以上がリサイクルされる予定です。あわせて、せっけん・ぬいぐるみの回収を実施しており、回収されたせっけん・ぬいぐるみは、株式会社キョクサンを通じて海外の子どもたちへ寄贈され、生活水準の向上のために使用されます。

回 収 量 古着・古布等：293kg
せっけん・ぬいぐるみ：292個（約57kg）



本店ビルに設置した回収ボックス

「廃棄予定のクリアファイルを利用したボールペンの製作

三菱鉛筆東北販売株式会社および株式会社東盛と連携し、廃棄予定のクリアファイルを利用したボールペンの製作を開始しました。七十七グループ内で広く使用されているクリアファイルは、DX化・ペーパーレス化が進む中で、営業店・本部において余剰が発生していました。使用していないクリアファイルを処分するのではなく、環境課題の解決に資する形で有効活用する観点から、七十七グループで使用したクリアファイルの再資源化に取り組んでいます。

実 施 スキーム 七十七グループ内において回収したクリアファイルを、株式会社東盛にて再生プラスチック材へ加工のうえ、三菱鉛筆株式会社が再生材を利用したボールペンを製作します。



当行グループにて回収したクリアファイル

人権尊重への取り組み

「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。

▶ 七十七グループの人権方針



「人権デュー・ディリジェンスの取り組み」

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。2025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		人事部による全員面接およびコンプライアンス統轄部による臨店等を通じた従業員に関する人権リスクの特定
		相談窓口に寄せられた意見等に基づくお客さまやサプライチェーンとの取引を通じた人権リスクの特定
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+等） 人権理解度確認テストの実施
	社内環境・制度の整備	両立支援制度および制度が利用しやすい職場環境の整備 グループ一体となった障がい者就労環境の整備
	サプライチェーンの管理	サードパーティによる人権リスク評価の実施
モニタリングの実施		労働時間状況月次モニタリングに基づき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		社内外のステークホルダーとの対話を目的とした人権尊重への取組状況の周知・開示

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。2025年度は、仙台市が主催する「Girls Power Forum in SENDAI『先輩たちと話そう！働くっておもしろい？』」に後援し、当行行員がオブザーバーとして参加しました。



「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。2025年度につきましては、合計6社867名に対し社内研修等を実施しました。

「北海道・東北地銀DE&Iワークショップの開催」

北海道・東北地域に本社を置く地方銀行で協働し、年に2回DE&Iをテーマとしたワークショップを開催しています。2025年度は、出された意見にもとづく協働施策として、同業種交流会「未来をつくるキャリアクロストーク」を開催。高知銀行の河合祐子頭取を招いた基調講演や、各行で活躍する行員を招いたパネルディスカッション、企業の枠を越えた座談会等を実施し、2回の開催で約300名が参加しました。



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りにくく思われている方もいらっしゃると思います。当行では、地域のお客さまがお金に関する知識や判断力を身に付けていただくための機会を提供し、地域の金融リテラシー向上に取り組んでいます。

「金融経済教育の提供」

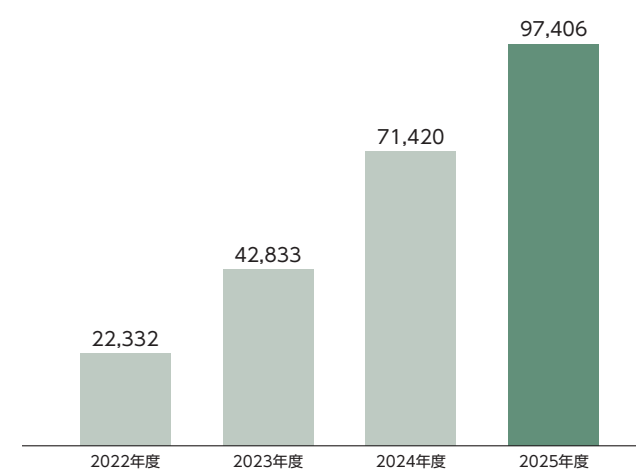
当行では、年代別にさまざまなツールを準備し、地域の多くのお客さまに「お金」に関する知識を提供しています。サステナビリティ推進計画においても、2030年度までに220,000名に金融経済教育を提供する目標を掲げています。一定の条件のもと、金融商品の運用益が非課税となるNISAの口座開設数も増加しており、お客さまの資産形成に対する関心が年々高まっています。



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。

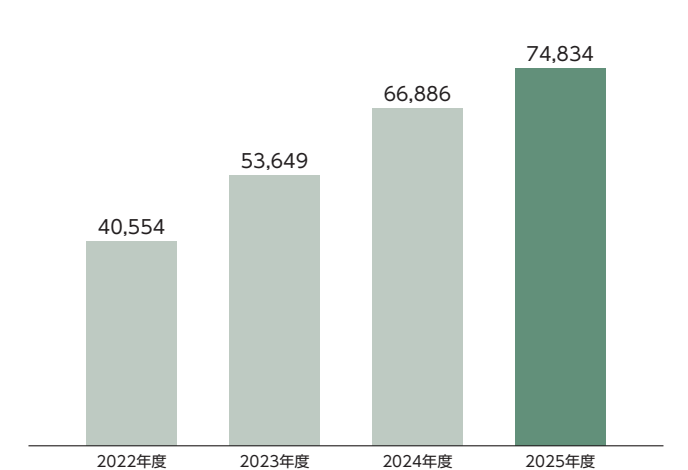
金融経済教育提供者数の推移（累計）

（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」

2026年3月、当行では、金融経済教育推進機構（J-FLEC）と共催し、初心者でも楽しく投資の基礎について学ぶことができる金融経済教育イベントを開催しました。

本イベントでは、将棋棋士・投資家の桐谷広人氏やJ-FLEC講師が登壇し、20代から60代の幅広い年齢層480名の参加者に向けて、投資の魅力を伝えるとともに、当行から金融犯罪防止に関する啓蒙などを行いました。



イベント当日の様子

「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。