

# THE 77 BANK INTEGRATED REPORT

# 2020

七十七銀行 統合報告書



七十七銀行は「お客さまのニーズに  
最適なソリューションでお応えする  
『ベスト・コンサルティングバンク』」を  
目指しています

# 77 BANK



当行公式キャラクター  
シチシカくん

# For The Customer & For The Future

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

## 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。

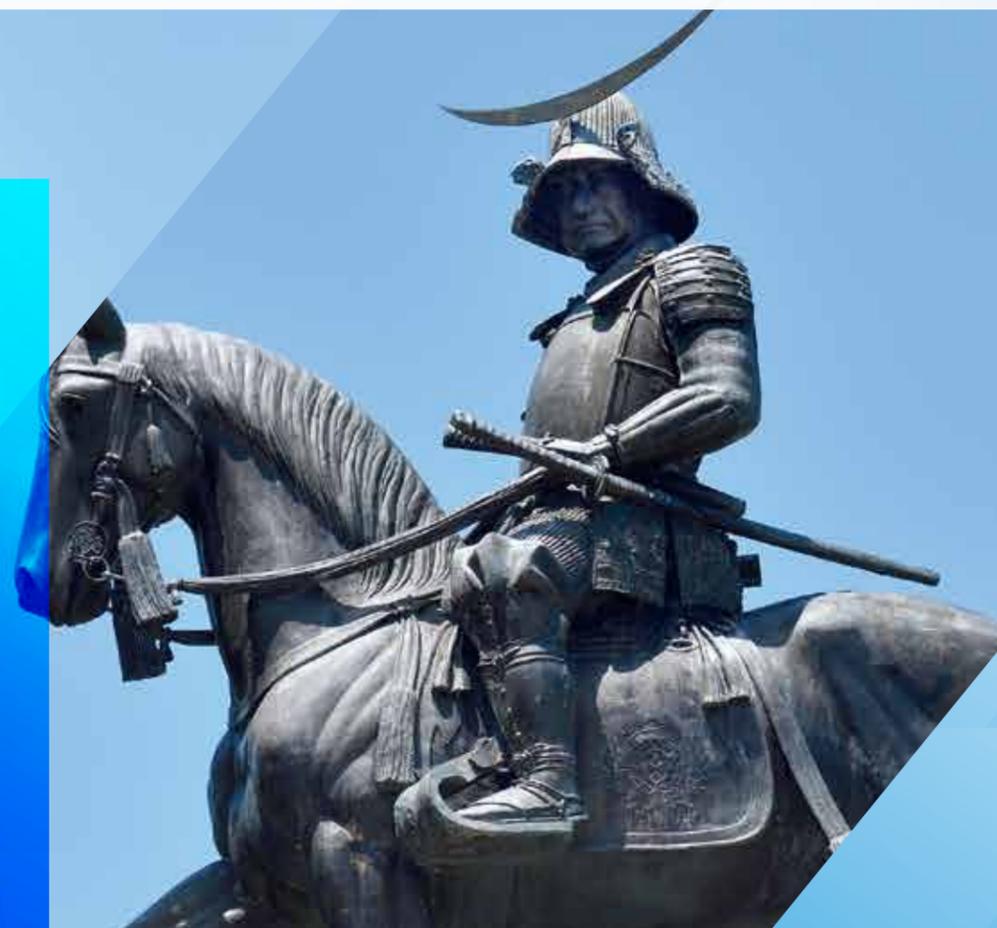
### 一、和協の精神の涵養

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。

## 目指す銀行像

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

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



## 編集方針

七十七銀行では、このたび、投資家を中心とした理解いただくため、「THE 77 BANK INTEGRATED REPORT 2020（統合報告書）」を作成いたしました。編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）が提唱する「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省の「価値協創ガイド」を参考にし、当行のビジネスモデルや、持続的な価値につきましては、「DISCLOSURE 2020」（当行ホームページ

## 見直しに関する注意

本報告書に記載されている業績見直しなどの将来に関する記述は、当行旨のものではありません。実際の業績などはさまざまな要因により大きく

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REPORT 2020（統合報告書）」を作成いたしました。する「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省の「価値協創ガイド」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いては、「DISCLOSURE 2020」（当行ホームページ

が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当行としてその実現を約束する趣意はございません。



## CONTENTS

### 七十七銀行について

信頼と成長の軌跡	3
財務・非財務ハイライト	5
宮城県の現況とポテンシャル	7
七十七銀行の成長イメージ	9
トップメッセージ	11

### 七十七銀行の戦略

ベスト・コンサルティングバンク	17	⑤
<b>【成長戦略】</b>		
人材育成	18	⑤
事業性評価への取組み	19	⑤⑥
七十七リサーチ&コンサルティングとの連携	22	⑤
海外ビジネス支援	23	⑤
個人のお客さまへの取組み	25	⑤
七十七証券との連携	27	⑤
<b>【地域経済活性化戦略】</b>		
新型コロナ緊急支援チームの取組み・震災復興支援	29	⑤
地方創生への取組み	31	⑤
<b>【生産性向上戦略】</b>		
事務レス×デジタル	35	⑤⑥
社外取締役メッセージ	39	⑤
働き方改革への取組み	40	⑤
<b>【ガバナンス戦略】</b>		
役員一覧	41	⑥
コーポレートガバナンスへの取組み	43	⑥
社会的責任への対応	45	⑥
リスク管理	46	⑥

### 社会貢献活動

社会貢献活動	47	⑤⑥
--------	----	----

### 会社情報

11年間の主要財務データ	51
店舗ネットワーク	53

## ESG情報

ESGとは、「Environment=環境」、「Social=社会」、「Governance=ガバナンス」の英語の頭文字を合わせた言葉であり、企業の価値を非財務面から測る材料として提唱された概念です。当行では下記の考え方にもとづきESGにかかる課題に積極的に取り組んでおります。

- E 環境 (Environment)**  
環境に対する当行の考え方を「環境方針」として制定し、環境負荷軽減に向けた取組みを実施するとともに、環境保全に取り組むお客さまを支援いたします。
- S 社会 (Social)**  
当行の行是では、地域社会の繁栄のために奉仕する姿勢を説いています。地域金融機関としての本業を通じて、お取引先および地域社会へ貢献し、地域価値の向上に努めてまいります。
- G ガバナンス (Governance)**  
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、常にコーポレートガバナンスの強化・充実に努めてまいります。

# 七十七銀行について

信頼と成長の軌跡

七十七銀行は明治11年(1878年)に創業して以来、明治、大正、昭和、平成と四代にわたり、「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、着実に発展してまいりました。令和の時代においても、地域と共に歩み続けてまいります。

**1878.12**  
第七十七国立銀行として  
営業開始



明治11年創業当初の本店(日野屋跡)

**1893.5**  
宮城貯蓄銀行設立  
(1921年に五城銀行に  
改称)

**1932.1**  
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

**1972.10**  
株式を上場  
(東京証券取引所  
市場第二部、  
札幌証券取引所)



現本店

**1974.11**  
七十七リース  
株式会社を設立

**1977.9**  
本店を仙台市中央  
三丁目に新築移転

**1985.10**  
ロンドン駐在員  
事務所を開設

**1990.11**  
ニューヨーク  
駐在員事務所を  
ニューヨーク支店に昇格

**1999.3**  
ニューヨーク支店、  
ロンドン駐在員事務所を廃止

**1999.8**  
株式会社七十七カードおよび  
七十七クレジットサービス株式会社が、  
株式会社七十七カードを存続会社として合併

**2017.4**  
七十七証券株式会社営業開始  
**2017.6**  
監査等委員会設置会社へ移行

**2018.4**  
中期経営計画  
「[For The Customer &  
For The Future]  
~ベスト・コンサルティング  
バンク・プロジェクト~」スタート

**2018.7**  
七十七リサーチ&コンサルティング  
株式会社を設立

## 1960 1970 1980 1990 2000 2010

**1910.6**  
株式会社東北実業銀行創立

**1961.5**  
経営の基本理念として  
「行是」を制定

**1898.3**  
株式会社七十七銀行に改組

**1978.10**  
七十七信用保証  
株式会社を設立

**1988.4**  
ニューヨーク駐在員  
事務所を開設

**1998.4**  
七十七ビジネス振興財団  
設立

**2006.11**  
青森法人営業所を  
設置

**2016.1**  
共同利用システム(MEJAR)の利用開始

**2016.5**  
シンガポール駐在員事務所を開設



シンガポール駐在員事務所入居ビル

**2016.7**  
七十七キャピタル株式会社を設立

**2016.7**  
七十七証券設立準備株式会社を設立  
(2017年1月に七十七証券株式会社に商号変更)

**2016.9**  
八戸法人営業所を設置

**2016.11**  
七十七リース株式会社、七十七信用保証株式会社、  
株式会社七十七カードを完全子会社化

**1882.7**  
東京支店開設



東京支店  
第七十七国立銀行が最初に  
東京支店を置いた明治時代の渋沢倉庫

**1973.8**  
東京証券  
取引所市場  
第一部指定

**1978.12**  
創業百周年式典挙行、  
資本金120億円に増資

**1983.2**  
株式会社七十七カードを設立

**1988.10**  
資本金222億円に増資

**1997.12**  
七十七クレジットサービス  
株式会社を設立



上海駐在員事務所入居ビル

**2005.7**  
上海駐在員事務所を開設

## 当行がもつ独自性のルーツ

### 1. 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などを理由に、第七十七国立銀行の設立に際して、銀行業の本質や経営の基本的な考え方などに関するさまざまな助言や出資のみならず、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ったほか、1908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、渋沢栄一の「道徳経済合一」の精神が今も息づいています。



渋沢 栄一 氏  
(深谷市所蔵)

### 2. 東京証券取引所との信頼関係

1878年5月に創立された東京株式取引所(現株東京証券取引所)は、取引高の増加に伴い、株式の売買における清算すべてを行う場勤業務(※)を銀行に任せるとし、1894年、数ある銀行の中から唯一、第七十七国立銀行を指定しました。これは、渋沢栄一の推薦があったことのほか、第五代頭取となった大野清敬が東京支店長時代、不況による株の暴落時に、東京株式取引所への救済融資を行い、危機を救ったことなどが理由とされております。以後120年を経た現在も、メガバンクに交じって地方銀行から唯一、当行だけが資金決済銀行に指定されております。

※場勤業務とは、取引立会場(たちあいば)の勘定を縮めた専門用語

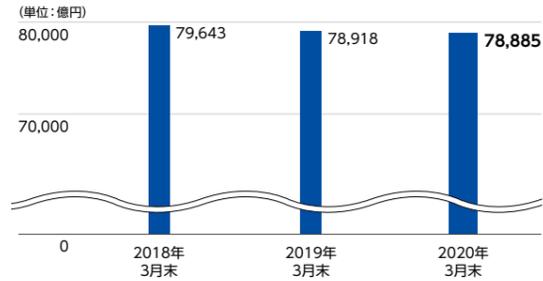


第五代頭取  
大野 清敬 氏

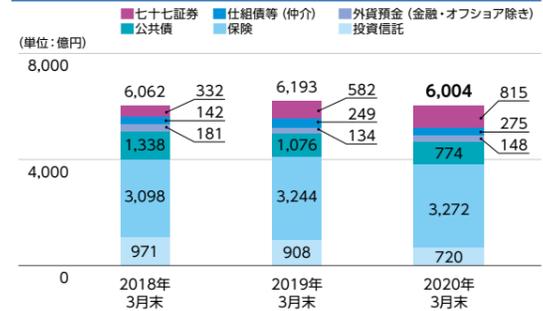
# 財務・非財務ハイライト

## 財務情報

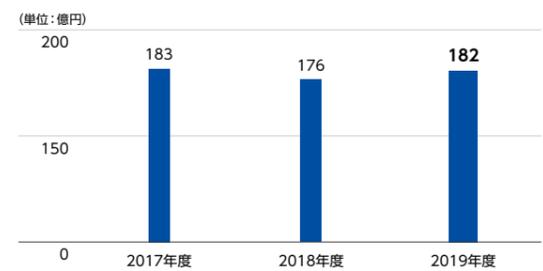
預金・譲渡性預金残高 **7兆8,885億円**



預り資産残高(グループ) **6,004億円**



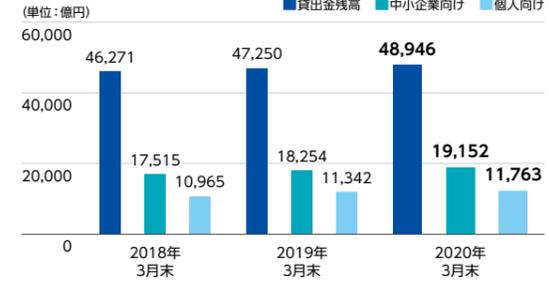
当期純利益(連結) **182億円**



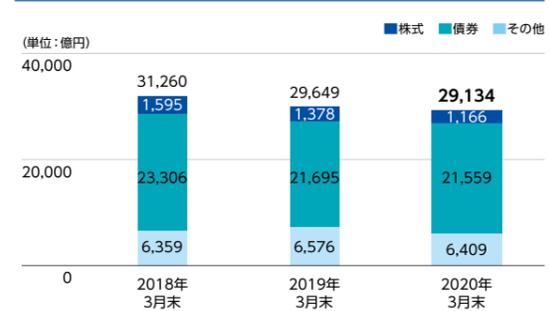
ROE(連結) **3.9%**



貸出金残高 **4兆8,946億円**  
(中小企業向け/1兆9,152億円 個人向け/1兆1,763億円)



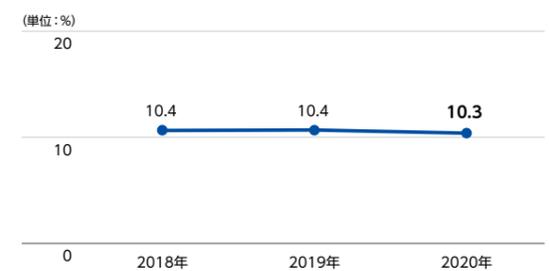
有価証券残高 **2兆9,134億円**



コアOHR(コア業務粗利益経費率) **71.4%**



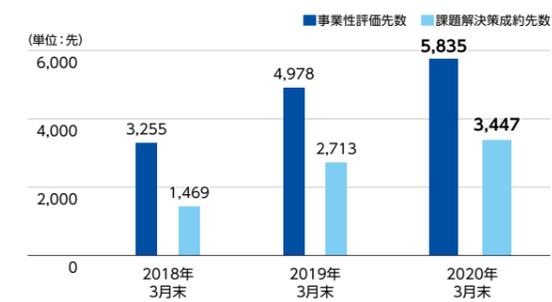
自己資本比率(国内基準・連結) **10.3%**



## 非財務情報

### コンサルティング

事業性評価先数 **5,835先**・課題解決成約先数 **3,447先**



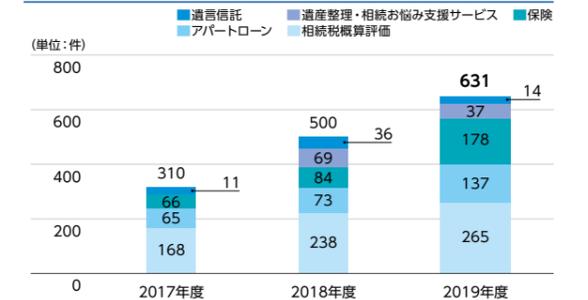
創業支援<sup>※</sup>件数 **877件**



事業承継支援件数 **591件**

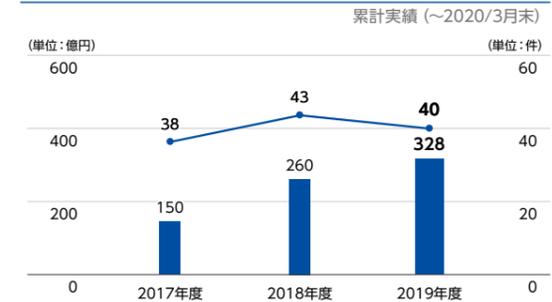


相続・資産承継支援件数 **631件**



### ESG

再生可能エネルギー関連融資実行実績 **326件/1,349億円**



ESG投資 **15件/125億円**



### 私募債

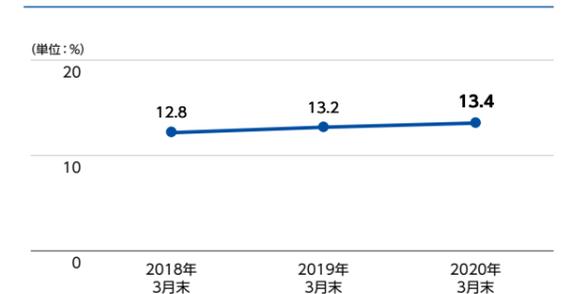
77社会貢献私募債(寄付型) **253件/195億円**

77地元プロスポーツ応援私募債(寄付型) **10件/5億円**

77ESG私募債 **28件/29億円**

累計実績(～2020/3月末)

管理職に占める女性の割合 **13.4%**



## さらなる発展が期待できる宮城県

宮城県では、東日本大震災により沿岸部を中心に甚大な被害を受けましたが、官民を挙げた取り組みにより復興事業は大詰めを迎えております。

また、自動車やエレクトロニクス大手企業進出により、製造業が震災復興後の経済成長のエンジンとして期待されるほか、仙台市では再開発に伴う建設投資が活発化し、経済集積が進展しております。



### ■宮城県の基礎データ

#### [土地・人口・生活]



#### [産業・経済]



※「2020みやぎのすがた(宮城県勢要覧)」より転載



### ■産業構造の変化

#### ・ものづくり産業の集積

「ものづくり企業」の進出による雇用創出・周辺産業の発展

- トヨタ自動車東日本(小型自動車の生産集約)
- 東京エレクトロン宮城 等



#### ・事業所数の推移



#### ・製造品出荷額等の推移



### ■地域開発プロジェクトの進展

#### ・せんだい都心再構築プロジェクト(仙台市が2019年10月より始動) ※プロジェクト期間:2030年度まで

老朽建築物の建替えと企業立地の促進にかかる第一弾施策

- 「仙台都心部建替え促進助成金制度」の創設
- 「高機能オフィスの整備」に着目した容積率の緩和
- 企業誘致体制の強化と助成制度の拡充 等

#### ・次世代放射光施設整備事業(2023年3月末完成予定)

次世代放射光施設の経済波及効果(東北経済連合会推計)

- 稼働後10年間で1兆9,017億円(うち研究成果を生かした新製品開発など全国の市場創出効果は1兆6,240億円)
- 宮城県内の地元波及効果は2,777億円
- 燃料電池や遺伝子治療薬、ナノカーボン素材などの分野で特に寄与すると考えられている



次世代放射光施設(イメージ図)  
提供:一般財団法人 光科学イノベーションセンター

#### ・宮城県の公示地価(変動率)の推移



中長期的に人口減少に伴う地方マーケットの縮小が見込まれるなか、従来の金融機関に加えて、異業種やFinTech企業などの金融分野への参入により、競争は一段と激しさを増しております。このような経営環境のもと、当行は中期経営計画への取り組みを通じて経営課題を克服し、外部環境に左右されにくい強固な経営基盤の確立を目指しております。

融分野への参入により、競争は一段と激しさを増しております。このような経営環境のもと、当行は中期経営計画への取り組みを通じて

七十七グループの強み(価値創造の源泉)

ビジネス モデル

創出価値





取締役頭取

小林 英文

## お客さまの役に立つことが銀行の使命 「デジタル」と「人」でサービスの さらなるレベルアップを目指す

### はじめに

このたびの新型コロナウイルス感染症の感染拡大により影響を受けられた皆さまに、心よりお見舞い申し上げます。

当行では、融資ご相談窓口の設置や国や県の制度融資のご案内のほか、早くよりお客さまから、置かれている状況やご要望を直接お聞きすることを優先してきました。また、支援チームを立ち上げて専門人員を支店に派遣するほか、融資のスピーディーな決裁を可能にするなどの対応にも努めています。

時間の経過とともに相談内容は複雑化しています。資金繰りだけでなく、事業を継続していただくうえ

で、多面的なアドバイスが必要な局面を迎えており、BSやPLの改善をはじめとすることができる限りの支援をしていくため、今後もお客さまと向き合い課題を解決していく所存です。

このような活動の中で、「七十七銀行が何のために存在するのか」という当行の役割を再認識しています。地域の特徴や背景を知っている地域金融機関であるからこそできる方法で、地域企業、個人、地方公共団体というすべての方々的发展を支えること、それが当行の使命であると行員それぞれが強く感じているところです。

厳しい環境の中で生き残っていくためのコンサルティングサービス

新型コロナウイルスの影響のほかにも、銀行を取り巻く環境は年々厳しくなっています。地域金融機関においては、マイナス金利政策などを背景とした収益性の低下や、少子高齢化・人口減少の進展による中長期的なマーケットの縮小に加え、他行・他業種との競合による収益機会の減少という新たな脅威への対処が課題となっています。

一方、当行の主要な営業基盤である宮城県においては、東日本大震災からの震災復興需要の反動などから、生産や住宅投資に弱めの動きがみられるなど、回復の動きが鈍化しています。

このような地域経済の中で当行が生き残っていくためには、一先一先、お一人おひとりにしっかりコミットし、ビジネスサービスを提供することが必要です。それは従来の預金・貸出・為替だけでなく、非金融分野、つまりコンサルティングを含めたサービスを提供することであり、今年最終年度となる中期経営計画「『For The Customer & For The Future』～ベスト・コンサルティングバンク・プロジェクト～」のねらいでもあります。

「『For The Customer & For The Future』～ベスト・コンサルティングバンク・プロジェクト～」 (2018年4月1日～2021年3月31日)

重点戦略	主な取組み
<b>成長戦略</b> ～収益力の強化～	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンサルティング力の強化に向けた更なる体制整備</li> <li>グループ一体となったコンサルティング営業力の強化・発揮</li> <li>デジタルテクノロジーを活用したチャネル戦略の強化</li> <li>有価証券運用の高度化</li> </ul>
<b>地域経済活性化戦略</b> ～地域価値の向上～	<ul style="list-style-type: none"> <li>震災復興支援への継続的な取組み</li> <li>地方創生への貢献</li> <li>地公体取引の推進・改善</li> <li>事業再生・経営改善支援等の強化</li> </ul>
<b>生産性向上戦略</b> ～経営資源の効果的・効率的な配分～	<ul style="list-style-type: none"> <li>戦略的な経営資源の配分</li> <li>業務の効率化および高度化</li> <li>働き方改革の推進</li> </ul>
<b>ガバナンス戦略</b> ～持続的な成長に向けたガバナンスの強化～	<ul style="list-style-type: none"> <li>ガバナンスの充実・強化</li> <li>企業価値向上への取組み</li> </ul>

基本目標

項目	2019年度実績	2020年度目標	
収益力の強化	●当期純利益(連結)	182億円	190億円以上
	●貸出金利息	419億円	450億円以上
	●役員取引等利益	97億円	115億円以上
効率性の追求	●コアOHR(コア業務粗利益経費率)	71.4%	70%以下
	●ROE(連結)	3.9%	3.7%以上
健全性の追求	●自己資本比率(連結)	10.3%	10%以上
法人営業力の強化	●事業性貸出金残高(未残)	3兆272億円	3兆円以上
	うち宮城県内	1兆7,782億円	1兆9,000億円以上
	うち仙台市内	1兆3,066億円	1兆3,700億円以上
個人営業力の強化	●グループ預り資産残高(未残)*	6,004億円	7,400億円以上
	●消費者ローン残高(未残)	1兆1,816億円	1兆2,000億円以上

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

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

項目	2019年度実績	2020年度目標	
コンサルティング能力の向上	●FP1級・CFP・中小企業診断士資格取得者数(最終年度)	141名	700名以上
法人に対するコンサルティング力の強化	●法人貸出先数(最終年度)	12,106先	13,000先以上
	●事業性評価に基づく課題解決策成約先数(3年間累計)	1,978先	2,000先以上
	●法人関連手数料(最終年度)*	15億円	18億円以上
個人に対するコンサルティング力の強化	●事業承継・相続・資産承継支援件数(3年間累計)	2,126件	3,300件以上
	●積立性預り資産契約増加件数[2017年度末対比]	28,921件	40,000件以上
	●顧客向けセミナー開催回数(3年間累計)	927回	1,100回以上

\*シ・ローン、コミットメント手数料、ビジネスマッチング手数料、M&A手数料、私募債手数料および経営者保険手数料等



地方創生は、「継続」と「地方公共団体の連携」の2つが大きなポイント

「ベスト・コンサルティングバンク」への前進と地方創生への継続的な取組み

中期経営計画では成長戦略、地域経済活性化戦略、生産性向上戦略、ガバナンス戦略という4つの戦略に取り組んでいます。その中でも特に、地域経済活性化戦略に含まれる「地方創生」という大きなテーマは今後も継続していかねばならない課題を多く含んでいます。

地方創生の大きな目的は、首都圏から地方に人口を分散させることにあります。東京一極集中が進む実態に歯止めをかけるための取組みが、地方創生のための4本の柱です。この4本の柱を活かすには、中長期的な「継続」と「地方公共団体の連携」の2つが大きなポイントとなります。

一つひとつの取組みが実を結びだけでなく、それぞれ

が継続してつながり、「面」となっていかなければ地方創生は達成できません。そのために、できるだけ多くの創業・新規事業の支援を行うほか、地域を支え雇用を創出するような中核企業の支援・育成を全力で進めています。

もう一つのポイントである「地方公共団体の連携」は、各自治体の体制や設備環境などの違いという課題を解決することによって、実現が可能になります。現在は、当行が事務局を引き受け、勉強会や民間企業とのマッチングを行うほか、当行のテレビ会議システムを活用いただくなど、プラットフォームをつくりながら協力している段階にあります。

短期と長期の両方の目線を持ちながらこれらの課題をクリアし、地方創生を実現していきたいと考えています。



地方創生に向けた重点推進項目「4本の柱」

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

デジタル化と人材育成でこれからの銀行として理想的なサービスを

新型コロナウイルスの影響もあり、インターネットバンキングやキャッシュレスのニーズは高まり、デジタル化が加速しています。例えば、スマートフォン向けの七十七銀行アプリは、申込書などの記入をせずすべてのお客さまが使えるようにしたことで、飛躍的に便利になりました。個人のお客さまだけでなく、法人のお客さまにとっても、デジタル化は人手不足を解消したり、業務の無駄を省く一つの手段として今後もっと活用いただけると思います。

「人」が持つ安心感、融通性・柔軟性と、「デジタル」の利便性・効率性を生かし、その時々で対面とデジタルを選ぶことができるのが理想。その理想型に向けて整備を進めています。

そのような意味でも、「人材育成」はベスト・コンサルティングバンクに近づくために、欠かせないバックボーンとなるものです。お客さまの役に立っていくためには人が必要であ

り、「人」と「デジタル」の2つのサービスを提供することで、サービスのレベルアップが図れると考えています。

コンサルティング営業としての専門性のより一層の向上を図るため、研修や通信講座などを多くの行員が活用できるよう環境を整えています。さらに、他銀行や民間企業へ出向することによって知識や経験値を高めるなど、刺激を与えるような場を設け、人材育成を進めています。30代の中堅行員を対象に今年から開始する「頭取塾」も、その中の取組みの一つです。

性別や環境にかかわらず、どの世代も活躍できる組織づくりにも取り組んでいます。子育てをしながら、また介護をしながらなど、それぞれ勤務時間の制限があるような中でも活躍できる職場であれば、お客さまの気持ちがわかる場面も多くなり、生産性にもつながっていくと信じています。

七十七グループのSDGs宣言により地域と共に目標達成へ

2020年7月、「七十七グループのSDGs宣言」を公表しました。これは、「地域の繁栄を願い、地域社会に奉仕する」という行是の理念と軌を一にする「SDGs(持続可能な開発目標)」の趣旨に賛同したものです。

この宣言により、組織全体、グループ全体の意識を統一するとともに、自分たちの行動を律するという効果があると考えています。SDGsの観点からみると、銀行は投融資を通じて社会が向かっていく方向に影響を与えうる存在です。そこで、社会にとってマイナスになる行動はしないという「融資方針」もあらためて開示しています。

今後、社会貢献についてもこの宣言の視点から組み直すなど、社会的な役割から目をそらさず、地域と共に持続可能な社会の実現に向かっていきたいと考えています。



七十七グループのSDGs宣言 ～もっと、ずっと、地域と共に。～

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SDGs(持続可能な開発目標)の達成に向け取り組むことで、地域の未来を創造し、持続可能な社会の実現を目指してまいります。



1. 地域経済の活性化

地方公共団体や法人・個人のお客さま等へのコンサルティングや、パートナーシップの推進により、持続可能な社会の実現を目指します



2. 地球温暖化・気候変動への対応

気候変動への対応などにより地球を破壊から守り、自然と調和した街づくりに貢献していきます



3. 一人ひとりの活躍支援

役職員一人ひとりが多様な活躍ができる組織づくりに取り組みます



4. ガバナンスの高度化

ステークホルダーと適切に協働し、コーポレートガバナンスの強化と充実に取り組みます



スローガン、ロゴマークについて

	スローガン	ロゴマーク
内容	もっと、ずっと、地域と共に。	
コンセプト	当行がこれまで築き上げた伝統や信頼、地域の基盤等を大切にしながら、グループの総合力を活かした専門性の高いソリューションを提供することで、「地域と共に歩み、地域と共に成長し、地域と共に未来を創造していく」という、「お客さまへの約束ごと」を表現したスローガンです。	一目で七十七グループであることが認識できるシンプルなデザインで、「地域との輪(つながり)」と「七十七グループの結束力(一体感)」を表現するとともに、「SDGsへの積極的な取組み」をアピールしたロゴマークです。
込める想い	「もっと」は、グループならではの専門性の高いソリューションを提供することで、これまで以上に(もっと)、お客さまの課題解決と地域社会の繁栄に貢献していくという、「七十七グループの使命・共通の価値観」を表現しています。「ずっと」は、「これからもずっと」という未来志向の表現に加えて、「これまでずっと」という意味を含めることで、「七十七グループと地域・お客さまとの過去から未来へ続く永続的な関係」を表現しています。「地域と共に」は、行是に掲げる「奉仕の精神の高揚」を示したものであり、「地域発展への貢献」、「お客さま第一の姿勢」を表現しています。	SDGsにおいて使用されている17色を用いた多彩な円が回転しながら広がる様子は、「グループならではの総合力・ソリューション」と、七十七グループが行是に掲げる「奉仕の精神の高揚」を原点に「地域の未来を創造するため、何度も新しいチャレンジを繰り返していく姿」を表現しています。



金融という枠組みを超えた支援の仕方を探る

「当行の変化」を、信頼と安心、そして地域発展につなげていく

今後も、「銀行の役割」という原点に立ち返り、お客さまのニーズにどう応え、持続可能な収益を得ていくか、そして健全性を維持しつつ、いかにお客さまの役に立つかを追求していきます。時代の変化にスピーディーに対応し、組織や個人、そして取組みをレベルアップさせていくことこそが、地域社会への貢献につながっていくと考えています。

このたびの新型コロナウイルスの対応によって、企業体力の大切さをあらためて痛感しました。厳しい環境の中でも収益を上げていく工夫、努力を怠ることなく続けていく、そして効率化による生産性向上に取り組むことも重要だと感じています。

当行は地域の方々に、人、モノ、金、情報、時間という経営資源を提供していく役割があります。またこれからは、非金融分野でのサービス提供も必要になってきます。2020年9月には人材紹介業にも参入する予定ですが、金融という枠組みを超えた支援の仕方を探りつつ、地域と共に発展していきたいと考えています。

今後も地元の皆さまとの関わりを一層深め、地域の金融機関として、地域・顧客・従業員・株主の皆さまに創出価値を提供し、地域経済の発展に貢献してまいりますので、引き続きご支援お引き立てを賜りますようお願いいたします。

### ベスト・コンサルティングバンク

真にお客さまから支持される銀行になるとともに、将来に向けて強固な経営基盤を確立するため、当行が目指す銀行像を以下のとおり定め、専門人材の育成等に積極的に取り組んでおります。

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



#### 当行が目指す「コンサルティング」のあり方

当行における「コンサルティング業務」とは	お客さまのニーズ・課題を引き出し、当行グループの総合力を結集のうえ最適な解決策（ソリューション）を提案するとともに、解決策の実行に向けたサポートを行うことで、お客さまの課題解決・発展を支援する業務をいいます。
当行における「コンサルティングの範囲」とは	事業承継、M&A等の専門的知識を要する分野、事業性評価を通じた課題解決、預金の受入れなど、法人・個人・地公体すべてのお客さまから相談を受ける幅広い業務を対象とします。
当行における「コンサルティングの担い手」とは	銀行業務のプロフェッショナルとして「行員一人ひとりがコンサルタント」であり、全行員が、それぞれの担当業務においてコンサルティングを担います。
当行が「コンサルティング力を強化する目的」とは	当行が目指す銀行像として掲げる「ベスト・コンサルティングバンク」を実現するために、コンサルティング力を強化し、お客さまの満足度の向上と地域経済の活性化を図ります。
当行が「コンサルティング力の強化を実現するために必要なこと」とは	お客さまのニーズ・課題の把握と解決策の提案・実行支援を行うための本部・営業店の体制や人材育成の仕組みを再構築します。こうしたなかで、行員一人ひとりがスキルアップ・レベルアップすることが必要です。

#### 外部出向等による専門人材の育成

デジタル分野	Japan Digital Design(株)、MEJAR Digital Innovation Hub(MDIH) 他	3名
国際・マーケット分野	日本貿易振興機構(英国)、バンコック銀行(タイ)、ベトナム銀行(ベトナム) 他	10名
ソリューション分野	みずほ銀行、三菱UFJ銀行、日本M&Aセンター 他	11名
地方創生分野	地方公共団体(宮城県、仙台市)、(一社)東北観光推進機構	3名
		2020年5月31日現在 27名

### 人材育成

#### 企画インタビュー 01



#### 製造現場の品質保証、人手不足の課題解決に邁進。

企業支援室 赤間 圭

私は2018年に始まった「地場企業トレーニー」の制度で、宮城県石巻市に本社がある東北電子工業株式会社に1年間出向しました。同社は金型設計や照明装置など、さまざまなモノづくりを行う企業で、私は品質保証部に配属となり、自動車関連部品の品質保証のために自動車メーカーへの対応や製造現場とのやりとりにあたりました。元々、自動車や機械など製造業に興味があり、出向前にも予備知識を付けていったつもりでしたが、現場では発見の連続で、たくさんの気付きが得られました。

印象に残っていることのひとつが、品質管理の厳格さです。自動車メーカーからは目に見えない細かい箇所にまで品質を高め、無駄なコストは徹底的に排除することが求められました。その要求に応えるため、現場の声を聞きながら工程などを見直し、改

善を図ることを繰り返しました。また、東北電子工業にはグループ全体で約1,000名の従業員がいらっしゃいますが、モノづくりの現場での人手不足の課題も痛感しました。

これら地場企業トレーニーとしての貴重な経験は、現在の業務に活かすことができると考えています。私は現在企業支援室で、震災によるダメージが残る県内沿岸部の水産加工業のお客さまを中心にサポートしています。出向先とは分野や取り扱い製品が異なるものの、モノづくりの根幹は同じだと思っています。そして、また水産加工等の現場でも品質保証や人手不足といった課題を抱えているお客さまが多くいらっしゃいます。そうしたお客さまに今回身につけた専門知識をフィードバックし、数字の先にある現場を意識したご提案で課題解決を図っていくことが今後の目標です。



#### 最先端の現場で学んだ、ユーザー目線のサービス開発。

デジタル戦略課 副長 瀬川 隼也

私は2017年の12月から2019年12月まで、金融とITを融合させたサービスを提供するフィンテック企業のJapan Digital Design株式会社に2年間出向し、大きく2つの業務に取り組みました。一つ目はシステム開発です。当行でも導入が進んでいる業務自動化システムRPAのプログラムを統括して、管理するための工程や設計を行いました。

そして、もう一つがデジタル通貨のサービス企画です。商品設計や決済のための導線、ユーザーの画面遷移、法規的な確認などを外部機関と一緒に取り組みました。特に2019年は日本国内で「キャッシュレス元年」とも呼ばれる、大規模な取り組みが行われた時期であり、その時代の大きな転換点を現場で体験できたことは大きな学びとなりました。当行でもキャッシュレス

のあり方については、まさに大きなテーマの一つなので、自らの経験を活かしていきたいと考えています。

フィンテックの現場に身を置き、デジタルに関する知識を習得することができましたが、何よりも重要な気付きとなったのが、ユーザー目線を第一に考えるということでした。例えば行内向けシステムであれば行員が、デジタル通貨であればお客さまが使いやすいようなサービスにしなければ、設備だけあっても意味がありません。特にこれまでは銀行都合で考えられているシステムがあると感じており、それらを今一度見直し、お客さまの利便性を突き詰めたシステムに変えたいと思っています。また、これからはもっと他部署を巻き込んだオープンな議論によって、柔軟な発想を生むことがお客さまのためのサービス向上に繋がると考えています。

## 事業性評価への取組み

地域の経済・産業の現状および課題を適切に認識・分析するとともに、さまざまなライフステージにあるお取引先の事業内容や成長可能性などを適切に評価し、円滑な資金供給や課題解決策の提案を行う事業性評価に積極的に取り組んでおります。

## 企画インタビュー 02



仙台原町支店 武尾 耕介 × 株式会社 真壁技研 代表取締役 真壁 昌宏 氏

## 事業戦略を通して、民間領域への進出を促し、会社の発展をサポート。

当行のコンサルティングを受けた印象や成果について、国内有数の技術で新素材開発の装置製造などを行う株式会社 真壁技研の真壁社長にお話を伺いました。

**真壁社長**：真壁技研は主に金属素材を研究するための装置や素材自体の開発・製造を行っています。近年の主力商品の一つが、金属用の3Dプリンタで使用するガスアトマイズ粉末製造装置です。弊社では30年以上前から製造を続けており、高品質の粉末製造装置を提供しています。このように非常にニッチな分野なのですが、武尾さんは私が2019年に社長に就任する前から弊社へ足繁く通い、理解を深めてくれました。

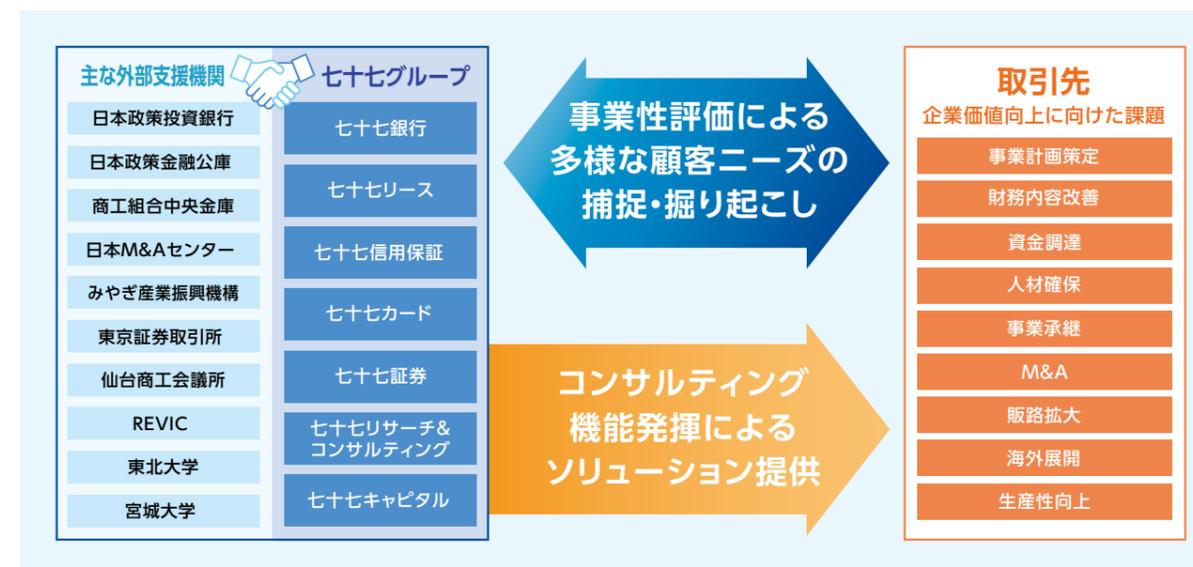
**武尾**：若く半人前だった私に対しても多くの時間を割き、丁寧に教示いただきました。この時に机の上で数値を眺めるだけではわからない貴社の価値を理解できたことで、それ以降の資金提供やサポートに繋がられたと感じています。特に長い歴史で培った開発力・技術力



金属用3Dプリンタの素材となるガスアトマイズ粉末の製造装置。近年、需要が高まっている素材ですが、真壁技研では30年以上前から開発・製造を行っています。

を感じています。特に長い歴史で培った開発力・技術力

## 事業性評価のイメージ図



は、他社の追随を許さず、これからのデジタル時代に多彩な分野で求められるテクノロジーだと確信しました。真壁社長とは1年半ほど前から事業承継について取り組んでおり、段階としては資産の移行や社内マネジメントの体制整備などの仕上げを残すのみとなっていますが、最初に手を付けたのは会社の土台となる財務基盤の整備でした。

**真壁社長**：そこは私も課題に感じていた部分でしたね。創業以来、弊社はモノづくりの性格が強く、しっかりとした事業戦略を立てたことがありませんでした。その上、会社は現在、転換期を迎えています。弊社では長い間、大学などの研究機関からの依頼が多くを占めていましたが、研究費用の削減などがあり、これからは民間領域への進出を増やしていかなければなりません。そのために必要な財務管理や販路開拓の戦略を一緒に考えてもらいました。原価設定まで踏み込んで提案していただきましたね。

**武尾**：戦略立案にご協力いただいた際には、将来、企業としてどうありたいかという真壁社長の熱意を感じ、「メインバンクとして期待に応えたい」と思いを強くしました。原価設定については競合商品がない中で、これまで適正価格が計りにくかったと思いますが、我々がさまざまな観点から価値を試算した結果、これほど優れた希少性の高い技術であれば、より高い価格設定が可能だと提案させていただきました。

**真壁社長**：以前は研究機関から提示された金額で引き受ける場合が多かったのですが、外部から客観的に評価していただけたことで、一つの基準を持つことができました。また、財務の可視化によって売上目標への道筋が明確になったことで、従業員のモチベーションが高まり、原価意識を持つようになるなど社内に嬉しい変化が生まれています。最近ではフランスから製造装置を受注しましたが、今後は欧

米など国外との取引を増やしていきたいと考えており、海外のコンプライアンスやリーガルといった面でも助けてもらえればと思っています。



国内外から注目を集める同社の技術。最近では、同社の優れた粉末製造技術が評価され、大手民間企業と連携しながら研究開発や新規事業開拓を行っています。

**武尾**：海外でのビジネスについても弊行では取引先の信用照会から法律面のリスクマネジメントまで、豊富なプラットフォームを持っておりましてワンストップで対応させていただきます。すでに銀行が資金対応だけを行う時代ではありません。これからも日々のお付き合いをベースに貴社の期待に応えてまいります。



株式会社 真壁技研 | 大正11(1922)年創業。豊富なノウハウと高度な先進技術で新素材開発用研究装置や新素材の開発・製造を行う。

## M&Aの事例

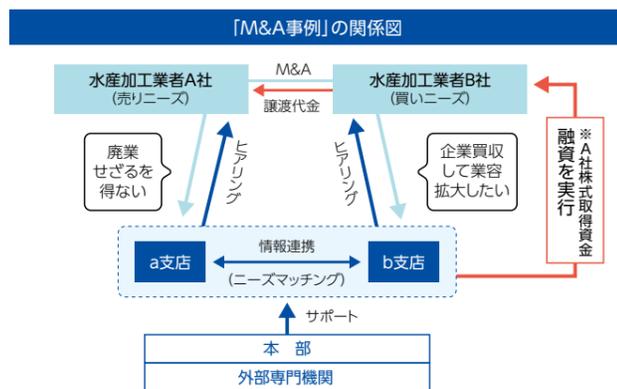
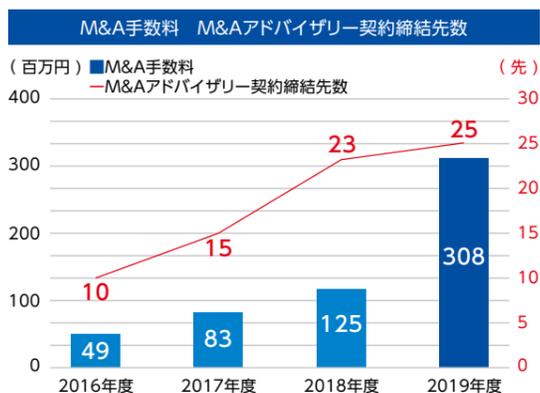
当行では、お客さまのニーズにお応えするため、幅広いネットワークを活用して、M&Aの相談からクロージングまでサポートしております。

a支店では、後継者が不在であることを理由に廃業を検討していた水産加工業者A社に対し、M&A専門担当者が中心となり、外部専門機関の活用も視野にM&Aによる事業の引継ぎを提案していたものの、候補先の選定が進展せず廃業方向で方針が固まりつつありました。

その中、b支店において、水産加工業者B社に対する事業性評価を通じ、M&Aによる販路拡大や人材確保等のニーズを把握、両支店と本部間の情報連携(ニーズマッチング)がスピーディーに図られ、M&Aが実現することになりました。

本件M&Aによって、B社では、A社の持つ原料調達先および販売ルートを手直し、水産加工事業の拡大が実現できたほか、A社においては、単なる廃業ではなく事業存続と雇用の維持が図られるなど、両社および地域経済にとって、有益な結果となりました。

なお、B社では現在、東北の食文化(水産加工品等)の海外展開事業をさらに拡大していく準備を進めております。



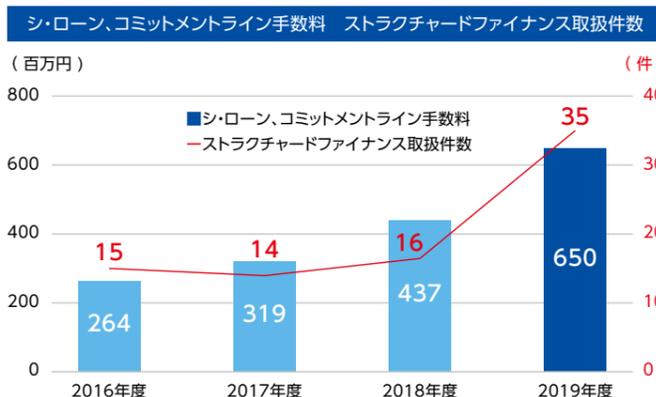
## 宮城県加美郡での風力発電事業に対するプロジェクトファイナンス契約締結

宮城県内最大規模となる風力発電事業に対して、シンジケート・ローンによるプロジェクトファイナンスを組成いたしました。

本事業は、ジャパン・リニューアブル・エナジー株式会社が出資する合同会社JRE宮城加美が事業主体となり、宮城県加美郡加美町に大型風車10基を建設するもので、商業運転開始後は再生可能エネルギー固定価格買取制度を利用して東北電力株式会社に全量売電を行います。

宮城県が再生可能エネルギーの導入量拡大や電力自給率向上などを目的として策定した「再生可能エネルギー・省エネルギー計画」に資するものと考え、当行では、県内最大規模となる42.0MW級の本風力発電事業に対して、再生可能エネルギー事業の普及促進と地域経済の活性化を支援する観点から、東北の地方銀行によるシンジケートローンを組成し、プロジェクトファイナンスを提供いたします。

東北6県の銀行(当行ほか、青森銀行、秋田銀行、岩手銀行、東邦銀行、山形銀行)が参画し、商業運転開始予定の2023年4月に向けて取り組んでまいります。



## 七十七リサーチ&コンサルティングとの連携



### 七十七グループ一体となって お客さまの思いの実現を支援。

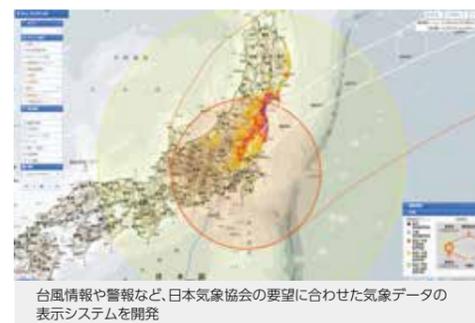
株式会社アーセス 代表取締役社長 佐藤 薫氏(写真中央)  
七十七銀行 山崎 成生(左) 七十七リサーチ&コンサルティング 佐伯 克志(右)

グループ会社である七十七リサーチ&コンサルティング(以下、77R&C)のコンサルティングで、企業理念の確立や人事制度の整備に取り組んでいる、株式会社アーセスの佐藤社長にお話を伺いました。

アーセスは、気象関連システムなどのシステム開発会社です。雨雲レーダーなどのさまざまな気象データの分析・加工を行うシステムもその一つで、クライアントの日本気象協会様が提供するデータは、省庁や地方自治体、メディア、鉄道会社、道路管理会社など幅広い分野で活用いただいています。最近ではロケットに関するシステム開発も行いました。

当社は2010年に東京に本社があるシステム会社から独立する形で設立しており、人事制度などもそのまま引き継いでいる状態でした。しかし、働き方改革の先頭を走る会社とパートナー契約を締結したことや、従業員の増加に伴って労働環境の変化が出てきたことなどから、人事制度の整備について必要性を感じ始めていました。ちょうどその時期に、七十七銀行名掛丁支店の山崎支店長代理(現東仙台支店次長)から、77R&Cをご紹介いただき、サポートをお願いすることになりました。

最初は人事制度についての相談ということでしたが、77R&C



台風情報や警報など、日本気象協会の要望に合わせた気象データの表示システムを開発

からはその領域にとどまらず、まずは企業理念をつくり、事業戦略を確立させ、そのあとで人事制度を整備するという提案がありました。この提案内容には、かなり納得できました。

従業員の思いを踏まえて企業理念をつくることができたのは、組織の課題に合わせたオーダーメイドのソリューションを提供していただいたからだと思います。従業員アンケートやヒアリングなどコンサルティングを受ける過程で、従業員とのコミュニケーションも深まりましたし、従業員とお客さまの心のつながりによって当社が選ばれていることに気づくことができました。今後は企業理念をもとに、様々な課題をお客さまと協力して解決する中で、結ばれてきた厚い信頼関係を大切にしながら、提案型のシステム開発に力を入れ、よりお客さまから信頼される存在になりたいと思っています。

#### 77R&C担当者から

名掛丁支店より当社をご紹介いただき、佐藤社長と数回にわたり面談させていただきました。佐藤社長は事業譲渡を受けて約10年を経過し、さらなる成長に向けて人事制度や労働環境を改善したいということでしたので、「働き方改革推進計画の作成」と「人事制度の見直し」をご提案させていただきました。アンケートやヒアリングを通して、社員の皆さんと接するうち、社員の成長を促進するとともに、お互いのコミュニケーションを円滑にすることで「働きがい」を高め、企業としての成長につなげることができると確信し、様々な施策を佐藤社長と一緒に検討しました。これまで社員に対する「働き方改革推進計画」の発表や、次のステップとして「人事制度の見直し」をご支援させていただきました。今後も七十七グループのメンバーの一人として、信頼にこたえるために、お客さまの経営課題の解決をご支援してまいります。

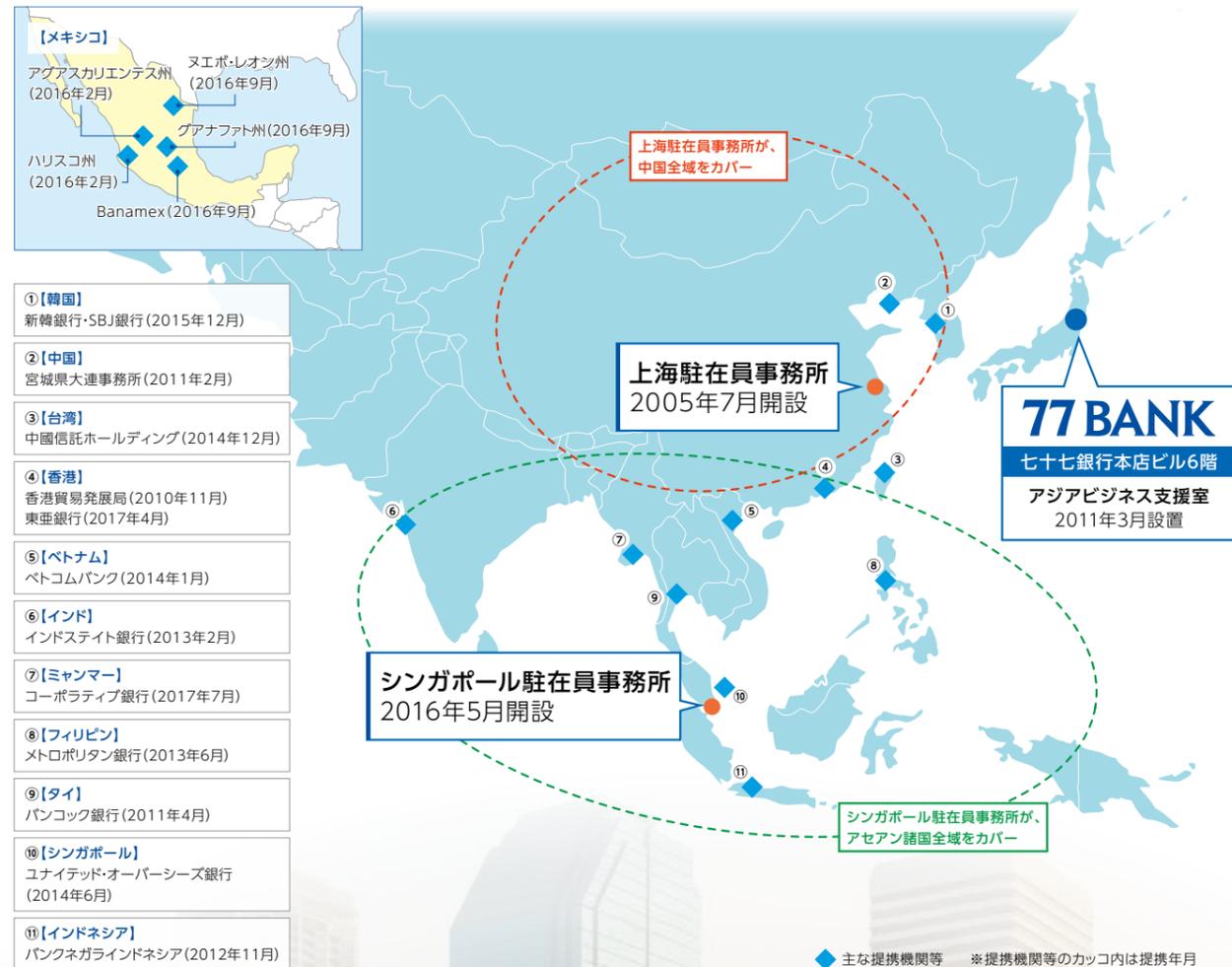
#### 七十七リサーチ&コンサルティング株式会社

七十七リサーチ&コンサルティングは、七十七グループのネットワークと情報収集力を活かして、調査研究、コンサルティングを行っております。コンサルティング分野では、事業承継、事業戦略立案、財務アドバイスのほか、さまざまな経営課題やご要望に対応しております。

## 海外ビジネス支援

当行では、アジアビジネス支援室が中心となり、海外2つの駐在員事務所（上海、シンガポール）をはじめとして、7カ国（地域）9都市に派遣している当行海外駐在員や提携する海外金融機関など、幅広いネットワークを活用し、お取引先の海外進出や、海外への販路開拓、各種貿易取引等の海外ビジネスの支援を行っております。

### 海外ネットワークの拡充

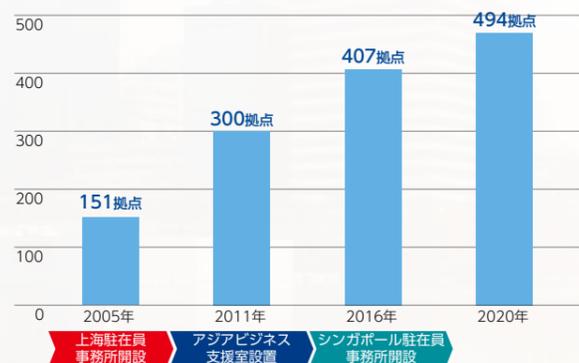


### 海外派遣行員数

中国・大連	宮城県大連事務所	1名
中国・上海	駐在員事務所他	3名
香港	金融機関	1名
ベトナム・ハノイ	金融機関	1名
ベトナム・ホーチミン	日系コンサルティング会社	1名
タイ・バンコク	金融機関他	2名
シンガポール	駐在員事務所	2名
英国・ロンドン	日本貿易振興機構	1名
米国・ニューヨーク	金融機関	1名
合計		13名

※2020年6月30日現在

### 当行地場取引先の海外拠点数の推移



## 企画インタビュー 03



アジアビジネス支援室 副長  
千葉 晃憲

### 現地と連携した柔軟な対応力で、海外ビジネスの多様なニーズに応える。

当行の海外ビジネス支援の強みは、業種や対象国によってニーズが大きく異なるお客さまからのご相談に、最初から最後までワンストップで対応できることです。あらゆるニーズに対応する“海外の何でも屋”を目標に、コンサルティング営業に取り組んでいます。海外進出・販路開拓はもちろんのこと、東北地方では少子高齢化が進んでいることもあり、海外人材の獲得についての相談も数多くいただいています。

近年、海外から注目されているコンテンツの一つが、東北の魅力的な食材です。これは2013年、ユネスコ無形文化遺産に「和食」が登録されたことが追い風となっています。しかし、東北の一次産業のお客さまが海外展開を目指す上で、一社単位では動きにくいという声が多く寄せられました。そこで、物流や保険などの各分野の専門機関と連携して“東北・食のソラみち協議会”を組織し、東北の高品質で安心な食品・農林水産品等の輸出促進を支援しています。長期的な視点で東北企業の商品という点と点をつなぎ、「東北ブランド」という面に広げ、世界に対して「東北の食文化」を広くPRすることで、事業者の売上拡大につながっていくものと考えています。

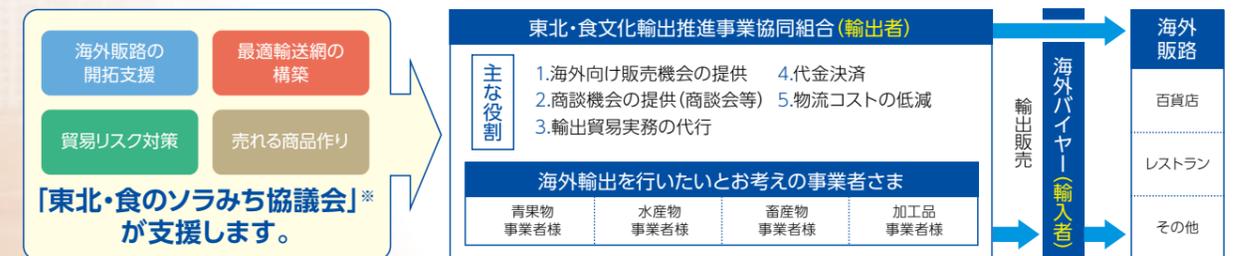
また、当行は東北の地方銀行の中でも有数の海外ネットワークを有していますので、東北地区全体の、幅広い業種のお客さまの海外事業展開にもきめ細やかなサポートが可能です。最近では、お客さまの東南アジアを中心とする海外事業展開が加速しており、特に、ベトナムへの進出が増加していま

す。当行では、ベトナムの大手金融機関と日系コンサルティング会社に行員を派遣しており、現地資金調達支援、販路開拓支援などお客さまのニーズに最適なソリューションでお応えできるよう取り組んでいます。

これからの海外ビジネス展開を考える上で、新型コロナウイルスは大きな課題となっています。今回のような局面を迎える際、特に海外の場合には何かに固執するのではなく、その時々的情勢に合わせて柔軟に対応することが重要です。我々もこれまでは人の往来を基本として進めていた海外ビジネスを、非対面でどう展開するか対策を講じており、例えば販路開拓ではオンラインチャネルを使った、海外との窓口の創出を積極的に行っています。大手越境EC運営会社、日本貿易振興機構や中小機構といった専門機関と連携しながら、お客さまの海外事業展開における非対面チャネルの導入や体制面の構築などのサポートもさせていただいています。

常に変化が求められる海外ビジネス支援ですが、当行の根幹にある姿勢は変わりません。我々はメガバンクとは異なり、宮城、東北の地で事業を営むお客さまと、長年にわたりお付き合いを重ねてきました。そのため、数字上の情報を追うだけではなく、お客さまが何で困っていて、どうしたいのか肌で感じて動くことができます。これからも一社ごとにお客さまの歩調に合わせてながら、必要なサービスを提供してまいります。

### 東北・食文化輸出推進事業協同組合の概要



※東北・食のソラみち協議会  
仙台国際空港株式会社、凸版印刷株式会社、日本通運株式会社、三井住友海上火災保険株式会社の4社とともに設立し、東北と世界を「食」で結び、地域の活性化につながる取組みを行っています。

個人のお客さまへの取組み

企画インタビュー 04



シニア層を中心に、  
お客さま目線で資産承継や  
資産形成をサポート。

コンサルティング営業課 課長代理  
遠藤 貴行

銀行に求められる役割が貯蓄から資産形成のサポートへ移る中、当行ではまさにお客さまの揺り籠から墓場まで、さまざまなライフステージに必要なサービスを提供させていただいています。高齢化が進む東北地方では、特にシニア層のお客さまからの相談が増えていますので、バランスシートで保険や預金といったお客さまの資産状況を可視化すると共に、ご家族さまに見込まれるライフイベントなどを考慮し、これから先の人生をより豊かにお過ごしいただくための提案に努めています。また「相続対策」についても、以前は話すことさえ嫌がられるお客さまが多くいらっしゃいましたが、東日本大震災が生き方を見つめ直すきっかけとなり、10年ほど前から相談される方が増えている印象です。当行では相続発生前の遺言書の作成・保管から遺言の執行までを行う

「遺言信託」や、相続発生後に財産目録の作成などを行う「遺産整理業務」を代理店業務として取り扱っており、円満・円滑な相続のお手伝いをさせていただいています。

こうした動きの中で、特に具体的なニーズとして高まっているのが「相続税対策」と「人生100年時代の資産管理」の2点です。

「相続税対策」については2015年の相続税改正により、新たに課税対象となったお客さまを中心にご依頼が多くなっています。当行では相続の基本的な考え方から資産の振り分けといった承継対策に至るまで、きめ細やかなサポートで対応させていただいています。

「人生100年時代の資産管理」については、健康寿命を意識するお客さまが多くなり、ご自身が健康な内に資産管理をおきたいという内容のご相談が増えています。こういったお客さまに近頃ご好評いただいているサービスの一つが「民事信託」という制度です。これは例えば所有する不動産の後任の管理者などを、自身の万一の場合に備えて予め決めておけるという制度です。スムーズに手続きできることから利用される方が増えています。

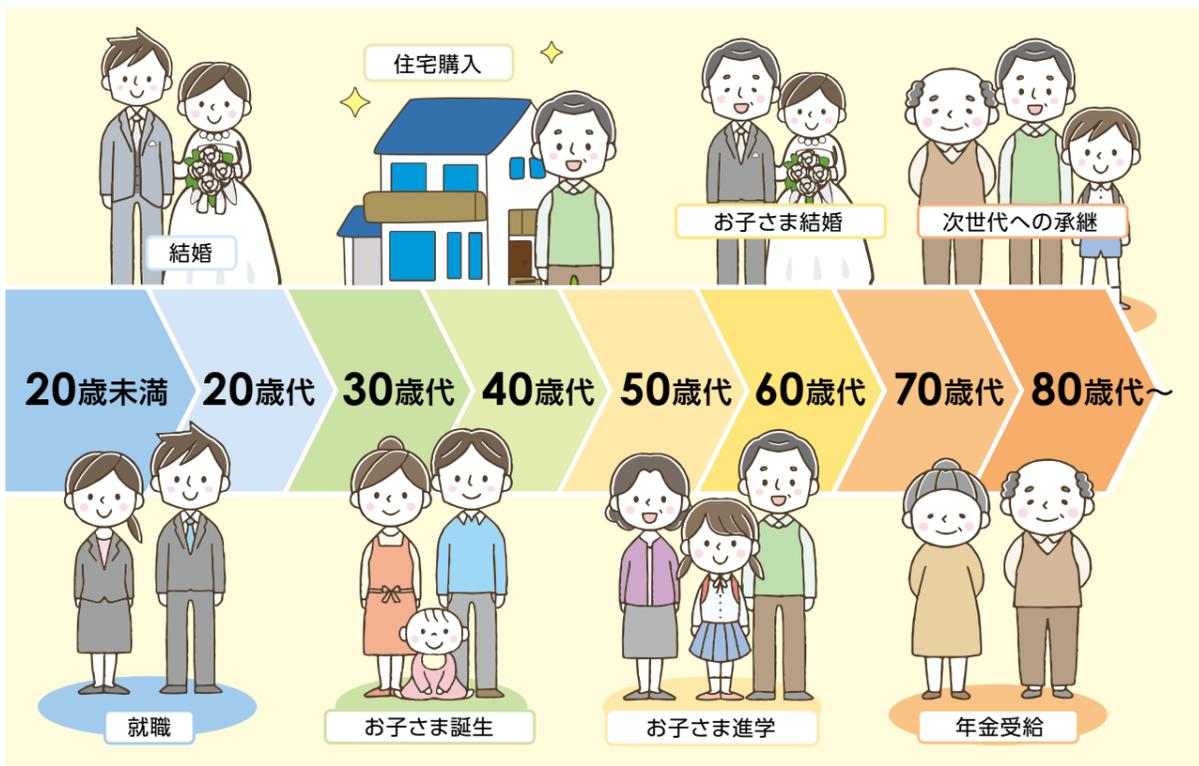
お客さまにとって最適な提案を行えるような行内の人材育成も、一つの大きなテーマとして考えています。当行では支店長から若手行員まで、幅広い層が参加する研修会や事例に基

づいたロールプレイング、ディスカッションなどを通して、必要な知識や経験の習得を図っています。また、日頃から私どもが営業店へ出向き、実際に担当行員とお客さま回りをさせていただきながら人材育成を行っています。この時に我々が各行員に繰り返し伝えているのが「銀行側からの提案が本当にお客さまのためになるか、自分の親や家族にも勧められる内容かという視点を必ず持つように」ということです。お客さまも預金だけでは資金を増やせないというのは十分認識されていますが、やはり投資教育の機会が少ない日本ではまだ資産運用について理解が進んでいない場合もありますので、丁寧でわかりやすい説明を心掛けています。なお、当行ではお客さま向けに投資のセミナーや勉強会なども行っておりますので、そちらへのお呼び掛けもさせていただき、資産運用への興味喚起、理解を促しています。

私の銀行員としてのミッションは、地元への恩返しです。特に老後の豊かな生活のサポートや次世代への円滑な財産の承継などは大きな命題としており、これからもお客さま目線に立った実直なお手伝いをさせていただきたいと考えています。



■お客さまのライフイベントイメージ

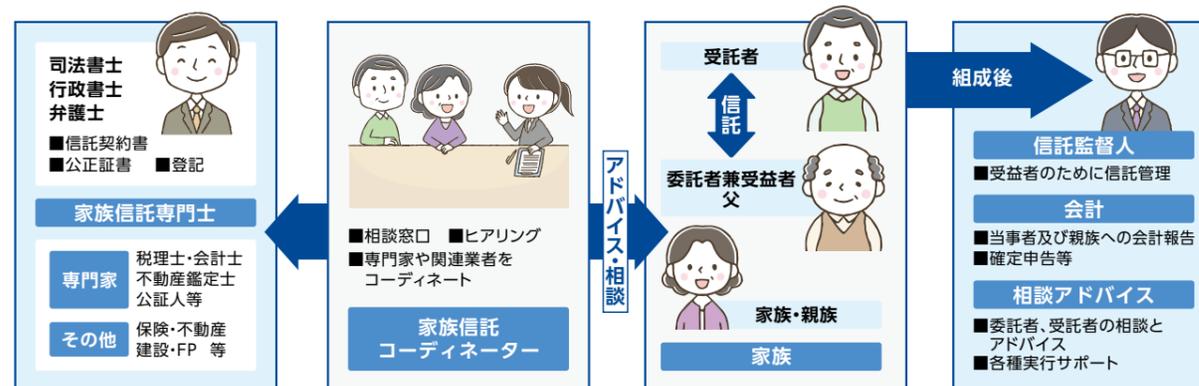
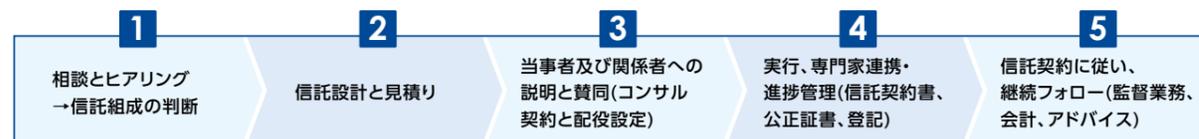


■民事信託契約に基づく預金口座等の取扱拡充

**クローズアップ**  
民事信託とは、年齢を重ねた委託者の方が、認知症等で判断能力が低下した場合に備え、信頼できるご家族(受託者)に資産(不動産、預金等)管理を任せられる方法であり、通称「家族信託」とも呼ばれています。当行では2018年に民事信託契約に基づく預金口座の取扱い、2019年に「(七十七)アパートローン(民事信託口)」の取扱いをそれぞれ開始いたしました。



民事信託検討から実行までの5つのステップ



# 七十七証券との連携

## 企画インタビュー 05



### 商品提供や行内教育で、銀証連携の相乗効果を発揮。

七十七証券 株式会社 南町通支店 副長  
 小林 桜里恵 (左) × 星 愛美 (右)



#### [ 七十七グループとしてお客さま本位の対応を徹底 ]

星: 七十七証券ができたことにより、これまで資産運用に積極的でなかったお客さまに、運用のご提案をする機会が多くなりました。証券投資未経験のお客さまも多くいらっしゃるの、預金と投資の違いや運用に関するリスクなどについて、専門用語を避け平易な表現で説明するようにしており、より分かりやすく丁寧な説明を心掛けることで、七十七グループが掲げる「お客さま本位の業務運営」を実践しています。

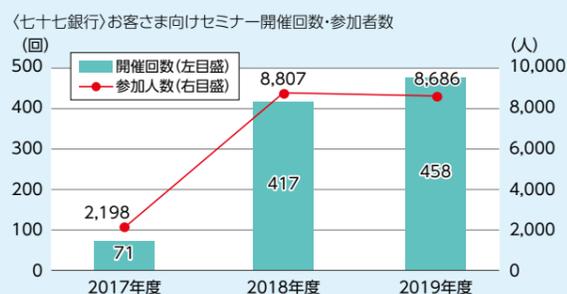
私たち銀行営業員が資産運用のご提案をするなかで、お客さまに証券運用ニーズがある場合は、お客さまのご意向を確認したうえで七十七証券をご紹介します。七十七証券へ紹介した後も、七十七証券の担当者がお客さまに運用提案を行う際には、必要に応じて当行の担当者も同席させていただきますし、相場に大きな変動があった際には、七十七証券の

担当者と連携して速やかに必要な情報提供を行うなど、お客さまへのアフターフォローも大切にしています。

小林: 七十七証券が開業してから約3年、「お客さまファースト」をモットーにお客さまへの運用提案やアフターフォローに取り組んできました。「貯蓄から資産形成へ」、政府が株式投資等を活用した資産形成を促す社会情勢等を背景に、資産運用に対するお客さまの関心の高まりが感じられ、次世代通信規格「5G」関連の投資信託など専門性の高いテーマの商品を求められる機会も増えてきました。このようなお客さまの多様なニーズにお応えし、お客さまに合った最適なご提案ができるよう、七十七銀行からお客さまとの長いお付き合いを活かした情報を提供してもらうとともに、七十七証券が把握したお客さまのニーズの共有等、銀行・証券間での密な情報共有を心掛けています。

#### お客さまに分かりやすい情報提供

お客さまに対し資産運用にかかる分かりやすい情報を提供する目的から、定期的にお客さま向けのセミナーを開催しております。



#### 〈七十七証券〉

項目	実績(参加者)
開業1周年セミナー(2018/4)	143名
投資信託セミナー(2018/7)	54名
新春セミナー(2019/1)	110名
〈七十七〉会社説明会・投資セミナー(2019/9)	103名
マーケットセミナー「セブンスロン」(2019/6~2020/2)	9回/126名
七十七証券新春セミナー 兼 七十七銀行会社説明会(2020/1)	110名
〈七十七証券〉マーケットセミナー(2020/2)	30名

#### [ ご提案の「質」向上に向けて、行員の教育に注力 ]

星: 当行では、お客さまへの提案の「質」向上を図るため行内で研修会を行うなど、教育の機会が増えています。私が所属する南町通支店では、月2回ほど七十七証券の方を講師に招いた勉強会を開催し、マーケット知識の習得やお客さまについての情報共有などを行っています。また当行では、FPやCFPなどの金融商品販売に関する資格取得が奨励されており、行内の勉強会に多くの行員が参加するなど、専門知識の習得に向けた意識が高まっています。当支店でもほとんどの行員が次の試験に向けて勉強に励んでいます。

さらに当行から七十七証券への「トレーニー」という研修もあり、七十七証券営業員の提案の現場に同席し、お客さまへの提案や商品説明スキル等の習得を図っています。トレーニー経験で深めた知見をもとに、新たな切り口での提案を行うことにより、お客さまのニーズを引き出し、成約に至る事例も多く生まれています。

小林: 私も担当する支店を回り、定期的に勉強会を開催していますが、意欲的な行員の方が増えてきた印象があります。また弊社では毎朝、新聞の読み合わせを行っていますが、七十七銀行から「トレーニー」として派遣された行員が、自分の支店に戻ってからも担当者を集めて読み合わせを行っているという話も聞きました。こういう動きがもっと広がってほしいと考えています。

#### [ より連携を深め、お客さまのニーズに応える ]

星: 元々、我々は銀行として、お客さまの資産状況を踏まえ、ご本人さまだけでなくご家族さまも含めたライフプランなど、総合的なご提案を行っていましたが、七十七証券と連携することで、ご提案できる商品などの幅が広がりました。特に南町通支店は周囲に他の銀行や証券会社が数多くあり、投資に対する関心が高いお客さまが多くいらっしゃいますので、今後も七十七証券との連携を深めながら、多様なニーズに応えてまいります。

小林: 全体感として、七十七銀行との連携はとれていると感じていますが、連携の度合いは支店ごとにバラツキがあるので、七十七グループ全体としてさらに連携を深められる余地があると考えています。私たちが開催する勉強会や日々の営業活動など、行員とのコミュニケーションを通して、さらに銀証連携の重要性の啓蒙を図りながら、より一層お客さまのお力になれるよう精進してまいります。

#### 銀証連携の強化

項目	実績(開催店・参加者)	
七十七証券による七十七銀行への銀証研修会の開催	2018/上	18ヵ店
	2018/下	42ヵ店
	2019/上	31ヵ店
	2019/下	25ヵ店
七十七銀行と七十七証券が連携した資産運用セミナーの開催	2018/8	69名
	2019/2	145名
	2019/8	122名
	2020/2	101名

#### お客さまにふさわしいサービスの提供

当行では、お客さまの資産形成に有効な〈七十七〉積立投信やNISA等の非課税口座の提案を積極的に行っております。

#### 〈七十七〉積立投信の契約者数



#### 非課税講座(NISA等)開設件数



#### 〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組み

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、従業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おります。

※「〈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

#### 七十七証券株式会社

宮城県に本社を置く唯一の証券会社であり、銀証連携によりお客さまの立場に立った良質なサービスと専門性の高い商品提供を通じ、幅広いニーズにお応えしております。

## 新型コロナ緊急支援チームの取組み・震災復興支援

### 企画インタビュー 06



## 震災復興支援の経験を活かし、迅速な新型コロナウイルス対策で、お客さまを支える。

コンサルティング営業部 副部長  
京野 卓也 (左)

審査部 審査役  
毛利 正史 (右)

### 【アフターコロナに向けたニーズの変化に対応】

京野：新型コロナ緊急支援チームが組織されてから半年が経ち、立ち上げ当初圧倒的に多かった目先の資金繰りに対する相談はピークアウトした印象です。5月以降は国が創設した実質無利子・無担保融資にかかる対応に加え、雇用関連の相談や既存のビジネスモデルの転換を模索する動きなどアフターコロナに向けたニーズが増加しています。

私が所属しているコンサルティング営業部では本部渉外担当者が地域の中核店に常駐し、現場との連携を強化しながら、スピーディーかつ積極的な対応を心掛けています。

### 【非常事態の対応に欠かせないスピーディーな判断と情報提供】

毛利：私が復興支援に取り組んで8年ほどになりますが、これまで様々な施策を展開してまいりました。これらの経験は、今回の新型コロナウイルス対策でも存分に活かすことができている。例えば被災地のお客さまの近くで審査を行うために実施してきた「出張審査」のシステムをそのまま活用し、現場での迅速な判断を可能にしています。また今後は復興支援のプロセスと同じく、事業計画や経営改善計画を立てる局面が多くなることが予想されます。その際にはこれまで蓄積してきたノウハウを活かし、外部専門家・外部機関とも連携しながらスピーディーに対応していきます。

さらにお客さまからの相談をただ待つだけではなく、こちらから能動的にお客さまの元へ働きかけ、情報提供などを行うことも重要です。今回は新型コロナウイルスの感染拡大という不測の事態が発生したことで、潜在的なニーズまで一気に噴き出しました。このような非常事態にあってもお困りごとに柔軟に対応できるように、普段からお客さまと緊密なリレーションを築いてまいります。

### 【問われる当行の真価。支援活動はここからが本番】

京野：コンサルティング営業部として「お客さまのためにやることは、全部やる」という覚悟を持っています。先行きが見通せない中でも長期的な視野に立ち、どんな伴走支援ができるか、地方銀行の真価が問われていくフェーズになると考えており、まさに今回の支援活動は、これからがスタートだと気持ちを引き締めています。

毛利：今回の事態を受け、これまでお付き合いのなかった個人事業主のお客さまもサポートさせていただくなど、お客さまの裾野が広がったと実感しています。ここからより一層地域の皆さまに寄り添うことで、何でも相談できる身近な銀行になれるのではないかと考えています。

### 【お客さまと共に。目指すのは復旧ではなく「復興】

京野：今回の新型コロナ緊急支援チームの活動においても、や

るべきことは日頃の取組みと同じだと捉えています。それは、お客さまのニーズに応じた最適なソリューション提供を通じて、地域経済の成長・発展に貢献していくことです。近年、銀行のビジネスモデルも大きく変化しており、伝統的な金融仲介業務のみならず、お客さまが抱えるさまざまな課題解決に向けたコンサルティング機能の発揮に努めています。今後はこうした取組みについて広くアピールしながら、お客さまに効果的に当行をご活用いただけるよう力を入れてまいります。

毛利：我々は震災復興支援の取組みにあたる際、「復旧ではなく、復興を」とよく口にしていました。それは企業や店舗を震災前の状態にただ戻すのではなく、将来を見据えて以前より良い状態で再生するということです。今回の対応につきましても、数年先のことを考えた事業再生計画や改善計画を作成し、お客さまと一緒に復興へ向けて歩んでいきたいと思っています。

### ■新型コロナウイルス関連貸出の実績

新型コロナウイルス関連事業者向け貸出実績  
(～2020年6月末累計、条件変更含む)

3,248件 / 2,455億円

### ■官民連携による地方公共団体への情報発信

当行のテレビ会議システムを活用し、新型コロナウイルスに関連する緊急経済対策、雇用支援策、金融支援策等について、宮城県、仙台市、東北経済産業局、宮城労働局、宮城県信用保証協会が、宮城県内全ての地方公共団体および福島県内の一部の地方公共団体に対して情報提供をしました。



### ■復興支援方針

当行では、東日本大震災による甚大な被害を踏まえ、金融サービスの提供と金融仲介機能の発揮に努めるとともに、地域・お客さまの復興に向けた取組みを金融面から支援し、地域と共にある金融機関としての責務を果たしていく観点から、地域経済の復興と発展への貢献に向けた「復興支援方針」を策定しております。

活力に満ち、豊かで優しさにあふれる宮城、東北を取り戻すため、さまざまな課題に積極的に取り組み、全役職員を挙げて、地域、お客さまを支援するために行動してまいります。



「復興支援方針」についてはこちらよりご覧いただけます。

### ■震災復興に向けた取組み

震災関連貸出実績(震災後～2020年3月末累計) >> 26,750件 / 7,436億円

【事業性】	【事業性】			【個人】	【個人】		
	運転	設備	合計		無担保	住宅ローン	合計
件数	6,044件	2,605件	8,649件	件数	4,389件	13,712件	18,101件
金額	2,735億円	1,665億円	4,400億円	金額	76億円	2,960億円	3,036億円

「中小企業等グループ施設等復旧整備補助事業(宮城県)」関連貸出の実績 >> つなぎ資金実績 860件 / 619億円  
自己資金部分実績 175件 / 128億円

被災した事業者等の二重債務問題への対応実績 >> 東日本大震災事業者再生支援機構支援決定先 188件  
産業復興機構支援決定先 75件

七十七震災復興支援住宅ローン(集団移転・借地型)取扱実績 >> 943件 / 211億円  
住宅再建相談会の開催実績 >> 226回

被災した個人のお客さまの二重債務問題への対応実績 >> 個人版私的整理ガイドライン対応実績  
相談受付 507件 弁済計画案受付 216件  
申出受付 258件 弁済計画案同意件数 216件  
(不同意はゼロ)



## 創業・新規事業支援

### ■ 仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会の発足

2019年12月、地域の産学官関係団体とともに「仙台スタートアップ・エコシステム推進協議会」を発足しました。この取組み等が評価され、2020年7月、仙台市は内閣府から、「スタートアップ・エコシステム拠点都市 推進拠点都市」に選定されました。



### ■ 「<七十七>創業応援パッケージ」の提供

創業期にあるお取引先の会計・決済等の業務効率化ニーズにお応えするため、当行の創業支援メニューをまとめた「<七十七>創業応援パッケージ」を提供しております。



本パッケージは、当行、当行グループ、業務提携先が提供する商品・サービスのうち、会計・決済等の業務効率化にお役立ただけの商品・サービスをパッケージ化するとともに、対象商品等の導入時に優遇特典をご利用いただけるツールであり、創業期にあるお取引先をさまざまなメニューで応援しております。

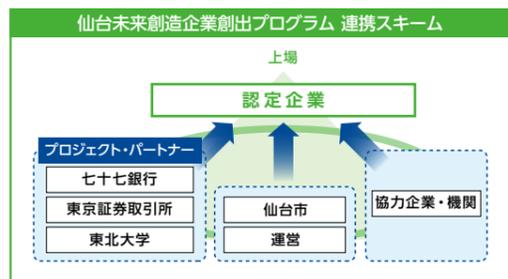
### ■ 七十七ニュービジネス助成金

七十七ビジネス振興財団では1998年より、新規性・独自性のある技術・ノウハウなどを活用し積極的な事業展開を行っている企業等を表彰し、助成しております。これまで累計76社の企業等を選定のうえ、助成金を贈呈しております。

## 地域中核企業支援・育成

### ■ 「仙台未来創造企業創出プログラム」への協力

仙台市が実施する「仙台未来創造企業創出プログラム」へ協力し、地元企業の上場に向けた集中的な支援に連携して取り組んでおります。本プログラムは、概ね5年以内で株式上場の実現可能性のある地元企業を公募・選定し「仙台未来創造企業」として認定のうえ、株式上場に向けた集中的なサポートを行うものです(2019年度8社認定)。



### ■ 「有限会社菅原」への支援

宮城県の特産品「伊達いわな」を養殖する有限会社菅原(宮城県大和町)は、令和元年台風第19号の影響により、養殖の継続が困難なほど甚大な被害を受けました。当行は当社に対して、養殖施設の復旧のための資金を募るとともに伊達いわなの魅力を多くの方々に発信できるクラウドファンディングを提案し、当行のビジネスマッチング先であるミュージックセキュリティーズ株式会社を紹介しました。



写真出所：ミュージックセキュリティーズ株式会社プロジェクトページ

## まちづくり事業の促進

### ■ PPP/PFI事業の促進

人口減少、公共施設の老朽化に伴い、地方公共団体が主導するPPP/PFI事業の増加が見込まれます。当行では、地方公共団体と連携のうえ案件の組成段階から関与し、これまで宮城県内で13件の事業について融資金融機関として参加、うち7件についてはメイン行としてアレジメント業務を行っております。

#### 当行の宮城県内におけるPPP/PFI取組実績

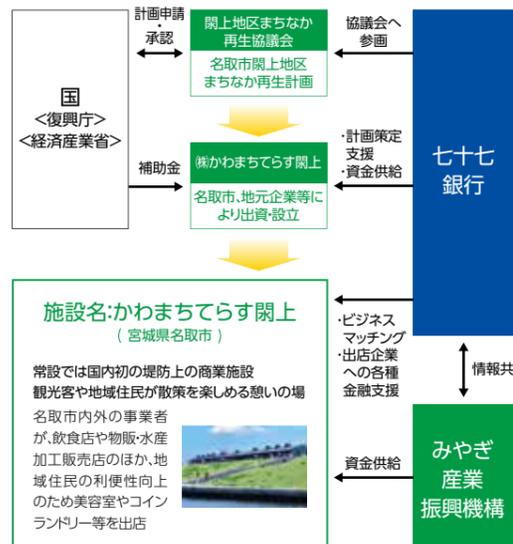
発注者	事業名
仙台市	松森工場関連市民利用施設整備事業「スポパーク松森」
仙台市	天文台整備・運営事業
東北大学	三条学生寄宿舎整備事業
石巻地区広域行政事務組合	消防本部庁舎移転整備事業
仙台市	野村学校給食センター整備事業
石巻地区広域行政事務組合	養護老人ホーム改築事業「万生園」
宮城県	消防学校移転整備事業
宮城県	教育・福祉複合施設整備事業
東松島市	学校給食センター整備運営事業
女川町	水産加工団地排水処理施設整備等事業「フィッシャリーサポートおながわ」
国土交通省	仙台空港特定運営事業
仙台市	南吉成学校給食センター整備事業
東北大学	青葉山ユニバーシティ・ハウス等整備事業

### ■ 「株式会社かわまちてらす 閉上」への支援

東日本大震災で被害を受けた名取市閉上地区の復興および地方創生に向けた取組みとして、新たな商業施設の建設、運営およびプロモーション活動を行うために、2017年9月、地元事業者が中心となり設立されました。

名取川河口近くにある新商業施設は、常設では国内初の堤防上の商業施設であり、飲食店や物販店が立ち並びなど水辺と一体となった魅力的なスポットになっています。

当行は、地元のまちなか再生協議会の構成員として、事業計画の策定段階から関与し、資金供給およびビジネスマッチングに加え、出店企業に対しても資金供給やキャッシュレス決済への対応に向けた支援等を実施しております。



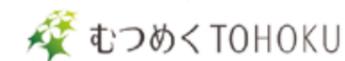
写真出所：株式会社かわまちてらす 閉上

## 観光振興支援等

### ■ 「むつめくTOHOKUラボ」の取組み

2018年3月、東北観光金融ネットワーク、仙台三越、東北博報堂の三者で、地域産業の発展等を目的とした業務協力協定を締結し、「むつめくTOHOKUラボ」を立ち上げました。

東北の地域資源を活用した加工品・工芸品等の発掘や、新たな地域ブランドへの磨き上げと販売促進を通じた地域産業の発展・観光振興に取り組んでおります。



### ■ 「株式会社アキウツーリズムファクトリー」への支援

宮城県内の複数の企業の代表者等によって、古民家の利活用を促進し宮城県に観光客を呼び込むことを目的に設立され、仙台市秋保地区にある築160年の古民家を飲食店などの観光交流拠点に改修し営業しております。

当行は、仙台市における国家戦略特区を活用したエンジェル税制の活用に向けた指定金融機関を取得し、資金調達の多様化を後押しするなど、地域の観光地としての魅力発信、地域活性化に向けた取組みへの支援を行っております。

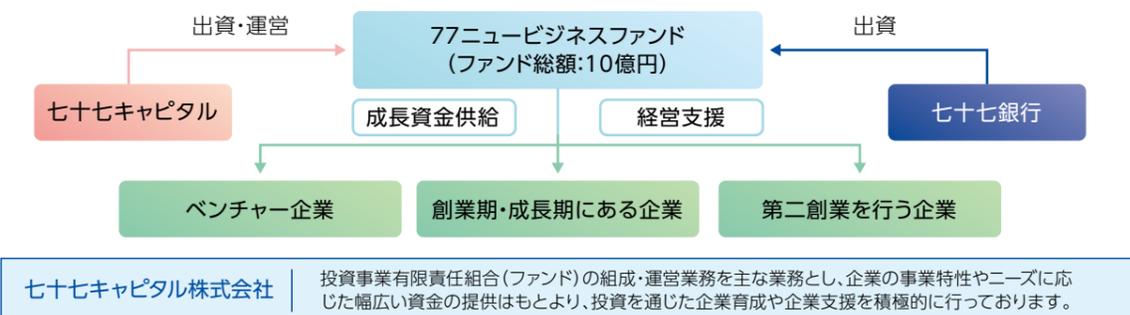


写真出所：株式会社アキウツーリズムファクトリー

### ■ 「七十七キャピタル株式会社」による資金供給

当行がグループ会社の七十七キャピタル株式会社とともに組成した「77ニュービジネスファンド」では、さまざまなライフステージにある企業に対して、主に資本性資金の供給を通じて、企業の成長の支援を行っております。

株式会社カキヤ(宮城県白石市)は鮭フレークやイカオクラ等の水産加工品のほか、地元で採れる蔵王高原大根等を原料とした刺身用大根ツマや自社生産野菜を使用したカット野菜などを製造し、広く全国へ販売しております。当社は、創業オーナーからの事業承継をすすめ、消費者ニーズに沿った商品の拡充や供給量増加に向けた製造設備の増強などの取組みを進めております。当行および七十七キャピタル株式会社は、当社の経営体制強化の一環として、株式による資金調達を提案しました。当社はファンドから得た資金を活用し、更なる成長を目指しております。



事務レス × デジタル

事務レス×デジタルによる「人」を

根幹とするコンサルティングの強化

事務レス

営業店事務の削減・集中化・簡略化

- ・過剰事務の廃止
- ・営業店事務の「本部集中化」
- ・営業店に残る事務の簡略化



デジタル

デジタルによる事務レス化促進、非対面チャネルの拡充

- ・営業店事務の自動化・効率化
- ・ペーパーレス・印鑑レス・通帳レス・現金取扱レスの実現
- ・個人向けアプリによるフルバンキング機能の提供



企画インタビュー 07

営業店事務を削減、お客さまに向き合う時間を増やす。

当行の収益力向上のためには、お客さまに向き合うコンサルティングの時間を増やす必要があります。そのために非効率な作業を削減し、机に向かった非効率な事務時間を減らす「事務レス」の取組みを本格化しています。

現在、試行している取組みの一つが「本部集中化」です。大きく分けて、業務グループと融資グループの作業になります。業務グループでは、営業店で大量に発生する事務作業や時間の要する業務を本部の専門部署へ吸い上げ、集中して事務処理を行っています。また融資グループでは、これまで営業店の行員が行っていたお客さまとの取り引きに関する稟議書・契約書の内容精査や保管、実行オペレーション、外国為替業務などを本部で処理していきます。これらの集中化によって営業店の行員はお客さまに向き合う時間を増やすことができ、より専門性の高いご提案や親身なサポートにつながれると考えております。この取組みは全行的な実施に向けて、改善点や問題点がないか確かめながら順次拡大しておりますが試行店の行員の感触も良く、大変手応えを感じています。

事務レスは、当行で推し進めるデジタル戦略にも大きな意味を持ちます。まず非効率な業務を徹底的に削減し、その残りからデジタルに置き換えられる業務を洗い出すことによって、デジタル戦略の効果を最大限に図ることができます。また印鑑レスや通帳レス、ペーパーレスなどを実現するためには、デジタルの力によって新しい枠組みを形成しなければなりません。そのためにデジタル戦略課と緊密に連携しながら、各取組みを進めています。

事務レスに終わりはありません。その時代ごとに技術は進化し、求められるニーズも変化します。銀行は常にスタイルを見直し、変化に対応していかなければなりません。これまでは日々の業務の中で、無駄や非効率な作業に感じたとしても、忙しさに追われてその問題点を解決せずにいるケースが多くありました。今回の取組みをきっかけに、事務レスの実現に向けて、営業店からもたくさんの意見・アイデアが寄せられております。社会の変化に的確に対応していくためにも行員各自が常に事務の効率性を意識し、積極的に改善を図る行内文化を醸成してまいります。

総合企画部 調査役  
高橋 宏彰

行内のデジタル化を促進し、コンサルティング営業の強化へ。

社会がデジタル化に向けて変化している中で、当行もビジネスモデルを変えていかなくてはなりません。そのために、まずは非効率な業務を省く事務レスを進め、その先に当行の「デジタルトランスフォーメーション」があると考えています。それが地方銀行らしい、お客さまに寄り添うコンサルティング営業の強化につながっていくと感じています。

現在、当行のデジタル化で力を入れていることの一つが「非対面チャネルの強化」です。非対面チャネルによって対面時の会話では得られないデータが収集でき、分析・調査に役立てることで、お客さま自身も気付かないニーズの掘り出しなど、最適なサービスを提案することができます。特にスマートフォン、PCを利用したインターネットバンキングの普及率は急速に増加しており、Webサービス・アプリのバージョンアップや機能強化といった足下の部分から取組みを進めています。

一方、行内ではルーティン業務などを自動化するRPAを本部で導入しています。また、今後はAIの活用も大いに促進していく計画です。例えば、これまではお客さまにサービスを提案する際、月末の残高リストなどを基準に連絡をしていました。本来であれば日々、動向を確認する方が効果的ですが、時間や作業の負担を考慮するとそれは不可能でした。しかし、AIを活用すると自動的にお客さまのデータを取得し、さまざまな情報と掛け合わせることができるので、よりの確なタイミングで必要なサービスの提案が可能になります。

また装備の面でも充実を図りたいと考えており、例えばタブレット端末を行員が活用することで、業界のタイムリーな動きや専門性の高い内容をお客さまに提供することができます。特にまだ経験が浅い若い行員にとっては、大きな助けとなることでしょう。

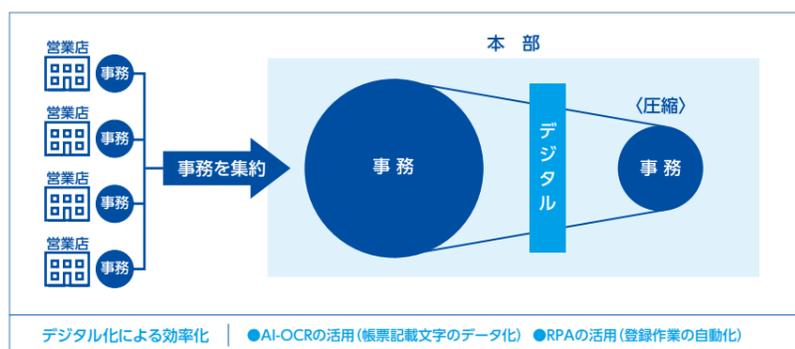
こういった取組みを推進しながらも気を付けなければいけないのが、デジタルは万能ではないということです。特に当行はメガバンクやネットバンクとは異なり、地域に根ざし、地域の皆さまと一緒に歩んでいくという使命があります。そういった意味でも、デジタルを活かして、銀行としての利便性は高めながらも、これまで通り行員がお客さまの元へお伺いし、顔を合わせて対応を行うといった当行ならではの良さも大切にしなければなりません。デジタルと非デジタル、対面と非対面を上手に融合させながら新しいビジネスモデルに変えていくというのが、これから先の命題だと捉えています。

デジタル戦略課 課長  
中津川 拓

## ■デジタルによる営業店事務の自動化・効率化

営業店に残る事務を本部に集約したうえで、RPA等のデジタルテクノロジーを活用し、自動化を図ることにより、コンサルティングに注力できる時間を創出しております。

〈事例〉  
融資業務における信用格付事務 等



## ■キャッシュレス社会の実現

現金を使わない「キャッシュレス決済」が世界中で広がっています。決済効率化やインバウンド消費取り込みのため、現在約25%の国内キャッシュレス決済比率を将来的に80%まで高めるのが政府の目標です。

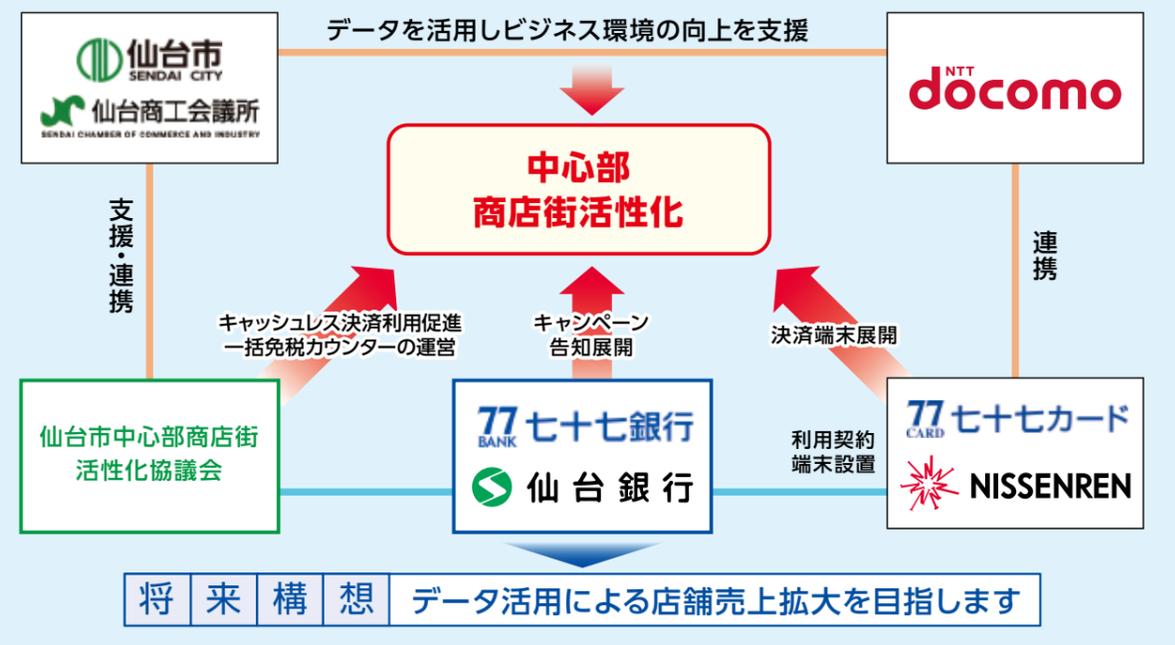
当行では、キャッシュレス化を通じたお客さまの利便性向上のため、「デビットカード」や外部企業が提供するスマートフォンを活用したキャッシュレス決済サービスに幅広く対応しております。



## ■七十七カードとの連携

仙台市中心部商店街「杜の都キャッシュレスタウン」の取組み ~日本一の買い物しやすい街を目指して~

当行ではキャッシュレス決済の更なる普及に向け、七十七カードと共に仙台市などと連携し商店街活性化に向けた取組みを行っております。キャッシュレスの普及により得られるデータを活用し、地域の店舗売上拡大を目指します。



株式会社七十七カード | 個人・法人のお客さまにクレジットカードを発行するほか、カードローンの保証業務も行っております。また、キャッシュレス普及に向けて行政機関とも連携し、決済端末の導入支援なども実施しております。

## ■非対面チャネルの拡充

当行では、七十七銀行アプリをはじめ、非対面チャネルの拡充に努めております。

▶ **七十七銀行アプリ** 窓口へ来店せずにお好きな時間に、預金口座の残高照会や、車購入や旅行などの目的を設定して楽しく貯蓄ができる目的別預金等をご利用いただけるアプリです。

**残高・入金明細**

リアルタイムで口座残高や入金明細の照会ができます。

**お振込などの取引  
(インターネットバンキング)**

インターネットバンキングへログインし、お振込などのお取引ができます。\*

**一生通帳 by Moneytree**

個人資産管理アプリ「Moneytree」と連携し、銀行・証券・クレジットカード・ポイントサービスなどの残高をまとめて管理できます。\*

**目的別預金**

車購入や旅行などの目的ごとに目標金額・期限を設定して、貯蓄することができます。



**クーポン**

おトクなクーポンを順次配信します。

**<七十七銀行>従業員さま向けサイト「77WEBリレーション」**

お取引先従業員さま限定のキャンペーンや、お得意にご利用いただける商品など本サイト限定の情報を随時更新しております。

**他社WEBサイト等とのリンク**

七十七銀行アプリは、地域の情報や生活に便利な他社サービスの情報発信による、利便性強化を図るため、他社Webサイト等とのリンクを可能とし、順次拡大しております。

\*ご利用には(七十七)ダイレクトサービスのご契約および初回利用登録が必要です。

▶ **七十七銀行PayB**

スマートフォンと払込取扱票があれば、ATMやコンビニに行かなくても、いつでもどこでも支払いが可能となるアプリ



▶ **七十七銀行口座開設アプリ**

窓口に来店せず、ご自宅などで好きな時間に普通預金口座や投資信託取引口座の開設等を申込できるアプリ



**インターネット保険**

お申込みから契約までスマホで完結する保険商品です。保険ポッドで詳しいシミュレーションもできます。

**保険見直しシミュレーション**

9個の質問で、しっかりお見積りし、必要な保険料を自動計算できます。

**IB投信**

窓口よりも手数料がお得です。メール機能で目標設定もできます。

**投資信託情報配信サービス**

お客さまが指定したファンドに関する情報(基準価額、分配金等)や株式市場の情報、当社からのおすすめ情報をメールでお知らせするサービスです。

**WEB完結型ローン**

お申込みから契約までスマホで完結するローン商品です。

〈ラインナップ〉

- 77マイカーローン ●77ワイドローン
- 77教育ローン ●77カードローン
- 77フリーローン

**WEB通帳**

紙の通帳を発行せず、残高照会・入金照会を行えるエコで便利なサービスです。過去13カ月分が確認できます。



## 社外取締役メッセージ



企画インタビュー 08

### 社外取締役として、客観的な立場から働き方改革の一層の促進などを提言。

七十七銀行が東北の地域経済の発展に寄与し、お客さまに選ばれる銀行となるために、客観的な目からさまざまな取り組みを確認し提言を行うこと、それが社外取締役の役割だと考えています。行内にいると気付きにくい課題の指摘や、リスクと安全性のバランスの見極めなど、チェックする事項は多岐にわたりますが、その中でも注目していることのひとつがダイバーシティ推進による働き方改革。多様性に富んだ行員一人ひとりが働きがいと充実感を持って職務につくことが、生産性とサービスの向上に繋がると考えています。

仙台市長を務めていた2015年、当行主催の女性の活躍推進シンポジウムで講演した際には、ダイバーシティ推進に熱心な企業だという印象を受けました。実際、2013年に「女性活躍推進ワーキンググループ」、2016年には「ダイバーシティ推進室」を設置するなど、これまで積極的な取り組みを続けています。シンポジウムやセミナーなどで女性行員とふれあってみると活発で優秀な方が多く、その能力を発揮できるポジションに就けるような組織づくりの必要性を感じました。10年前と比べると管理職に占める女性の割合は大きく増加しておりますが、さらに増やすことができると考えています。

この課題と切り離せないテーマとして注目しているのが、女性行員を含めた若手行員のキャリアプランの見える化です。入行数年で離職する行員が多くなると、せっかくの人材への投資が生かされず、業務上のノウハウの継承にも支障を来す恐れがあります。そのような事態を防ぐためにも、仕事の魅力を行員に伝え、長期間働いてもらえる職場に進化しなければなりません。「銀行員」という職業は、存在意義が高く魅力ある仕事。リーマンショックや東日本大震災、新型コロナウイルスなど、想像もしなかったようなことが次々と起こる中、銀行は社会、経済の両面で非常に大きな役割を果たしています。

社外取締役  
奥山 恵美子 氏

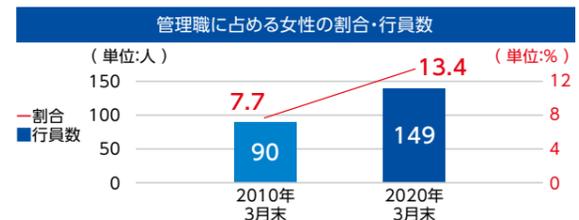
1975年、仙台市職員に採用。市民局、教育局などを経て、2009年仙台市長選に出馬し、初当選。2017年まで仙台市長を2期務める。2018年より当行社外取締役に就任。

社会経済を支える仕事に携わることは、大きなやりがいであり、人間としての成長につながる糧となるはずですが、

このような女性管理職やキャリアアップという課題に対して、「行員の視野の深化」「行内での情報共有」の2点が大切だと考えています。行内では「育児休業制度」などさまざまな勤務制度の整備が進んでいますが、これらをしっかり活用するためには、管理職を中心に行員の資質の向上が欠かせません。2019年度もキャリアセミナーや育休取得者の座談会などを数多く開催しておりますが、こういった機会を利用して、多様性を受け入れるマネジメントや職場環境を改善するためのコミュニケーションを習得して欲しいと考えています。

また、若手行員のモチベーションを高めるためにトップが何を考えていて、どういった方針でいるのか明確なビジョンを示す必要があります。例えば本部と現場の第一線が繋がっているという実感を持ってもらうために、ただ形式的な情報開示だけではなく、若手行員にもわかりやすい情報発信の工夫も必要になってくるでしょう。

取締役会などを通して、小林頭取も働き方改革に注力していると感じますし、厚生労働省や宮城県からダイバーシティ推進のモデル企業として表彰されるなど、取り組みは着実に前進しています。今後もその歩みをさらに進めるために、後押ししてまいります。



## 働き方改革への取り組み

当行は、従業員一人ひとりが、仕事に対してより一層「働きがい」や「充実感」を持ちながら、心身ともに健康な状態で、持てる能力を最大限に発揮できる生産性の高い組織づくりや、従業員と組織がともに成長し続け、コンサルティング能力を高めていくことで、地域のお客さまから選ばれる銀行になることを目指しております。

### 魅力ある人財づくり ~企業はヒトなり~

1. 自学自習する組織風土の醸成
2. 人材育成プログラム等を通じたコンサルティング能力の向上
3. キャリア形成支援を目的とした取り組み
4. 豊かな人間力の向上に向けた取り組み

### ワークライフバランスの実現 ~ワークワークからワークライフへ~

1. 総労働時間の短縮に向けた取組強化
2. 仕事と育児・介護等の両立支援

### 健康経営の推進 ~カラダが資本~

1. 「健康経営宣言」の策定
2. 健康管理対策の強化
3. 職場環境の改善
4. 健康管理に対する従業員の意識啓蒙

### 働き方改革への取り組み

#### 健康経営の推進

当行では、2018年12月、「健康経営宣言」を策定し、健康経営への取り組みを強化しております。健康経営に関する具体的な取組内容については、前年度の実績を踏まえ、毎年度、経営会議で協議し、その運営にあたっては、人事部が中心となり、健康保険組合・産業医・保健師等と連携しながら実施する体制となっております。



働き方改革により当行が目指すべき姿  
生産性とサービスの向上により  
**お客さまから  
選ばれる銀行へ**

### 多様な人材が活躍できる環境の整備 ~働きがいのある職場~

1. 女性活躍推進に向けた取組強化
2. シニア層・パートタイマー等の活用
3. 人事評価制度の見直し



奥山社外取締役を交えた「キャリアセミナー&交流会」の開催  
女性行員46名が参加

## 当行の取り組みにかかる外部評価

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)」

女性活躍推進に優れた企業を選定する「MSCI日本株女性活躍指数」の構成銘柄に採用\*(2020年5月時点)

**2020 CONSTITUENT MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)**

健康経営優良法人 Health and productivity ホワイト500

2020 健康経営優良法人認定制度「ホワイト500」

※株式会社七十七銀行のMSCI指数への組み入れ、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。

## 役員一覧

(2020年7月31日現在)



代表取締役頭取  
**小林 英文**

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  
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 当行代表取締役頭取  
2018年6月 当行代表取締役頭取(現職)

代表取締役会長  
**氏家 照彦**

1969年4月 日本興業銀行入行  
1992年8月 同行関連事業部参事役  
1993年6月 当行取締役営業開発部長  
1995年6月 当行取締役営業推進部長  
1997年6月 当行取締役本店営業部長  
1998年6月 当行常務取締役本店営業部長  
1999年6月 当行常務取締役調査部長  
2000年3月 当行常務取締役  
2002年6月 当行専務取締役  
2005年6月 当行代表取締役副頭取  
2010年6月 当行代表取締役頭取  
2018年6月 当行代表取締役会長(現職)

代表取締役専務  
**五十嵐 信**

1980年4月 当行入行  
2000年9月 当行小名浜支店長  
2002年6月 当行芭蕉の辻支店長  
2004年6月 当行白石支店長  
2005年6月 当行総務部長  
2006年6月 当行人事部長  
2009年6月 当行取締役東京支店長  
2012年6月 当行取締役営業統轄部長  
2013年6月 当行常務取締役  
2017年6月 当行専務取締役  
2018年6月 当行代表取締役専務(現職)



常務取締役 **鈴木 広一**  
1984年4月 当行入行  
2005年3月 当行浦谷支店長  
2007年9月 当行増田支店長  
2009年6月 当行総務部長  
2013年6月 当行営業統轄部長  
2014年6月 当行執行役員  
営業統轄部長  
2015年6月 当行取締役執行役員  
卸町支店長  
2018年6月 当行常務取締役  
(現職)



常務取締役 **小野寺 芳一**  
1985年4月 当行入行  
2007年9月 当行八幡町支店長  
2009年3月 当行吉岡支店長  
2011年6月 当行事務管理部長  
2013年6月 当行総合企画部長  
2014年6月 当行執行役員  
総合企画部長  
2016年6月 当行取締役執行役員  
石巻支店長  
兼湊支店長  
2018年6月 当行常務取締役  
(現職)



取締役(社外取締役) **杉田 正博**  
1967年4月 日本銀行入行  
1996年5月 同行国際局長  
1998年6月 日本輸出入銀行  
海外投資研究部長  
1999年9月 日本銀行監事  
2003年12月 万有製薬株式会社  
(現MSD株式会社)  
常勤監査役  
2006年6月 株式会社旭硝子製作所  
取締役(現職)  
2007年6月 当行監査役  
(現職)  
2009年10月 万有製薬株式会社  
(現MSD株式会社)  
監査役  
2013年6月 当行取締役(現職)



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)



取締役監査等委員 **永山 勝教**  
1971年4月 当行入行  
1993年6月 当行ニューヨーク  
支店長  
1995年6月 当行国際部長  
1997年6月 当行取締役  
営業推進部長  
1999年6月 当行取締役東京支店長  
2001年4月 当行取締役総合企画部長  
2003年6月 当行常務取締役  
2003年11月 当行常務取締役国際部長  
2004年6月 当行常務取締役  
2006年6月 当行専務取締役  
監査役  
2008年6月 当行代表取締役専務  
2010年6月 当行代表取締役副頭取  
2017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) **鈴木 敏夫**  
1970年4月 東北電力株式会社  
2001年6月 同社理事人財部長  
2005年6月 同社取締役人財部長  
2006年6月 同社取締役宮城支店長  
2007年6月 同社上席執行役員  
宮城支店長  
2009年6月 同社常任監査役  
2010年6月 株式会社四銀行監査役  
2013年6月 当行監査役  
2013年6月 東北インテリジェント  
通信株式会社  
代表取締役会長  
2015年6月 東北インテリジェント  
通信株式会社相談役  
2017年6月 当行取締役監査等委員  
(現職)

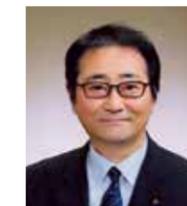


取締役監査等委員  
(社外取締役) **若生 正博**  
1975年4月 宮城県採用  
2010年7月 宮城県副知事  
2017年6月 株式会社  
テクノプラザみやぎ  
代表取締役社長  
2017年6月 公益財団法人みやぎ  
産業振興機構理事長  
(現職)  
2017年6月 当行取締役監査等委員  
(現職)

上席執行役員  
監査部長 **菊地 健二**  
本店営業部長兼  
芭蕉の辻支店長  
**小林 淳**  
東京支店長  
**村主 正範**  
営業統轄部長 **遠藤 禎弘**



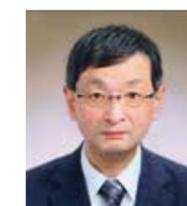
常務取締役 **志藤 敦**  
1985年4月 当行入行  
2005年6月 当行秘書室長  
2008年6月 当行福島支店長  
2010年6月 当行東支店長  
2012年6月 当行市場国際部長  
2014年6月 当行執行役員  
東京支店長  
2016年6月 当行取締役執行役員  
本店営業部長  
2018年6月 当行常務取締役  
本店営業部長  
2019年6月 当行常務取締役  
(現職)



常務取締役 **田畑 卓治**  
1986年4月 当行入行  
2007年9月 当行郡山支店長  
2009年6月 当行東京事務所長  
2012年6月 当行資金証券部長  
2015年6月 当行審査部長  
2016年6月 当行執行役員  
審査部長  
2018年6月 当行上席執行役員  
審査部長  
2019年6月 当行常務取締役  
(現職)



取締役(社外取締役) **中村 健**  
1974年4月 弁護士登録  
(仙台弁護士会)  
1977年9月 中村健法律事務所開設  
1996年6月 株式会社高遠監査役  
2004年11月 株式会社北洲監査役  
(現職)  
2007年6月 当行監査役  
2013年6月 株式会社高遠取締役  
(監査等委員)(現職)  
2015年6月 当行取締役  
(現職)  
2016年6月 株式会社高遠取締役  
(監査等委員)(現職)



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  
同大学経済学研究科長・  
経済学部長  
2014年7月 公益財団法人地域創造基金  
の理事長(現職)  
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 **中鉢 充雄**  
1985年4月 当行入行  
2011年3月 当行日本橋支店長  
2013年6月 当行リスク統轄部長  
2015年6月 宮城商事株式会社  
監査役  
2016年7月 七十七証券株式会社  
取締役管理本部長  
2019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) **山浦 正井**  
1973年10月 仙台市採用  
2005年9月 仙台市副市長  
2006年4月 財団法人仙台市公園  
緑地協会理事長  
2007年6月 株式会社  
仙台ソフトウェア  
センター  
代表取締役社長  
2008年6月 仙台中央食肉卸売市場  
株式会社監査役(現職)  
2014年4月 社会福祉法人仙台市  
社会福祉協議会会長  
(現職)  
2015年6月 当行監査役  
2017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) **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  
ンテージフェロー  
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(現職)  
2019年6月 当行取締役監査等委員  
(現職)

執行役員  
人事部長 **青柳 直志**  
卸町支店長 **千田 一仁**  
石巻支店長 **井深 修一**  
資金証券部長 **福士 博公**

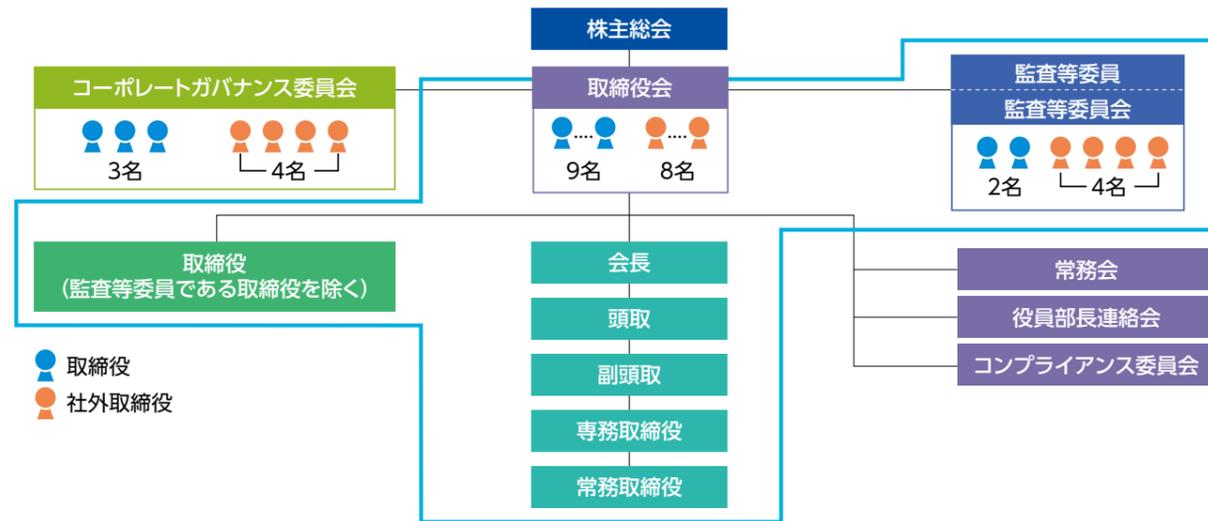
審査部長 **斎藤 一寿**  
デジタル戦略部長 **加藤 雅英**  
コンサルティング営業部長 **黒田 隆士**  
コンプライアンス統轄部長 **遠藤 国明**

## コーポレートガバナンスへの取組み

### ■コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

- 当行は、次の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの強化・充実に努めております。
- ・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置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



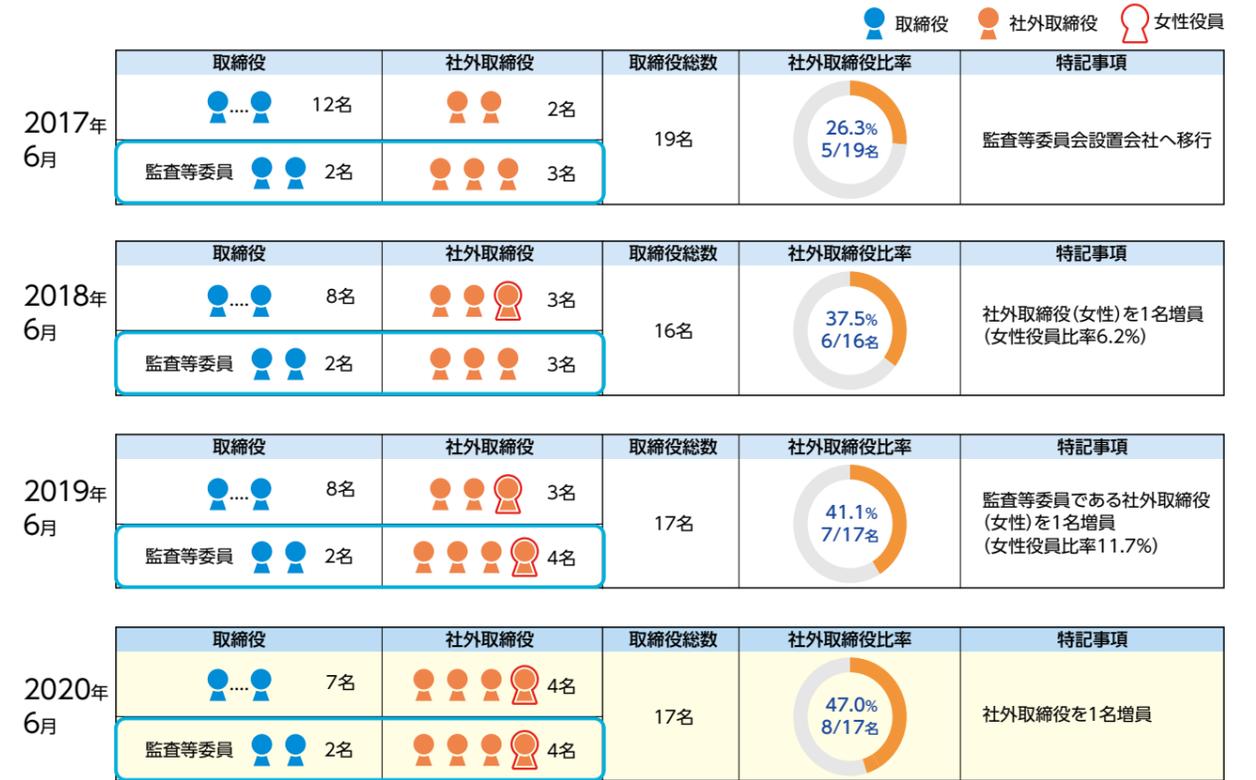
### ■主な機関ごとの構成員

役職名	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	コンプライアンス委員会
(代表取締役) 取締役会長	氏家 照彦	○(議長)	○	○		
(代表取締役) 取締役頭取	小林 英文	○	○(議長)	○		○(委員長)
(代表取締役) 専務取締役	五十嵐 信	○	○	○		○
常務取締役	鈴木 広一	○	○			○
常務取締役	志藤 敦	○	○			○
常務取締役	小野寺 芳一	○	○			○
常務取締役	田畑 卓治	○	○			○
取締役	杉田 正博	○		○(委員長)		
取締役	中村 健	○		○		
取締役	奥山 恵美子	○		○		
取締役	大滝 精一	○		○		
取締役監査等委員	永山 勝教	○	△(※3)		○(委員長)	△(※3)
取締役監査等委員	中鉢 充雄	○	△(※3)		○	△(※3)
取締役監査等委員	鈴木 敏夫	○			○	
取締役監査等委員	山浦 正井	○			○	
取締役監査等委員	若生 正博	○			○	
取締役監査等委員	牛尾 陽子	○			○	
その他の構成員			総合企画部長			総合企画部長 コンプライアンス統轄部長 監査部長

※1 副頭取は選任されておりません。  
 ※2 取締役杉田正博、中村健、奥山恵美子、大滝精一、鈴木敏夫、山浦正井、若生正博及び牛尾陽子は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。  
 ※3 常勤の取締役監査等委員は、常務会及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。

### ■ガバナンスの高度化

コーポレートガバナンスの更なる充実を通じて企業価値の向上を図るため、2017年6月に監査役会設置会社から「監査等委員会設置会社」へ移行し、その後も、社外取締役、女性役員の選任などを通じて、実効性の高いコーポレートガバナンス体制を構築しております。



### ■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旨を定めております。

コーポレートガバナンス委員会の審議を経た後、2020年5月15日開催の定時取締役会において、2019年度の実効性に関する分析・評価を実施しました。

この中で、取締役会全体の実効性は確保されていることを確認しております。

一方、取締役会における更なる実効性向上を目指し、以下の事項を確認・共有しており、今後改善を図っていく方針であります。

- ・取締役会メンバーの構成の多様化に努めること
- ・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

### IR活動の充実

当行では、お客さまや地域の皆さま、株主の皆さまといったステークホルダーの方々へ当行の経営状況等をご理解いただけるよう、機関投資家・個人投資家向け会社説明会を開催するなど、IR活動に積極的に取り組んでおります。

2019年度開催実績	
機関投資家向け会社説明会	2回/約270名
個人投資家向け会社説明会	4回/約360名
地域別取引先向け会社説明会	5回/約400名
海外投資家訪問	2018年2月：北米 2019年4月：アジア



## 社会的責任への対応

### ■法令等遵守 (コンプライアンス) の徹底

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」を制定しております。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ております。

#### 法令等遵守にかかるガイドライン (遵守基準)

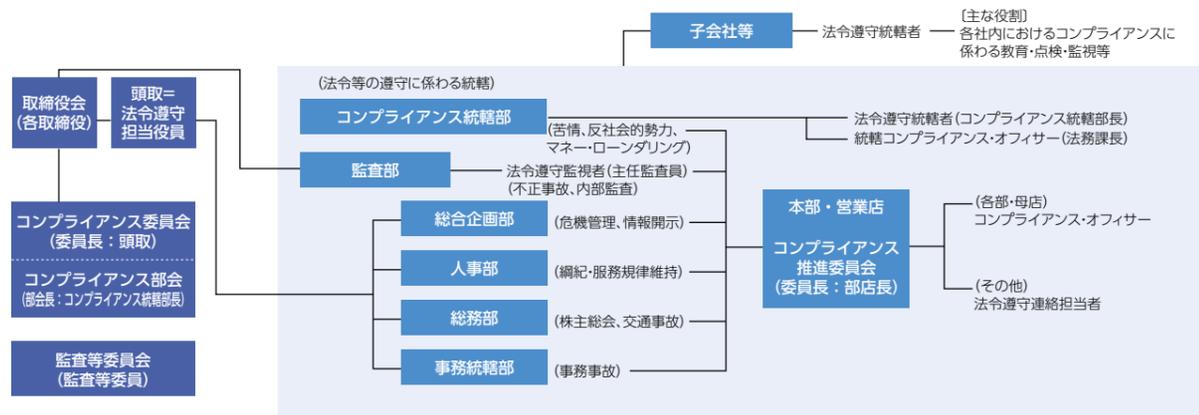
##### 【基本指針】

1. (銀行の社会的責任) 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. (コンプライアンスの徹底) 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. (反社会的勢力との対峙) 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. (地域社会発展への貢献) 地域からお客様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. (健全な職場風土の推進) 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. (コンプライアンスの履行) 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. (不公正取引の排除) わたしたちは、お客様に対して不公正な取引を強要しません。
3. (守秘義務) わたしたちは、お客様や銀行の秘密情報、公表に至らない重要情報を他に漏らしません。
4. (正確な報告義務) 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. (職務専念義務) 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. (不当な指示命令の受任排除) 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. (信用・名誉の保持) わたしたちは、銀行の信用を傷つけないよう名譽を汚すような行為をしません。
8. (不法な便宜供与の禁止) わたしたちは、法令や行内規定に反してお客様に便宜を図りません。
9. (不法な利益行為の禁止) 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. (取引先等からの借財の禁止) わたしたちは、お客様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. (適正な社交儀礼の徹底) 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. (職場の秩序維持) わたしたちは、職場の秩序維持に努めます。

### 法令等遵守 (コンプライアンス) の体制



※コンプライアンス・オフィサーおよび法令遵守連絡担当者は、コンプライアンスに係わる職務については、上位職位者の指示によらず、独立性を確保して遂行する。

## リスク管理

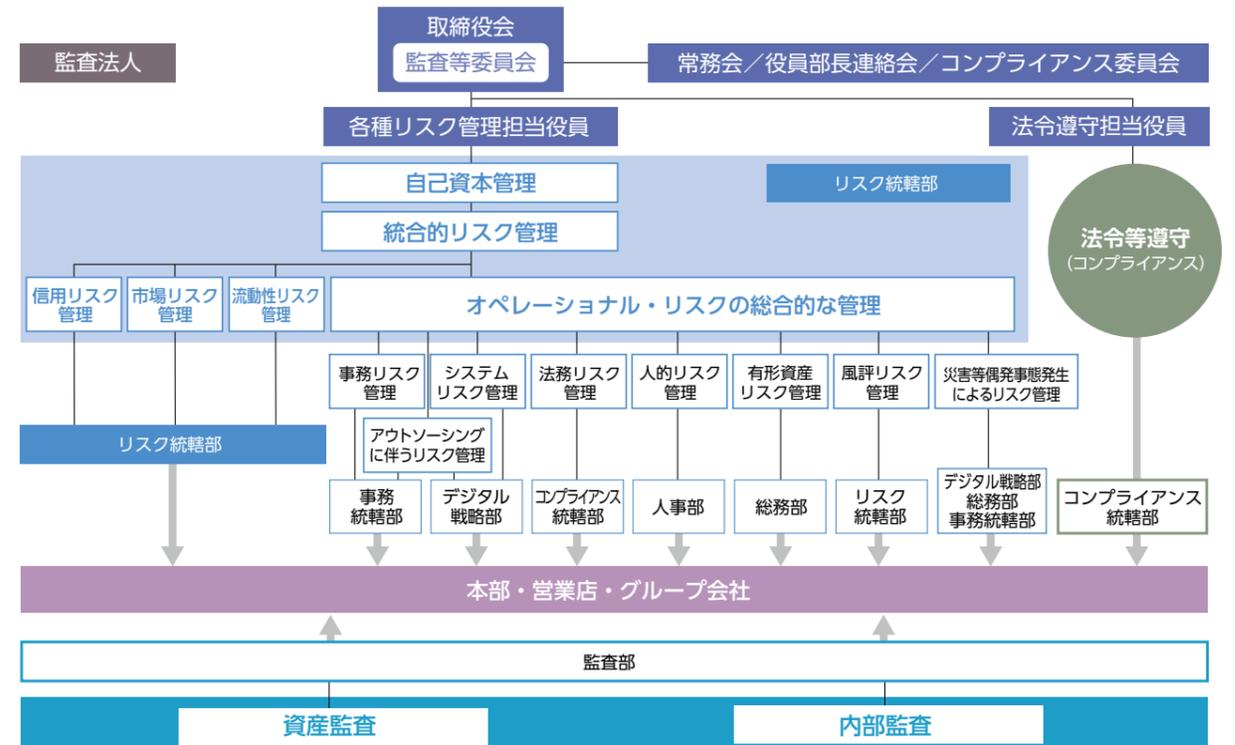
### ■統合的リスク管理の強化

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さまざまなリスクにさら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おります。

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おります。

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おります。

### リスク管理の体制



※監査部によるリスク管理態勢等の検証: 内部監査・資産監査部署としてすべての業務部門から独立した監査部が、内部管理態勢 (金融円滑化推進管理態勢、法令等遵守態勢、顧客保護等管理態勢、経営管理態勢、リスク管理態勢) の検証を中心とした総合監査と不正事故防止を主な目的とした現物等検査により、営業店、本部およびグループ会社を監査しております。

### 社会問題化する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、不正なウイルスの検知等の多層的な技術的対策を施しております。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おります。

### 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原則を明確にするため「災害等緊急時対応プラン」を策定しております。「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・復旧をはかるため「業務継続計画」を定め、業務継続体制の整備に努めております。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おります。



これまでも、これからも、



私たちは、地域の皆さまと共に歩み続けます。

## 社会貢献活動の 基本方針

地域社会の一員として地域社会との交流を深めるとともに、文化・教育振興支援、社会福祉活動等の社会貢献の継続的な活動を通じ、地域との共栄、地域奉仕を実践してまいります。

### ■ 地域との交流

地域社会の一員として地域との交流を深めるため、地域行事に積極的に参加しております。



#### 地域行事への参加

毎年5月に行われる「仙台青葉まつり」では、祭りのハイライトである山鉾巡行に参加しているほか、毎年1月に行われる小正月の伝統行事であるどんと祭では、大崎八幡宮へ裸参りを行っております。



#### 一店舗一貢献運動

地域との交流を深めるとともに、社会貢献に対する当行行員の意識の高揚を図るため、「一店舗一貢献運動」を実施しております。本運動は、当行の営業店142ヵ店全て（振込専用支店を除く）の営業店において、当行で掲げる6つのテーマに沿った社会貢献活動を選定のうえ、実施しております。

### ■ 文化活動の後援

地域の文化振興に貢献するため、多くの文化活動、祭・催し物等への協賛を行っております。



#### 七十七スターライトシンフォニー

仙台市民の手作りによる冬の風物詩として定着している“SENDAI光のページェント”を、当行も市民の一員として盛り上げていくため、1991年より「七十七スターライトシンフォニー」と題してチャリティーコンサートを開催しております。

2019年12月、広瀬香美さんをゲストに迎え、仙台フィルハーモニー管弦楽団の演奏をバックに数々のヒットナンバーをお届けしたほか、震災復興や光のページェントの運営等に役立てていただけるよう募金活動も実施いたしました。



#### 七十七ふれあいコンサート

「七十七ふれあいコンサート」は、地域の小・中学生の皆さまに生のオーケストラ演奏に接する機会を提供することを目的に、仙台フィルハーモニー管弦楽団に協力いただき、1992年度から継続して開催しているコンサートです。

2019年度は涌谷町立涌谷中学校、角田市民センターにおいてコンサートを開催し、児童、生徒およびご父兄等約970名の皆さまに迫力ある演奏を鑑賞いただいたほか、オーケストラの楽器紹介や指揮者体験をお楽しみいただきました。

### ■ 金融教育の支援

本店内にある金融資料館や体験型教育プログラムを活用し金融教育を支援しております。



#### 金融資料館

七十七銀行金融資料館は当行の創業120周年を記念して、地域の皆さまの長年のご愛顧に感謝するために開設いたしました。当館では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・経済などについて分かりやすく紹介しております。

また、2019年3月には創業140周年を記念し一部ゾーンをリニューアルいたしました。新たにプロジェクションマッピングやお子さま向けの金融教育エリアを新設し、七十七銀行と地域とのかかわりやお金と暮らしの関係、銀行の3大業務などについて、楽しみながら学んでいただける施設となっております。2019年度は、小・中学校計72校の生徒を含む約2,960名の皆さまにご来館いただき、金融教育の場にご活用いただきました。



#### 東北学院大学提供講座

地域経済の発展と人材育成に資する教育研究を通じて地域への社会貢献を推進することを目的に、2011年度から、東北学院大学経営学部において「七十七銀行提供講座」を開催しております。

銀行業務の具体的内容や最近の金融動向および地域金融機関の役割等について、当行行員が講義を行う本講座は、2019年度で9回目となり、2019年9月に開講した講座は約290名の学生が受講いたしました。



#### 全国高校生金融経済クイズ選手権 「エコノミクス甲子園」宮城大会

人生設計や生活防衛に不可欠な金融経済知識を習得する教育事業を通じて、地域への社会貢献を図るため、特定非営利活動法人金融知力普及協会との共催により、全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」宮城大会を2009年度から開催しております。2019年12月には、11回目となる宮城大会を当行本店で開催いたしました。

## ■スポーツの振興

当行では、運動部の活動を通じて地域のスポーツ振興に取り組んでおります。



クローズアップ

世界を舞台にはばたく、  
パラバドミントン選手

硬式野球部、陸上競技部、バドミントン部は、都市対抗野球大会や日本陸上競技選手権大会、バドミントンSリーグなど、全国レベルの大会等に出場し活躍しているほか、日々の活動において指導教室等を開催し、地域のスポーツ振興に寄与しております。今回は、バドミントン部の鈴木亜弥子選手にお話を伺いました。

バドミントン部  
鈴木 亜弥子 選手

「バドミントンの醍醐味は、力尽くではなく頭を使って試合するところ。相手の様子を見ながら駆け引きするのが楽しいです」と話す鈴木亜弥子選手は、当行バドミントン部に所属しています。パラバドミントン・上肢障害SU5のクラスで2017年の世界選手権をはじめ、数多くの国際大会などで優勝し、数年にわたって世界ランキング上位の座をキープ。日本を代表するパラスポーツ選手の一人として期待されています。

一度は現役を引退しましたが、パラバドミントンが世界的なパラスポーツの大会で正式競技として採択されたことをきっかけに、5年ぶりに現役復帰。復帰後初の国内大会で優勝を果たした後、高校時代のコーチが当時当行でコーチをしていた縁から当行同部に所属するこ

とになりました。

普段、午前中は当行本店でオフィスワークに従事し、午後から同行中山体育館で練習を行っています。「実業団には初めて所属していますが競技に集中できる環境が整っており感謝しています。周囲の期待に応えたいですね」と鈴木選手。同部では、地域の中学生やレディースチームと一緒にプレーをして交流を図ることもあり、これまでの競技人生ではなかったという経験をエネルギーに変え、日々練習を積んでいます。

日本代表への選出、そして中国のライバル選手に勝利して金メダル獲得へ。「金メダルを獲得の自信はありますよ」と力強く語ります。



### 運動部3部合同運動教室 「77キッズ・チャレンジ ～はしる!うつ!なげる!～」の開催

スポーツ振興を通じて東日本大震災復興の一助になればとの思いを込め、技術指導等を積極的に行っております。

2019年9月には、小学1・2年生の児童とその保護者の方を対象に、当行運動部3部合同の運動教室を開催いたしました。約300名の参加者の皆さまに、野球、陸上、バドミントンのすべてのスポーツを体験し、楽しんでいただきました。

## ■環境問題への取組み



森林保全活動や省エネ型設備の設置を行うなど環境問題への取組みに努めております。

環境方針

### 【基本理念】

七十七銀行は、良き企業市民として、美しく豊かな自然環境を守り、次の世代により良く引き継いでいく社会的責務があると考えています。当行は、経営の基本理念である行是の第一に掲げる「奉仕の精神の高揚」という考えのもと、地域社会と共生する企業を目指し、持続可能な社会の形成に向け環境保全活動に積極的かつ継続的に取り組んでまいります。

### 【行動指針】

1. 環境に関連する法規制、協定およびその他当行が同意する事項を遵守します。
2. 省エネルギー、省資源およびリサイクル活動を推進し、環境負荷の軽減に努めます。
3. 環境に配慮した金融商品、サービスの提供により、環境保全に取り組むお客さまを支援します。
4. 役職員一人ひとりが環境問題に対する認識を深め、地域社会の環境保全活動を推進するために、啓発活動に取り組めます。



### 森林保全活動の実施

当行では、創業140周年記念事業の一環として、2018年9月に宮城県等と締結した「みやぎ海岸再生 みんなの森林づくり活動」の協定に基づき、仙台市荒浜地区で役員と2018年度の新入行員がクロマツの苗木1,000本を植樹しました。植樹地は「七十七 未来の森～For the Future～」と命名し、災害から地域を守る海岸防災林となるよう管理をしております。



### 金融商品・サービスを通じた環境保全活動

当行では、金融商品・サービスを通じて、環境保全活動等の社会貢献活動に積極的に取り組む企業や、個人のお客さまを支援しております。

・事業者向け商品

地球温暖化防止、リサイクル関連設備導入等に取り組む企業を対象とした「<七十七>社会貢献活動支援ローン」および「77ESG私募債」をお取り扱いしております。

・個人のお客さま向け商品

「<七十七>ESG日本株オープン(みやぎの絆)」は、創業140周年を記念し、取扱いを開始いたしました。本ファンドでは、当行が受け取る信託報酬の一部を東日本大震災により壊滅的な被害を受けた海岸防災林の再生活動のため寄付しております。



### マテリアルリサイクルの実施

産業廃棄物として処分されている女性行員の使用済事務服について、日本環境設計株式会社が企画するBRINGプロジェクトに参加し、新たな資源として再利用可能なマテリアルリサイクルを実施しました。

マテリアルリサイクルとは、使用済み衣料品などを回収し、新しい製品の材料もしくは原料として再利用する仕組みであり、再生原料を使用し衣料品等を製造した場合、CO<sub>2</sub>を約55%削減できる効果があるため地球温暖化対策に有効とされています。



## ■社会福祉への貢献

募金活動や献血事業への協力を通じて、社会福祉に貢献しております。



### 七十七愛の募金会

「七十七愛の募金会」は当行がこれまで地域社会から受けてきたご支援への感謝の意を表すため、1994年に社会福祉事業・施設等への寄付を目的として、当行役職員により設立いたしました。

2019年度は、宮城県内社会福祉協議会から推薦を受けた社会福祉施設10団体と、ボランティアグループ14団体に対し、総額333万円を寄付いたしました。贈呈した募金は、施設の修繕費用、ボランティア活動運営費などにご活用いただいております。また、令和元年台風第19号にかかる募金を実施し、日本赤十字社に災害義援金171万円を贈りました。



### 「小さな親切」運動

当行は、「小さな親切」運動宮城県本部の設立以来、44年にわたりその活動の事務局を務めており、企画・運営に携わっております。

毎年、仙台七夕まつりの開催前には、「夏の仙台・クリーンキャンペーン」を実施しているほか、毎年県内の社会福祉施設に車椅子を寄贈するとともに、老人福祉施設を慰問し、演芸大会などを行っております。そのほか、県内の小学校などに花の種子を寄贈する活動および使用済の切手の収集を行い収集実践団体等へ寄贈する活動も行っております。

## 11年間の主要財務データ ※1

### ■業績サマリー

	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
業務粗利益	778	830	820	770	779	801
資金利益	717	731	725	685	700	702
役員取引等利益	97	92	95	98	102	103
その他業務利益	▲36	7	0	▲13	▲23	▲4
うち国債等債券損益	▲42	4	▲1	▲15	▲24	▲2
経費	568	565	552	538	553	571
コア業務純益	252	261	269	247	250	232
経常利益	184	161	165	206	255	305
当期純利益	116	▲306	106	121	147	169
与信関係費用	7	569	88	▲14	▲7	▲38
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	116	▲305	107	124	151	170

### ■貸借対照表サマリー

	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
資産の部合計	58,743	61,890	75,895	82,337	84,784	85,597
貸出金	34,511	35,058	36,491	37,708	40,078	42,277
中小企業向け	11,473	11,666	12,221	12,637	13,376	14,121
個人向け	7,775	7,859	7,681	7,764	8,316	8,860
有価証券	19,322	21,181	28,494	34,029	37,165	36,836
負債の部合計	55,278	58,925	72,815	78,784	80,919	81,018
預金+譲渡性預金	53,648	56,364	71,742	77,501	78,765	78,549
純資産の部合計	3,465	2,965	3,080	3,553	3,865	4,579
株主資本合計	3,115	2,762	2,840	2,936	3,058	3,183
評価・換算差額等合計	349	201	236	612	801	1,390

### ■経営指標等

	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
コアOHR(コア業務粗利益経費率)※2	69.27%	68.42%	67.18%	68.52%	68.87%	71.07%
ROE(連結)※3	3.63%	▲9.44%	3.52%	3.73%	4.06%	4.05%
自己資本比率(連結)※4	13.25%	11.69%	12.57%	12.54%	12.68%	12.51%
1株当たり純資産額(円)(連結)※5	916.36	793.64	826.80	953.77	1,027.15	1,223.49
1株当たり当期純利益(円)(連結)※5	30.70	▲80.35	28.60	33.29	40.26	45.56
1株当たり配当額(円)※6	7.00	6.00	7.00	7.00	7.50	8.50
配当性向	22.75%	—	24.69%	21.51%	19.02%	18.85%

※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 2009年度から2012年度まではパーゼルの値  
 ※5 2017年10月1日付で5株を1株に株式併合しております。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おります。  
 ※6 2017年10月1日付で5株を1株に株式併合しております。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あります。

### ■業績サマリー

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
業務粗利益	751	692	677	692	721
資金利益	708	676	696	659	685
役員取引等利益	100	94	93	96	97
その他業務利益	▲57	▲78	▲112	▲63	▲61
うち国債等債券損益	▲45	▲45	▲82	▲28	▲25
経費	609	532	528	528	532
コア業務純益	187	205	231	192	214
経常利益	243	216	233	220	246
当期純利益	157	166	167	179	173
与信関係費用	▲62	▲16	▲23	23	73
親会社株主に帰属する当期純利益(連結)	159	161	183	176	182

### ■貸借対照表サマリー

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
資産の部合計	85,701	86,336	87,015	86,103	87,519
貸出金	43,579	44,503	46,271	47,250	48,946
中小企業向け	15,195	16,452	17,515	18,254	19,152
個人向け	9,316	10,125	10,965	11,342	11,763
有価証券	34,789	32,426	31,260	29,649	29,134
負債の部合計	81,270	81,706	82,189	81,291	83,120
預金+譲渡性預金	79,712	78,214	79,643	78,918	78,885
純資産の部合計	4,431	4,630	4,826	4,812	4,399
株主資本合計	3,306	3,434	3,570	3,719	3,848
評価・換算差額等合計	1,117	1,189	1,256	1,094	551

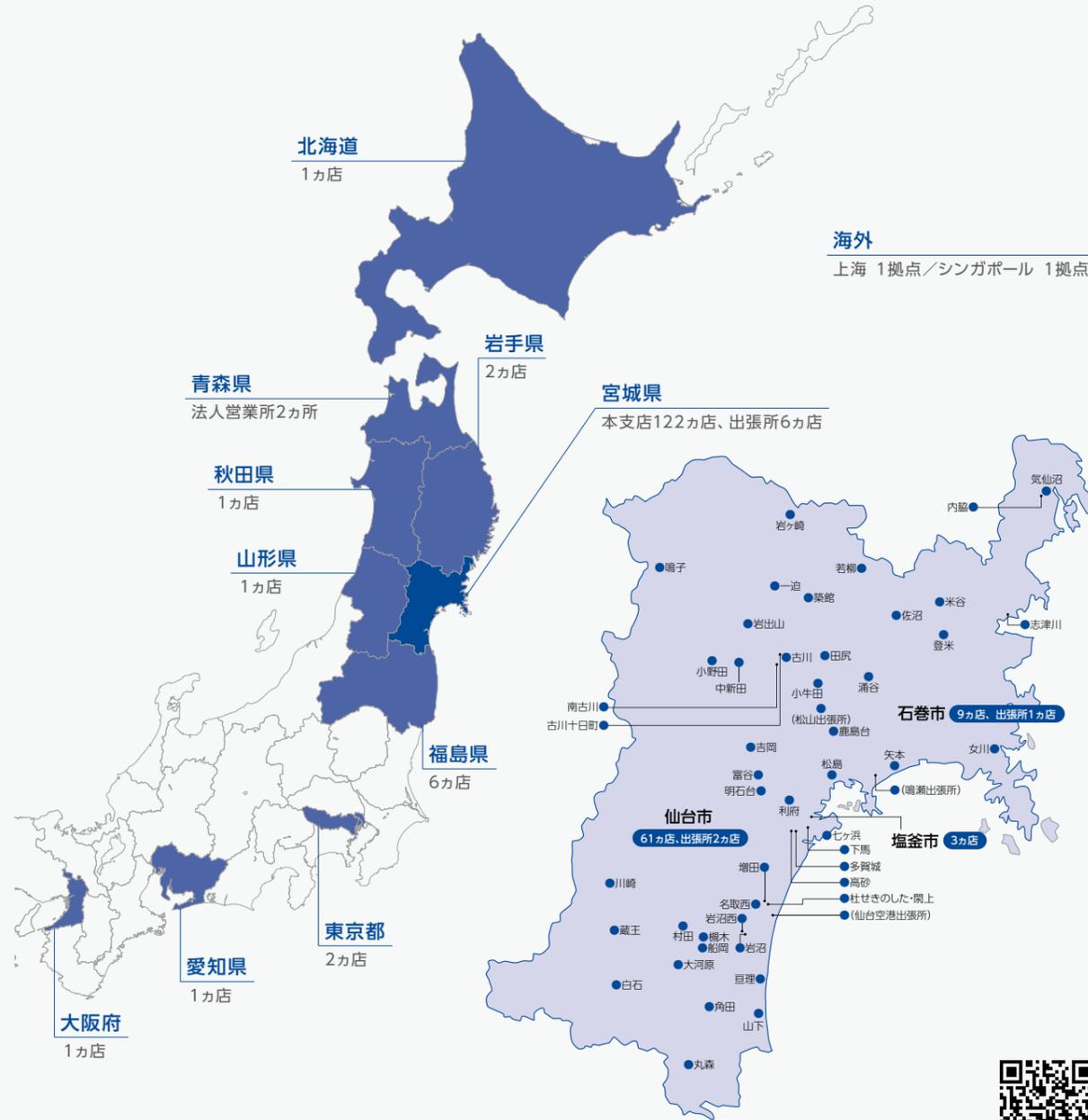
### ■経営指標等

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
コアOHR(コア業務粗利益経費率)※2	76.48%	72.17%	69.52%	73.28%	71.35%
ROE(連結)※3	3.54%	3.56%	3.82%	3.60%	3.89%
自己資本比率(連結)※4	11.21%	10.73%	10.43%	10.38%	10.31%
1株当たり純資産額(円)(連結)※5	1,165.83	6,306.73	6,613.28	6,582.31	6,057.30
1株当たり当期純利益(円)(連結)※5	42.37	215.73	246.87	237.90	246.97
1株当たり配当額(円)※6	9.00	9.00	27.00	47.50	50.00
配当性向	21.50%	20.22%	19.92%	19.63%	21.34%

※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 2009年度から2012年度まではパーゼルの値  
 ※5 2017年10月1日付で5株を1株に株式併合しております。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おります。  
 ※6 2017年10月1日付で5株を1株に株式併合しております。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あります。

# 店舗ネットワーク

(2020年7月6日現在)



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。



## 店舗ネットワークデータ

	宮城県内市町村数		店舗数合計	うち店舗内店舗数	ATM設置台数
		うち当店店舗有			
宮城県内	35	31	128	7	764
市	14	14	109	7	668
(うち仙台市)			(63)	(4)	(420)
町	20	17	19	—	95
村	1	—	—	—	1
宮城県外			15	—	28
東京都内			2	—	3
その他道府県			13 <sup>※1</sup>	—	25
合計	35市町村	31市町	143カ店 <sup>※2</sup>	7カ店	792台

※1 その他道府県支店所在地／札幌市、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143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7カ店を考慮しますと店舗の拠点数は135カ所となっております。

## Profile

名称	株式会社七十七銀行	店舗数	143(本支店137、出張所6)
英文名称	The 77Bank, Ltd.	自己資本比率	単体10.14% 連結10.31%
本店	仙台市青葉区中央三丁目3番20号	(国内基準)	
創業	1878年(明治11年)12月9日	総資産	8兆7,519億円
資本金	246億円	預金・譲渡性預金	7兆8,885億円
従業員数	2,791人	貸出金	4兆8,946億円

(2020年3月31日現在)

**グループ会社**

- ①七十七リース株式会社(リース業務)
- ②七十七信用保証株式会社(信用保証業務)
- ③株式会社七十七カード(クレジットカード業務)
- ④七十七証券株式会社(金融商品取引業務)
- ⑤七十七サーチ&コンサルティング株式会社(調査研究業務、コンサルティング業務、電子計算機器等による計算業務の受託)
- ⑥七十七キャピタル株式会社(ファンド運営業務)



## 開示資料

### 「ディスクロージャー誌」のご紹介

銀行法第21条の規定に基づき作成したディスクロージャー資料(業務及び財産の状況に関する説明書類)です。財務データや自己資本の充実の状況に係る事項等について記載したもので、当行のホームページに掲載しております。



### 「ミニディスクロージャー誌」のご紹介

業績の概要や営業の状況について、地域との関わりを踏まえてよりわかりやすくまとめた小冊子です。お気軽に手にとっていただけるよう当行本支店に備え置くとともに、ホームページに掲載しております。



当行は、ディスクロージャーとして、本報告書のほか、銀行法に基づく「ディスクロージャー誌」、金融商品取引法に基づく「有価証券報告書」、一般・株主の皆さま向けの「ミニディスクロージャー誌」、海外向けの「INTEGRATED REPORT」等を作成しています。また、ホームページ等でタイムリーに経営情報を提供しているほか、会社説明会(IR)を年2回開催するなど、投資家の皆さまに当行をご理解いただけるよう常に努めております。当行は、今後とも経営の健全性を追求しつつ、適時・適切なディスクロージャーに努めてまいります。

## お客様の声

当行では、商品やサービスなどについてお気づきの点やお感じになったこと、また、ご意見・ご要望などをお客さまからお聞かせいただくツールとして、営業店のロビーおよびATMコーナーに「お客さまご意見カード」をご用意しております。

また、ホームページでもお客さまのご意見・ご要望などを受け付けておりますので何なりとお寄せください。



## 当行が契約している銀行法上の指定紛争解決機関

一般社団法人 全国銀行協会  
 連絡先 全国銀行協会相談室  
 住所 東京都千代田区大手町2-6-1  
 朝日生命大手町ビル19階(全国銀行協会内)  
 電話 0570-017109 または 03-5252-3772

〈指定紛争解決機関とは〉  
 銀行業務等に関するお客さまからの苦情のお申出および紛争解決(あっせん)のお申立てについて、公正中立な立場で解決のための取組みを行う金融庁から指定された機関です。



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

七十七銀行 お客さまの声 検索

# 七十七銀行

2020年8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/>

**UD FONT**

見やすいユニバーサルデザイン  
フォントを採用しています。