平成 24 年 4 月 11 日

各　　位

会 社 名　株 式 会 社　七 十 七 銀 行
代表者名　取 締 役 頭 取　氏 家　照 彦
(コード番号 8341　東証第一部・札証)
問合せ先 取締役総合企画部長 小 林　英 文
(TEL 022-267-1111)

中期経営計画「『未来への力（ＰＯＷＥＲ)』～再生と進化の 36 カ月～」の策定について

七十七銀行（頭取　氏家 照彦）は、地域と共存し、地域と共に持続的成長を遂げるため、震災復興と地域経済の活性化に向けた金融仲介機能を発揮するとともに、融資・コンサルティング力の強化および生産性の更なる向上に取り組む、中期経営計画「『未来への力（ＰＯＷＥＲ)』～再生と進化の 36 カ月～」を策定いたしましたのでお知らせします。中期経営計画の概要は、下記のとおりです。

記

１．当行が目指す銀行像

「地域と共に新たな時代を創造する『Ｂｅｓｔ　ｃｒｅａｔｉｖｅ　ｂａｎｋ』」

２．名　称

中期経営計画「『未来への力（ＰＯＷＥＲ)』～再生と進化の 36 カ月～」

３．期　間

3 年間（平成 24 年 4 月～平成 27 年 3 月）

４．基本方針

（１）震災復興支援と地域経済の活性化

金融面から地域の震災復興支援と地域経済の活性化を推進し、金融仲介機能を最大限発揮します。

（２）融資・コンサルティング力の強化

融資・コンサルティング力の底上げを図り、適切なリスクテイクとソリューション営業により、当行の収益基盤である貸出金の増強を図ります。また、組織・人材の強化を図ります。

（３）生産性の更なる向上

行員一人ひとりの生産性の向上を図り、収益力を強化します。

５．その他

さらに詳しい内容は別紙をご覧下さい。

以　上

中 期 経 営 計 画

「未来への力（POWER）」
～再生と進化の36カ月～

平成24（2012）年4月1日～平成27（2015）年3月31日

77BANK

七十七銀行

目　次

77 BANK

Ⅰ．前中期経営計画「SSS（トリプルエス）向上プラン」（21.4～24.3）の成果と反省 ・・・・・・1

Ⅱ．経営環境・・・・・・

Ⅰ．前中期経営計画「SSS（トリプルエス）向上プラン」（21.4～24.3）の成果と反省

77 BANK

デフレの長期化や円高の進行、欧州債務問題の表面化に伴う海外経済の減速等、国内景気が非常に厳しい状況で推移するなか、東日本大震災の発生により、主要基盤である宮城県は甚大な被害を受け、当行の経営環境は大きく変化しました。

前中計「SSS（トリプルエス）向上プラン」の改革の方向性

○ 営業人員の増強・営業スキルの向上による「自ら提案し、お客さまのニーズや問題解決に積極的に取り組む『収益機会創造型』営業モデル」への転換を図ります。

○ 無駄や非効率な「仕事」、「経費」を徹底的に削減し、限られた経営資源（人・物・金・時間）を有効活用のうえ生産性の向上を図ります。

成果等

（1）営業力の強化
　渉外人員300名⇒450名（1.5倍）以上の体制構築、女性活用の促進等により営業実績拡大。

（2）生産性の向上
　経費削減、営業店BPRに一定の効果。新人事制度の導入、システム共同化等への取組進展。

（3）ステークホルダーに対する貢献
　株主還元、IRの充実、地域貢献・環境問題への取組進展。

前中計「SSS（トリプルエス）向上プラン」を踏まえた課題等

・収益力の強化を図るため、融資・コンサルティング力の向上等、融資・渉外人員の質的向上が必要。

・低金利下での運用が長期化し、トップラインが減少するなか、一人ひとりの生産性を更に向上させるとともに、投資効率を上げ、収益性を高めることが必要。

・強固な経営基盤を構築するとともに、金融仲介機能を発揮し、地域の持続的成長・発展に貢献し続けていくことが必要。

Ⅱ．経営環境

77 BANK

1．経営環境

（1）経済社会環境

・震災による甚大な被害からの社会･経済基盤の再構築

・少子高齢化社会の進展と人口減少社会への転換

・ネット社会の進展による情報量の増大と情報の質の変化

・グローバル化の進展と国内産業の空洞化

・県内産業構造の変化

・仙台圏一極集中による競争の激化

（2）金融環境

・金融緩和の継続による超低金利下での運用の継続

・景気低迷の長期化に伴う資金需要の低迷

・欧州債務問題に伴う市場リスクの高まり

・IFRS、バーゼルⅢ等、各種制度・規制等への対応

2．あるべき姿

（1）経営の4つの座標軸

・信用を大切にする銀行

・地域の発展に貢献する銀行

・より強固な経営基盤の構築

・生き生きとした、行動する集団

（2）震災からの復興・発展の支援

（3）顧客ニーズへの対応

（4）環境変化への対応と成長性の確保

（5）高い収益力とリスク管理力、優良な財務体質の構築

（6）ステークホルダーとの良好な関係の構築

3．問題点等

・震災復興への不透明感と信用リスクの高まり

・トップラインの減少と低収益性の継続

・融資力の低下、得意分野の減少

・コンサルティング力・ヒューマンスキルの高い人材の不足

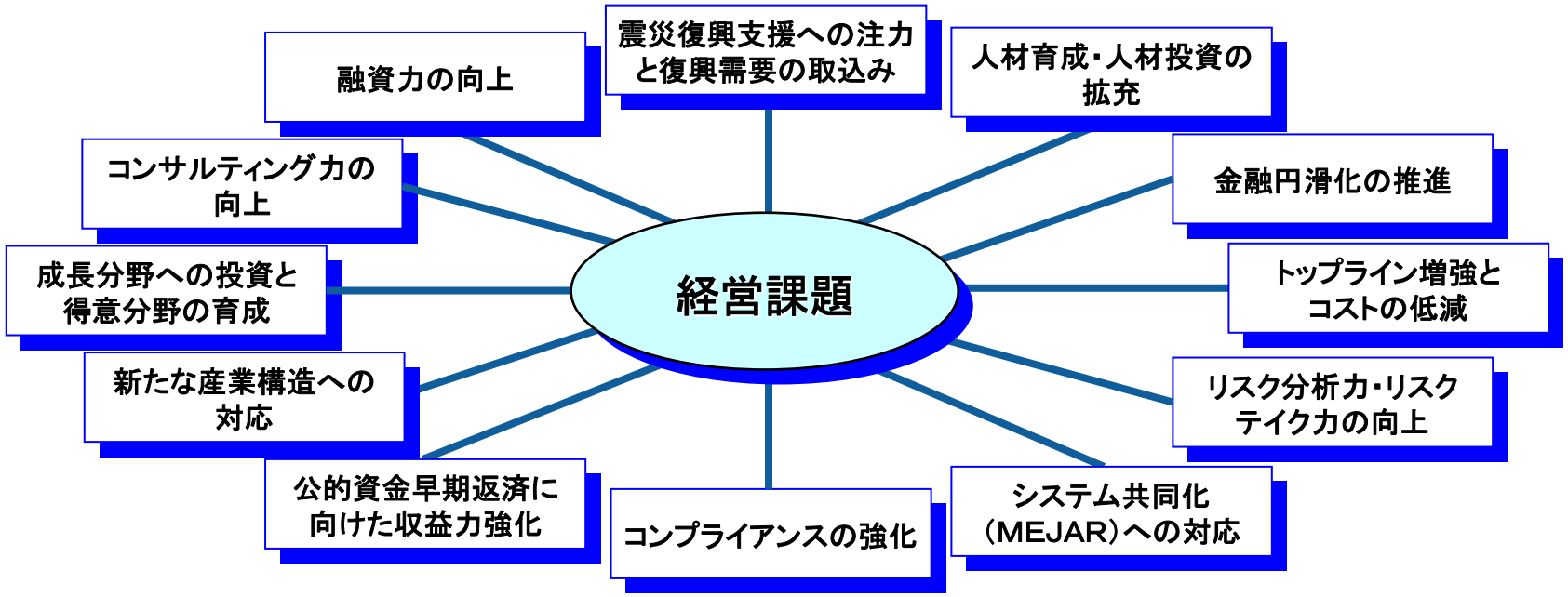
前中期経営計画の成果と反省および将来の営業基盤を見据えて取り組む経営課題

Ⅲ. 経営課題

77 BANK

地域と共にある金融機関として、地域経済の震災からの復旧・復興への道筋を確かなものにすることが、この中期経営計画における最重要課題であります。一方、少子・高齢化の進展によりマーケットが成熟・縮小し、顧客ニーズが多様化・高度化するなか、新たな社会に柔軟に対応していくためには、良質な金融サービスの提供と金融仲介機能の発揮によりプレゼンスを高め、地域に信頼され、必要とされる金融機関としてあり続ける必要があります。

融資・コンサルティング力の向上に向けた人材投資を行うことにより、地域・顧客とのリレーションを更に強化し、ソリューション営業を実践することで、震災復興に向けた金融面での支援を強力に推進するとともに、収益性向上に向けた取組みを更に推し進め、より強固な経営基盤を構築し、地域経済の活性化と公的資金の早期返済との両立を図ります。



■ 当行が目指す銀行像

「地域と共に新たな時代を創造する『Best creative bank』」

■ 名　　称

中期経営計画　「未来への力（POWER）」
～再生と進化の36カ月～

⇒ 地域の復興に「力」を発揮する、行員一人ひとりが「力」をつけるといった意味を込めており、今後の復興と地域経済の発展・銀行の発展には、「POWER」がキーワードとなります。

■ 期　　間

3年間【平成24（2012）年4月1日～平成27（2015）年3月31日】

■ 基本方針

1．震災復興支援と地域経済の活性化

⇒地域・顧客とのリレーション強化を図り、コンサルティング機能を発揮しながら事業再生・経営改善支援等の金融円滑化や地域の面的再生に取り組み、十分な資金供給と情報提供を行うことにより、金融面から地域の震災復興支援と地域経済の活性化を推進し、金融仲介機能を最大限発揮します。

2．融資・コンサルティング力の強化

⇒当行全体の融資・コンサルティング力の底上げを図り、適切なリスクテイクとソリューション営業により、当行の収益基盤である貸出金の増強を図ります。また、少子・高齢化社会の進展や顧客ニーズの高度化・多様化への対応を見据え、組織・人材の強化を図ります。

3．生産性の更なる向上

⇒業務遂行力の向上と効率化の推進により行員一人ひとりの生産性の向上を図り、収益力を強化します。

Ⅴ．基本目標

77 BANK

- リテール貸出金残高（平成26年度末）（※1）　2兆1，500億円以上

  うち宮城県内リテール貸出金残高（平成26年度末）（※2）　2兆円以上

※1. 地公体等、東京・大阪・名古屋地区の支店勘定、本部勘定を除く貸出金残高

※2. 地公体等、本部勘定を除く貸出金残高

- 投資信託・保険・公共債販売額（中計期間中累計）　4，500億円以上

- 当期純利益（毎年度）　110億円以上

  （最終年度）　130億円以上

- コアOHR（コア業務粗利益経費率、平成26年度）　67%未満

Ⅵ. 重点施策

77 BANK

1. 震災復興支援と地域経済の活性化

（1）金融仲介機能の発揮

（2）事業再生支援および経営改善支援の強化

（3）地域の復興と発展への貢献

2. 融資・コンサルティング力の強化

（1）人材育成への投資拡充

（2）貸出増強と顧客基盤の拡充

3. 生産性の更なる向上

（1）業務遂行力の向上

（2）ローコストオペレーションの徹底

（3）システム共同化への対応準備

4. 金融サービス基盤の進化

（1）店舗・営業体制の整備

（2）高齢者・若年層対応の強化

（3）有価証券運用の強化

（4）防災・安全への対応

（5）法令等遵守、内部管理態勢の向上

（6）七十七ブランドの向上

[参考1]将来を見据えた中期経営計画の位置付け

77 BANK

中期経営計画

未来への力（ＰＯＷＥＲ）

期間：３年間

- 震災復興支援と地域経済の活性化
- 融資･ｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ力の強化
- 生産性の更なる向上
- 金融ｻｰﾋﾞｽ基盤の進化
- ◇人材育成・人材投資
- ◇地域・顧客とのリレーション強化

現状及び課題

震災復興
- 地域社会の創造的復興
- 製造業の進出･集積
- 面的再生への取組み

再生
- ニーズの高度化･多様化
- ソリューションの高度化
- 競争の激化
- 少子高齢化社会の進展
- 仙台圏一極集中
- チャネル戦略の高度化
- システム共同化

進化
- ヒューマンスキル
- マネジメント力
- モチベーション

新たな宮城、新たな東北の時代

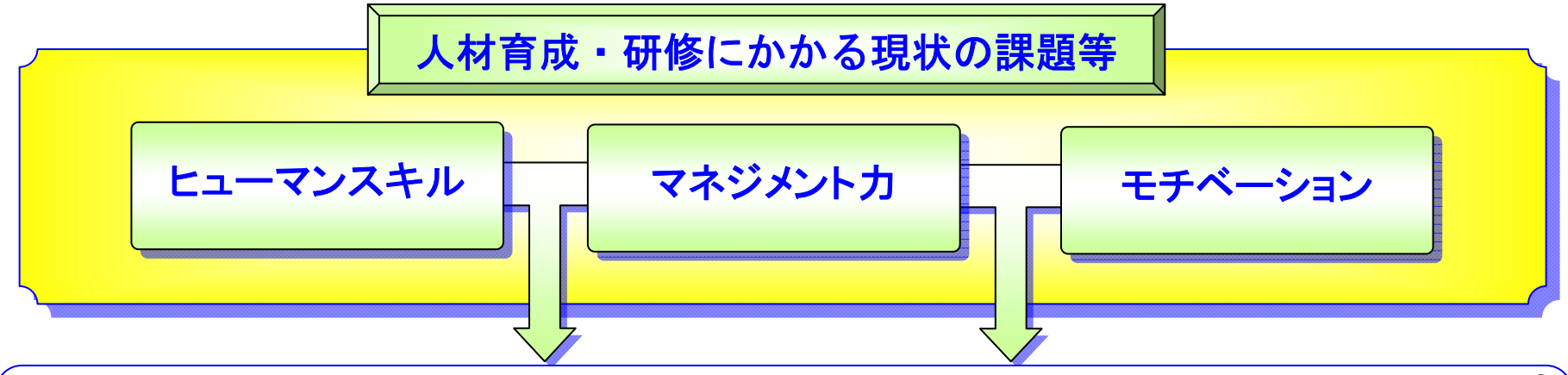
- ○ものづくり・次世代産業の集積と富県宮城の実現（県内総生産10兆円へ）
- ○世界に誇る一次産業の基盤構築･復権
- ○グローバルビジネスの進展
- ○コンパクトシティ、スマートコミュニティの形成

将来の七十七銀行の姿

- ○宮城県・東北地方における圧倒的なプレゼンスの発揮
  - ・顧客からの揺るぎない支持（選ばれる銀行）
  - ・強固なリレーション
  - ・七十七ブランドの浸透（ハートフル）
- ○総合金融サービスの提供
  - ・融資・コンサルティング力の発揮（対話力、提案力、解決力）
  - ・最適なソリューションの提供
- ○生き生きとした、行動する集団

［参考2］人材育成・研修にかかる課題と対応

77 BANK



◎ビジネスにおいて人と関わり、会話・対話・交渉できる機会（チャンス、きっかけ）を増加
◎競争と、適正な評価により、活力の機会を増加

○上司・部下・同僚・本部行員（本部渉外等）との「対話・議論」の機会の拡大

○顧客との対峙の機会の増加による「会話力・対話力、引出し力、気付き力・対応力」の強化

・相手の懐に飛び込み、対話・言動・態度・顔色等から気持ちを推察し、相手の目線で考える思考力の養成

・顧客が欲する情報を引き出す力の養成

・必要な情報を理解し、必要な部署から入手できる情報収集力・情報活用力と、自学自習により情報を強化する力の養成

○評価の充実と見える化により行員の活力を引き出す

研修・実践、評価の適正化、インセンティブの付与等、総合的・長期的な人材教育・育成

本資料の将来の業績に関わる記述については、その内容を保証するものではなく、経営環境の変化等による不確実性を有しておりますのでご留意ください。

＜本件に関するお問い合わせ先＞
株式会社七十七銀行　総合企画部
TEL 022－267－1111
企　画　課（内線：3010・3011）
広報・関連事業課（内線：3020・3021）
インターネット・ホームページ・アドレス
http://www.77bank.co.jp/

七十七銀行