

計数目標の達成に向けた主要計数

(単位：億円)

リテール貸出未残	
実績	45,008
目標	47,800 億円 (2022年3月末残高)

	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末
実績	45,008	45,505	46,573
中小企業貸出	21,952	22,358	23,407
個人貸出	23,056	23,147	23,166
達成率	-	95.1%	97.4%

目標達成に向けた取組み

(1) 中小企業貸出

お客さまの課題やニーズ、足元の業況、今後の見通しなどを十分ヒアリングし、資金ニーズを的確に把握しながら貸出の推進を行いました。

特に、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたお客さまに対して、「新型コロナウイルス感染症対応資金(実質無利子融資)」等の制度融資を活用しながら積極的な資金繰り支援を行いました。

(2) 個人貸出

群馬県内の推進体制強化、全国保証(株)保証付きの活用および保証料率引下げによる高属性先取込み等により、住宅ローン新規実行案件の取込強化を図りました。

多様化するお客さまのニーズに応えるため、非対面チャネルの拡充や各種キャンペーンにも積極的に取組みました。

2021年3月末の状況

(単位：億円)

	2019/3末	2020/3末	2021/3末	前期比	
				増減額	増減率
リテール貸出	45,008	45,505	46,573	1,067	2.3%
中小企業貸出(※)	21,952	22,358	23,407	1,049	4.6%
個人貸出	23,056	23,147	23,166	18	0.0%
内、住宅ローン	13,170	13,124	13,287	162	1.2%
内、アパートローン	6,316	6,514	6,498	▲16	▲0.2%
内、無担保消費者ローン	515	546	547	1	0.2%

※中小企業は地方公社、東京支店、大阪支店勘定を除く。

○リテール貸出は、前期比 2.3%増加し 4 兆 6,573 億円となりました。

○中小企業貸出は、取引先企業の資金ニーズに応えた結果、全体として前期比 4.6%増加の 2 兆 3,407 億円となりました。

○個人貸出は、住宅ローンが前期比 1.2%増加した結果、全体として 2 兆 3,166 億円となりました。

今後の取組方針

(1) 中小企業貸出

新型コロナウイルス感染拡大の影響が長期化するなか、引き続き、取引先企業の資金繰り等支援に積極的に取組むことで地域金融機関としての責務を果たしていきます。

新たに取扱いを開始した「豪雨災害時元本免除特約付き融資」や「震災時元本免除特約付き融資」など、お客さまの多様なニーズに対応できる融資商品を積極的に推進していきます。

標準利益率(取引先採算の行内目標水準)を意識し、リスクに見合った貸出金利の確保に向けて取組むことで、「質」を重視した貸出資産の増加に注力していきます。

(2) 個人貸出

各商品において「推進体制の強化」「商品性の改善」「業務の効率化」を進め、個人貸出の収益拡大を図るとともに、お客さまの資金ニーズに幅広く対応していきます。

住宅ローンを起点として、ライフイベントに応じたさまざまな商品提案を行い、お客さまの生涯価値向上に努めていきます。

住宅ローンにおける電子契約サービスの導入や無担保消費者ローンの WEB 完結サービス等のお客さまの利便性向上を図り、「新しい生活様式」に合わせた非対面チャネルの拡充を進めていきます。

無担保消費者ローン未残	
実績	515億円
目標	600 億円 (2022年3月末残高)

	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末
実績	515億円	546億円	547億円
達成率	-	91.0%	91.3%

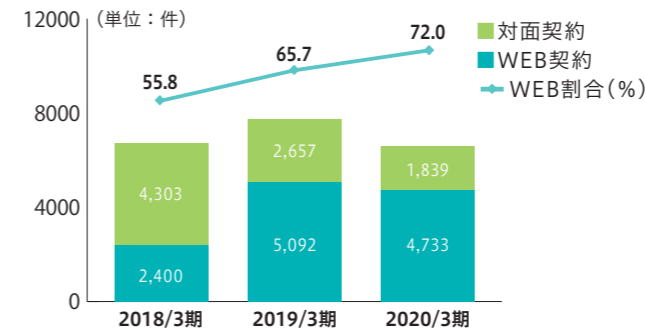
目標達成に向けた取組み

多様化するお客さまニーズに対応するため、各種商品性の改定を行い、幅広いお客さまに利用していただけるよう改善に努めました。また、広告媒体を活用した各種プロモーションを展開し、当行商品の周知を積極的に行いました。

2021年3月末の状況

○コロナ禍のなか非対面チャネルニーズの高まりもあり、WEB 完結サービスなどの非対面取引の割合が増加しました。

○新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う個人消費の減退により、カードローン等の残高が減少し、目標達成に対する下振れ要因となりました。



WEB完結サービス

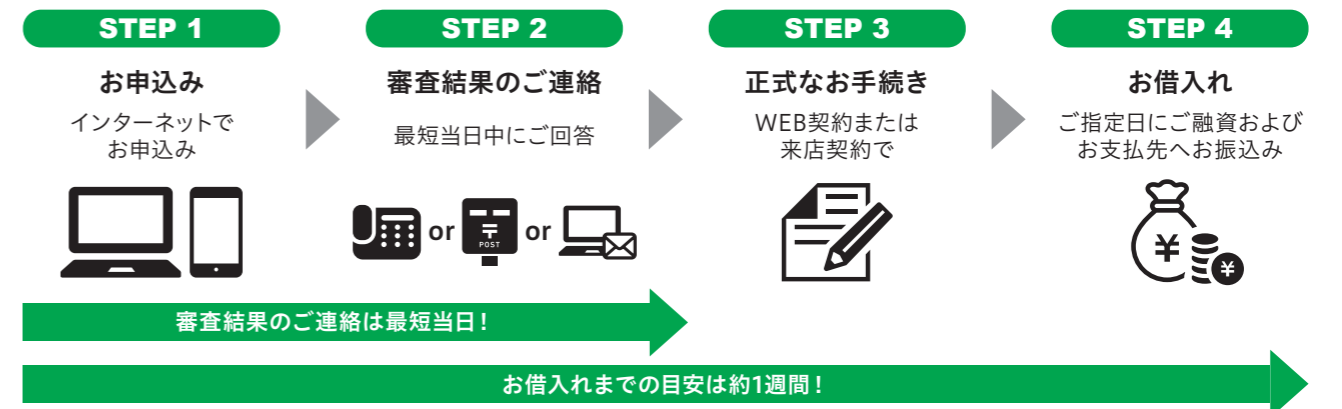


今後の取組方針

引き続き、非対面で申込みから契約まで完結できる WEB 完結サービスの PR を行い、無担保消費者ローンの取込強化を図っていきます。

また、商品内容の見直し等により、今後もお客さまのご要望にお応えできるよう継続的なサービスの向上に努めていきます。

WEB完結サービス手続きの流れ



※お手続き上、書類の不備等があった場合、お借入れまでに日数をいただく場合がございます。

計数目標の達成に向けた主要計数

(単位：百万円)

法人役務収入(連結)
目標 **42** 億円

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
法人役務収入	2,216	2,967	3,094
内、当行	2,158	2,760	2,821
内、ぐんぎん証券	56	95	130
内、ぐんぎんコンサルティング※	2	112	143
進捗率	-	70.6%	73.7%

※法人向けサービスの手数料収入合計額。
ぐんぎんコンサルティング、ぐんぎん証券も含む。

※連結調整後

目標達成に向けた取組み

(1) 事業性評価に基づく課題解決 ⇒ P34 へ

(2) 事業承継への取組み ⇒ P35 へ

(3) M&A への取組み

当行単独での支援や提携する外部専門家との連携により、2020年度中は9社の後継者不在のお客さまにM&Aによる事業承継の支援を行いました。また、後継者未定の中小企業、小規模事業者等の事業承継課題解決支援を加速させるため、初のオンラインによるM&Aセミナーを開催しました。

■ 2020年12月 「中堅・中小企業のためのM&Aセミナー」

参加者：25名 講師：株式会社日本M&Aセンター

(4) ビジネスマッチング

お客さまの生産性向上等に資するよう、グループ会社機能の提供、当行の外部連携先の紹介、販路開拓支援等を積極的に展開しています。

また、2019年9月より「ぐんぎんビジネスマッチングシステム」を導入し、お客さまのニーズ案件情報をデータベース化することで、より高度なビジネスマッチングの実現を図っています。

■ 2020年度 紹介件数…3,735件

成約件数…1,491件

(5) 人材紹介業務

当行は、2020年1月に「有料職業紹介事業」の許可を取得し、人材紹介業務に取り組んでいます。本業務を起点に人材コンサルティングに積極的に取り組み、お取引先企業の事業成長サポートと地域経済の活性化に貢献してまいります。なお、当行は2021年4月、内閣府の「令和2年度先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者として採択されました。

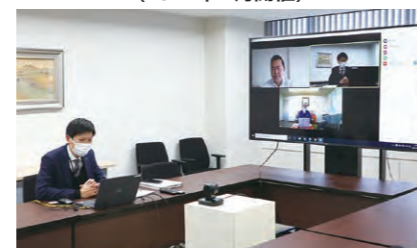
求人ニーズ受付状況(2021年3月31日現在)

職種別	求人数	構成比率
経営幹部職	10人	2.9%
管理職	106人	30.6%
技術・専門職	230人	66.5%
合計	346人	100.0%

(6) 海外取引支援

グローバル化の進展により、海外進出・販路拡大ニーズが大きくなっています。当行は海外拠点(1支店4駐在員事務所)を中心としたネットワークを活かし、お客さまの海外進出および販路拡大を支援しています。コロナ禍において現地への渡航が制限されるなか、海外販路開拓に向けたオンライン商談会を開催しました。

海外販路開拓に向けた個別オンライン商談会
(2021年1月開催)



(7) 私募債発行

「私募債」発行による資金調達支援を行い、多様化するお客さまの資金調達ニーズにお応えします。また、資金調達支援とともに、お客さまのSDGsへの取組みを通じた社会貢献ニーズに応えるため、ぐんぎんSDGs私募債等を取扱っています。

(8) ぐんぎんコンサルティング

お客さまの経営課題に対する解決支援において、高い専門性を要する場合や複雑で難度の高いコンサルティングが必要となる場合、専門性を有するぐんぎんコンサルティングのコンサルタントが最適なソリューションを提供し、課題解決に向けた実行支援を行っています。

(9) ぐんぎん証券

ぐんぎん証券と連携し、ぐんぎん証券が取扱っている株式や投資信託、債券等のさまざまな金融商品や専門的なサービスの提供により、お客さまの幅広いニーズにお応えし、余資運用をサポートしています。

2021年3月末の状況

(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	前期比	
				(金額)	(増減率)
【法人役務収入】	2,216	2,967	3,094	127	4.3%
内、当行	2,158	2,760	2,821	61	2.2%
シンジケート・ローン	533	703	624	▲79	▲11.1%
私募債	258	290	199	▲91	▲31.2%
法人向け金融商品仲介	52	91	231	140	153.1%
法人向け事業保険	316	50	90	40	80.0%
M&A	181	277	377	100	36.0%
ビジネスマッチング	307	440	346	▲94	▲21.2%
ストラクチャー付コベナンツ融資・短期継続融資	63	272	353	81	29.8%
デリバティブ(金利・為替)	435	623	537	▲86	▲13.6%
その他	13	13	59	46	368.9%
内、ぐんぎん証券	56	95	130	36	37.8%
内、ぐんぎんコンサルティング※	2	112	143	31	27.7%

※連結調整後

○前期比+127百万円、増減率+4.3%と順調に推移し、中計進捗率は73.7%となっています。

○事業承継支援等に伴うストラクチャー付コベナンツ融資や本部専担者の増員効果等によるM&Aなど、本中計の主要施策の成果が表れています。

○法人向け事業保険は、新型コロナウイルス感染拡大による保障ニーズの顕在化、法人定期保険の新税制が浸透したこと等により、前期比大幅な増加となりました。

○ぐんぎん証券は、銀証連携の強化により、余資運用ニーズに沿った取組みを展開し、順調に増加しました。

○ぐんぎんコンサルティングは、事業承継や経営診断・計画立案、組織・人事等、2018年10月の開業以来、440件の課題解決要望が寄せられ、契約件数は156件となりました。

今後の取組方針

融資とコンサルティングを両輪とした営業活動を行うとともに、社会構造の変化や取引先企業の課題・ニーズに合致したサービスをグループ一体となって提供することで、収益の多様化実現に向け積極的に取り組んでいきます。特に、事業承継については、M&Aやビジネスマッチング、ストラクチャー付コベナンツ融資など法人役務・融資機能に直結する取組みであり、取引先を支援しながら価値ある提案の実現を図り、当行の収益向上に努めていきます。

計数目標の達成に向けた主要計数

預かり金融資産残高(連結)

目標 1兆円

※投資信託や公共債、生命保険等の預かり金融資産残高。ぐんぎん証券を含む。

	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末
預かり金融資産残高	8,776 億円	8,508 億円	9,358 億円
内、当行	7,860 億円	7,375 億円	7,711 億円
内、ぐんぎん証券	915 億円	1,132 億円	1,646 億円
達成率	-	85.1%	93.5%

目標達成に向けた取組み

(1) お客さまの安定的な資産形成の実現

バランス運用型のコアファンドを拡充したほか、ESG 投資の一つであるインパクト投資(社会的課題の解決と投資のリターンとの二つの利益の獲得を目指す投資手法)を行う ESG ファンドや低リスク志向のお客さま向けに元本確保型ファンドの取扱いを開始しました。

(2) 長期・積立・分散投資によるお客さまの資産形成支援

長期間の税制優遇が得られる「つみたてNISA」の専用商品を拡充するとともに、積立商品キャンペーンを実施しました。本キャンペーンでは、地域活性化も目的とし、商品は群馬県内で利用できる温泉旅行宿泊券等としました。なお、積立投信では、中計目標(積立投信契約月額 10 億円)を1年前倒しで達成しました。

(3) 人生100年時代への対応

資産運用でお金の寿命を延ばしながら、定率で分配金を受け取る機能を持った投資信託商品や長生きリスクに備える生命保険商品を導入しました。

(4) 休日営業拠点「個人相談プラザ」の拡充

「前橋」「高崎」「EAST」の3店舗で、平日にご来店いただくことが難しい資産形成層のお客さまの資産運用ニーズや保険相談ニーズにお応えしています。また、2020年4月より、個人相談プラザ前橋に休日限定の相続相談窓口を設置し、相続の専門スタッフがお客さまの相続ニーズにお応えしています。



個人相談プラザ前橋(前橋みなみモール出張所)

2021年3月末の状況

- 世界各国の中央銀行による金融緩和継続や各国政府による財政支援に加え、新型コロナウイルスのワクチン普及による景気回復期待などから株式相場等が急伸し、投資信託の基準価額が総じて上昇しました。
- 市場環境の好転を背景に、バランス型運用のコアファンドに加え、世界株等で運用するサテライトファンドの販売が伸びました。債券においても、多様な運用ニーズにお応えするため、新商品の導入とともに幅広いお客さまへのアフターフォローを丁寧に行った結果、販売が堅調に推移し、預かり金融資産残高は上昇しました。

今後の取組方針

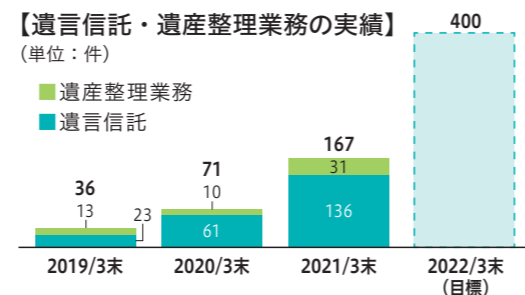
(1) 預かり金融資産業務

投資信託では、長期的な観点で資産全体の運用効率を引き上げることを目指す「コア・サテライト運用」のご提案を継続するとともに、時間分散効果が得られる積立投信の推進を強化することでお客さまの安定的な資産形成を支援します。

公的年金を補完する終身年金保険等によって人生100年時代における長生きリスクを懸念されるお客さまのニーズに対応し、ご提案にあたっては、相続・贈与等の対策も含めた総合的なコンサルティングを行ってまいります。外国債券や私募仕組債などのご提案を通して、お客さまの幅広い資産運用ニーズにお応えします。また、ぐんぎん証券との連携強化によって、多様な運用ニーズを抱えるお客さまへの提案力を強化していきます。

(2) 相続関連業務

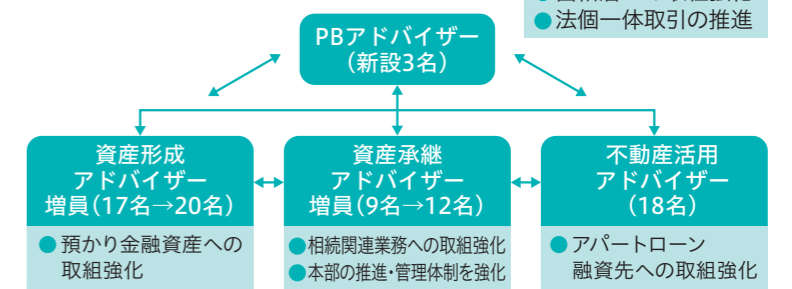
本部専担者のさらなる増員により、遺言信託や遺産整理業務などの相続関連業務への推進・管理体制を強化し、円滑な資産承継をサポートしていきます。



(3) ウェルスマネジメントグループの強化

プライベートバンキング(PB)アドバイザーの新設や各種アドバイザーの増員等、ウェルスマネジメントグループの機能・態勢強化を行い、アドバイザー間の連携やクロスセルの実践により、預かり金融資産残高の増強や相続関連業務等の推進強化に取り組んでいきます。

アドバイザー間の連携・クロスセルの取組強化



特集 お客さま本位の業務運営

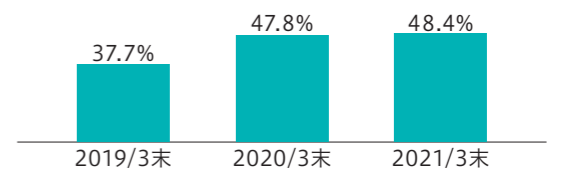
当行は、2017年6月にぐんぎん証券とともに、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および「同方針に基づくアクションプラン」を制定し、取組状況について、成果指標等も合わせて、定期的に公表しています。

お客さまのお役に立つ商品の選定

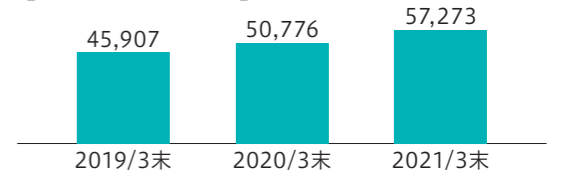
当行では、資産運用の方法として「コア・サテライト運用」をご提案しています。「コア・サテライト運用」とは、運用資産を積極的バランス型商品等、分散投資で中長期的に安定的な運用を行う「コア資産」と、特定分野に集中投資して高いリターンを目指す「サテライト運用」をバランスよく組み合わせ、長期的な視点で運用効率を引き上げることを目指します。

また、資産形成層には、つみたてNISA等を活用した積立投信をお勧めしています。

【投資信託残高におけるバランス型商品比率】



【積立投信契約件数】(単位:件)



手数料等の透明性向上

投資信託の手数料をわかりやすく説明する資料「投資信託における主なご提供サービスとお客さまが負担する費用について」(「投資信託ラインアップ」販売用資料に掲載)では、当行が販売会社として受取る手数料水準の基本的な考え方も示しています。

重要な情報のわかりやすい提供

コアファンドの商品性を比較できる資料として、「コアファンド商品ラインアップ」や当行が取扱っている投資信託の中から主な商品の概要や運用状況等を一覧化した「投資信託ラインアップ」をご用意しています。

お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

平日夜間や休日にもセミナーを実施し、幅広い層のお客さまの金融リテラシー向上に努めています。これまでは対面で開催しておりましたが、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、「新しい生活様式」に則り、オンライン形式で開催しております。

人材育成・評価

当行では、お客さまのライフステージやさまざまなニーズに応じた適切な資産運用提案が行えるよう、行員のスキルアップに向け、行員対象の週末講座を開催するなど、専門スキル保有者の育成に努めています。行員にはFP技能士の取得を奨励するとともに、週末セミナーを利用した対策講座を開催するなど、取得支援にも力を入れています。

また、お客さま本位の営業活動を促す業績評価を導入しております。

※お客さま本位の業務運営の取組状況については、当行ホームページに掲載しています。なお、こちらより、ご覧いただけます。



<https://www.gunmabank.co.jp/about/gyomuunei/>

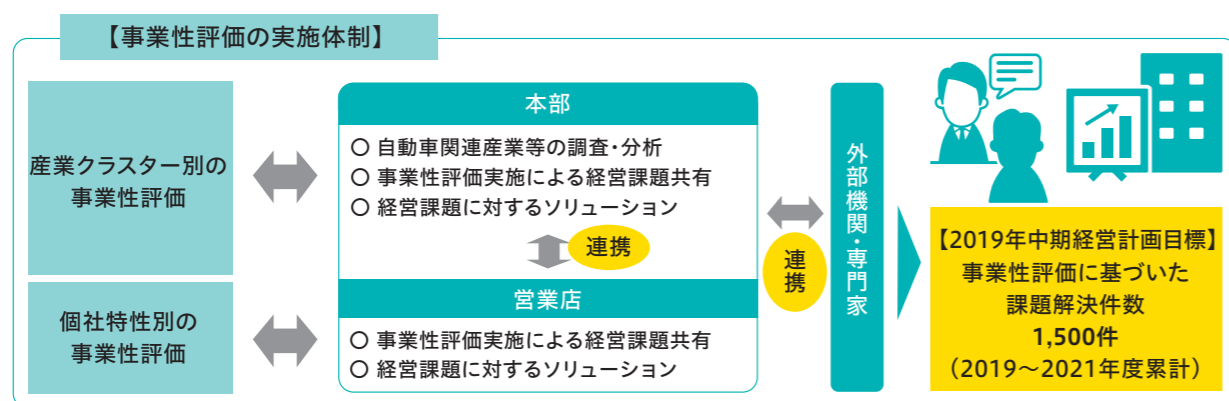
計数目標の達成に向けた主要計数

事業性評価に基づいた課題解決件数	2020年3月末	2021年3月末
1,500件	1,430件	1,569件
	739件	1,312件
	49.2%	87.4%

※事業性評価により明らかになったお客さまの課題を解決に導いた件数（累計）
 ※2020年度上期は新型コロナウイルス感染症の影響により、事業性評価の実施を見送りました。

目標達成に向けた取組み

当行では、お客さまの事業拡大のみならず、人事、営業、リスク管理などさまざまな顕在化している経営課題や潜在的な経営課題の克服に向け、最適なソリューション提案（価値ある提案）を行い、その価値を実現して初めて、お客さまとの共通価値を創造できると考えています。そのために、経営者等との対話を重ね、経営課題に関する認識を共有するための「事業性評価」の取組みを強化しています。



2021年3月末の状況

主な課題解決項目	件数	解決率※	解決までの平均期間
資金調達が多様化・財務体質改善	299件	79.3%	8か月
事業設備の増強	257件	66.6%	11か月
事業承継	104件	43.3%	14か月
人材確保と育成	98件	43.9%	12か月
税金の繰り延べ	82件	64.1%	6か月
販路開拓	78件	49.7%	15か月

※経営課題の抽出・課題解決支援により、解決に至った比率。

○資金調達の多様化・財務体質改善、事業設備の増強のように融資業務に関連したものが最も多くなっています。
 ○事業承継、人材確保と育成、販路開拓など社会的な課題や本業支援に関わる項目についても積極的に対応しています。

今後の取組方針

「事業性評価」により共通認識した経営課題に対しては、本支店が一体となって最適なソリューションを提供するとともに、より高度なコンサルティング提案を実践する際には、ぐんぎんコンサルティングと連携・協働することで、幅広く厚みのあるコンサルティングサービスをワンストップで提供していきます。また、必要に応じて他の当行グループ会社や地元の土業、外部専門機関等とも連携を図っていきます。

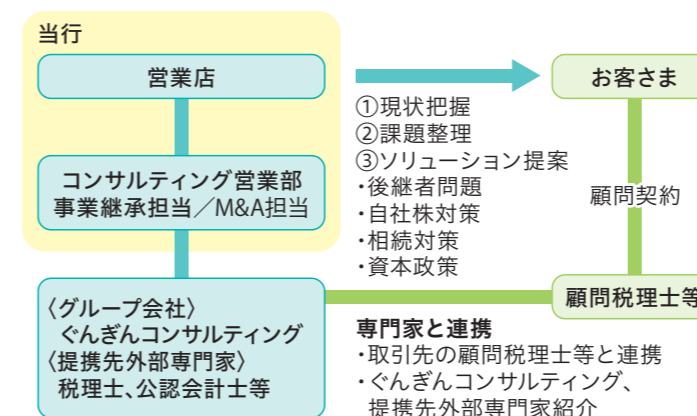
事業承継支援先数	2020年3月末	2021年3月末
目標 6,000先	3,083先	5,069先
	51.4%	84.5%

目標達成に向けた取組み

経営者の高齢化や後継者問題が懸念されるなか、お客さまの事業承継についての経営課題は、技術の伝承・サプライチェーンの維持・雇用の継続など、地域経済に大きな影響を与えます。これまで、お客さまとの面談を通じ、①現状把握 ②課題整理 ③ソリューション提案等の各種事業承継支援を行ってまいりましたが、中小企業に対する事業承継支援が従来にも増して地域金融機関に求められているなか、2018年度からは全営業店のお客さまの事業承継支援に取り組んでいます。

営業店とコンサルティング営業部、また、ぐんぎんコンサルティングが一体となり、課題整理やソリューション提案等を通じ、お客さまの課題解決に向けた支援を実施しています。また、お客さまと専門家が個別相談できる場の提供等を通じ、課題解決に努めています。

【活動スキーム】



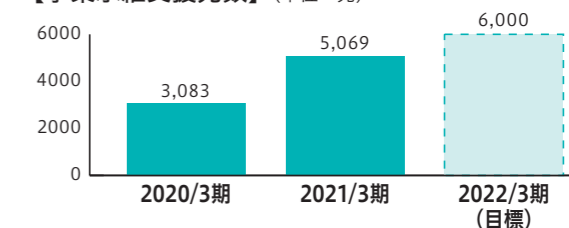
【オンラインセミナー】

セミナー名	開催時期	参加者累計
事業承継・相続セミナー	2020年11月	60名
中堅・中小企業のためのM&Aセミナー	2020年12月	25名

2021年3月末の状況

○全営業店で取組んだ結果、2021年3月末の事業承継支援先数は、5,069先となりました。
 ○計画に対し、達成率84.5%と順調に推移しています。

【事業承継支援先数】（単位：先）



今後の取組方針

ぐんま地域共創ファンドを活用するなど、課題解決に向けお客さまごとに最適なソリューションを提供することで、円滑な承継を実現し、地域経済活力の維持・向上を図っていきます。

ぐんま地域共創ファンドのスキーム図



計数目標の達成に向けた主要計数

創業支援先数
目標 2,000 先

	2020年3月末	2021年3月末
創業支援先数	565先	1,489先
進捗率	28.2%	74.4%

※6か月以内の創業を予定、もしくは創業5年以内の法人・個人事業者等の支援先数

目標達成に向けた取組み

地域経済の活力を維持・向上させるため、スタートアップ企業の発掘・支援に積極的に取り組んでいます。

(1) 創業支援等専門デスクの態勢強化

○補助金

経営革新等支援機関として、有益な補助金等の情報を提供するとともに、補助金申請の支援を行っています。

○利子補給制度

お客さまの潜在的な設備ニーズの喚起を図るため、有益な利子補給金情報を提供するとともに、利子補給金申請の支援を行っています。

補助金・補給金	申請支援件数
令和2年度 「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」	13件
令和2年度 「省エネルギー設備投資に係る利子補給金」	1件

(2) 産学官金連携による次世代新産業（技術系ベンチャービジネス）の創出・育成促進

当行、群馬県、しのめ信用金庫、群馬大学、前橋工科大学、群馬工業高等専門学校、株式会社リバネスの7機関による「ぐんま次世代産業創出・育成に関する連携協定」を2021年3月12日に締結しました。

2021年度から、本コンソーシアムにより「ぐんまテックプランター」を主催し、大学や高専、企業等で生まれる科学技術の発掘・社会実装を促すプログラムを実施してまいります。

(3) 「ぐんぎんビジネスサポート大賞」受賞先のビジネスプランの事業化促進

ぐんぎんビジネスサポート大賞は延べ2,226件の応募があり、うち848先の事業化支援を行っています。

	応募者に対する融資実行件数	融資金額
2020年度	223件	1,579百万円
累計	1,683件	50,472百万円

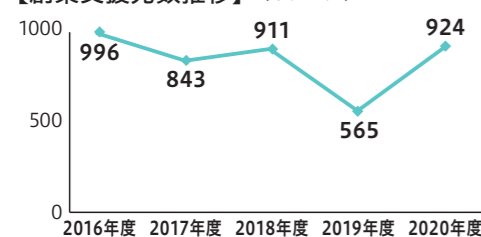
(4) 多面的な成長支援策の拡充と実践

群馬県信用保証協会、日本政策金融公庫と協調して行う創業支援融資制度の取扱いや「前橋市創業支援塾」への講師派遣等、自治体や関係機関との連携による支援を行っています。また、創業融資に加え、ビジネスマッチングや外部専門家の派遣など多面的な成長支援も実施しています。

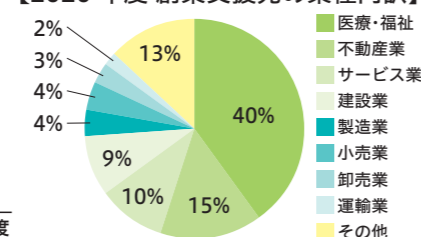
2021年3月末の状況

2021年3月末時点では、累計1,489先の創業支援実績、進捗率74.4%と順調に推移しています。新型コロナウイルス感染症対応資金の対応や行政機関による創業支援、スタートアップ支援制度の充実等もあり、支援先数は増加傾向となっています。

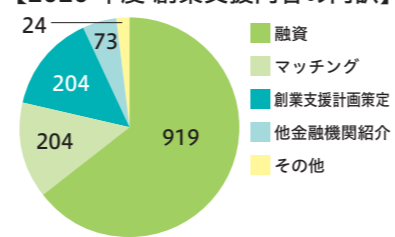
【創業支援先数推移】（単位：先）



【2020年度 創業支援先の業種内訳】



【2020年度 創業支援内容の内訳】



今後の取組方針

当行、群馬県、群馬大学等の7機関で構成される「ぐんま次世代産業創出・育成コンソーシアム」が主催する「ぐんまテックプランター」を開催するなど、県内の教育・研究機関が有する研究シーズ、地域企業が有する研究開発力を素地とした次世代新産業の創出・育成を積極的に行っていきます。さらに「ぐんぎんビジネスサポート大賞」受賞先のビジネスプランの事業化促進を継続的に行っていきます。また、群馬県や各市町村の創業支援策と連携を図り、多面的な支援を継続して行っていきます。

今後も企業の課題・ニーズに応じた外部専門家の派遣や補助金の情報提供等のコンサルティング支援を積極的に行っていきます。

女性管理職数
目標 2019年3月末比 20%増加

	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末
実績	120名	131名	147名
進捗率	-	90.9%	102.0%

目標達成に向けた取組み

女性がより多くの分野で活躍できるよう人材配置や管理職の育成に取り組むとともに、仕事と家庭を両立させ、能力を最大限に発揮できるよう体制を整備しています。

体制面の整備

○女性目線での課題抽出、解決策の提案等の継続的な取組み

2014年11月より、女性活躍の促進に向けた課題を女性目線で洗い出し、具体的な対応策を提言するチーム活動を継続しています。2019年には「年代や性別の異なる一人ひとりがいきいきと輝ける環境を作り、キラリと光る魅力を次の時代へと繋げる活動をしていきたい」という想いを込めて、輝くという意味のルミナスの頭文字L、次の時代に繋げるという意味のNEXTを合わせて、チームの名称を「女性専門チーム」から「L-NEXT（エル・ネクスト）」に変更しました。

○「一般事業主行動計画」の策定

「女性活躍推進法」に基づき、2019年4月に2回目となる「一般事業主行動計画」を策定し、以下の数値目標等を盛り込みました。

- ・女性管理職（2019年3月末120人：支店長代理、副役以上）の20%増
- ・女性労働者割合（2019年3月末時点39.1%）の向上
- ・有給休暇取得率（2018年度60.8%：男女合計）の向上
- ・女性の平均勤続年数（2019年3月末在籍者平均14年6か月）の向上



L-NEXT

○特定日の廃止

チームの提言を受け、2019年7月より終業時刻が17時45分の特定日を廃止しました。終業時刻が同時刻となることでワーク・ライフ・バランスの実現を促進し、働き方改革を進めることで組織の活性化を図っていきます。

各種制度の拡充・周知

女性が能力を最大限発揮してもらうために、当行独自の制度等を設けています。

- ・育児休業早期復帰支援手当（子どもが1歳半までに復職した場合に支給します）
- ・育児サポート手当（第2子以降の子ども誕生に最大200万円を支給します）
- ・タイムリー休暇（年次有給休暇を時間単位で取得できます）
- ・ビジネスネームの使用（改姓した従業員のうち、希望者は旧姓を使用できます）
- ・チャイルドプラン休暇（不妊治療を目的とした最大5日間の特別休暇です）
- ・「ワーク・ライフ・バランス HANDBOOK」（諸制度の活用促進に向けた冊子を発行しています）

女性活躍に関する評価

当行の女性活躍に関する取組みは以下の評価を受けていますが、今後も認証を継続するよう体制整備等を行っていきます。

- ・厚生労働省 認証（2017年6月）「プラチナくるみんマーク」
- ・厚生労働省 認証（2018年6月、3段階目）「えるぼしマーク」
- ・群馬県 認証（2019年2月、優秀賞）「いきいきGカンパニー」



2021年3月末の状況

2021年3月末の女性管理職数は147名（目標比+3名）となりました。なお、2021年4月に新たな登用者が加わり、女性管理職は172名（目標比+28名）となっています。

今後の取組方針

女性行員の就業継続に向け、ワーク・ライフ・バランスを実現しつつ、力を発揮できる体制や制度等の充実を図っていきます。あわせて、女性管理職の母集団となる女性行員のキャリア形成支援および育成を継続的に行い、積極的な登用を行っていきます。