

営業プロセス改革

効果的な営業態勢を築くことで、お客さまへの「つなぐ」力を強化していきます

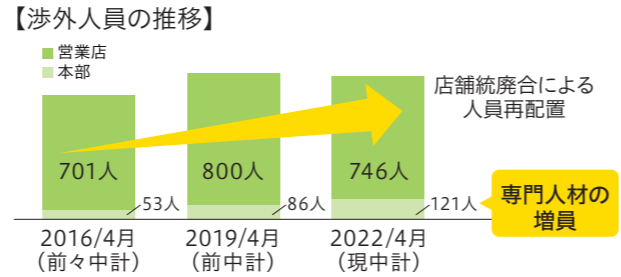
地区ガバナンス体制確立

各エリアに4名の地区統括役員を配置し、地区ガバナンス体制を強化しています。地区に一定の権限を委譲し、地域戦略の立案や目標設定など、ボトムアップによる自律的な地区運営に取り組むことで、地域・お客さまの持続的な成長と当該地区における当行の持続的な収益確保を目指しています。



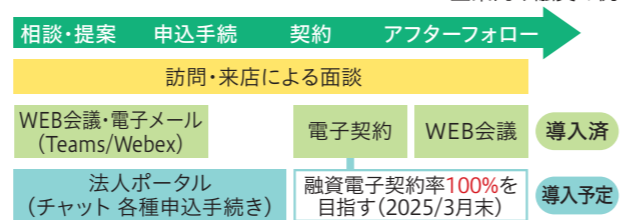
営業店と本部の効果的な機能分担

営業店と本部の連携を強化し、お客さまの多様化・専門化・長期化するニーズに対応しています。本部の専門性をさらに高めるため、店舗統廃合等により捻出した人員を本部に再配置し、本部の専門人材を増強しています。



ニューノーマルを起点とした営業スタイルの確立

WEB会議や電子契約等を活用した効果的な営業活動を行い、より多くのお客さまのニーズに対応しています。



業務プロセス改革

業務を効率化することで、経営資源を「つなぐ」力に注いでいきます

営業店事務改革

2023年度導入予定の店頭タブレットを基軸とした事務改革に取り組んでいます。店頭タブレットには、口座作成、諸届などの機能を段階的に導入し、将来的にはデジタルチャネルとの連携も図っていく予定です。



システムの最適化

システムを重点分野と非差別化分野に分類し、メリハリをつけたシステム構築を行っていきます。今後10年間の累計で既存のシステムコスト4割抑制を目指す一方、アプリや法人ポータルなどお客さまとの接点強化や情報活用などの分野については、積極的にシステム投資を行っていきます。

業務改革プロジェクト

前中期経営計画期間中の「業務改革プロジェクト」では、行員から集まった業務廃止・見直しなどの意見、6,096件の内1,036件を案件化し、年間67万時間分の業務を削減することができました。

今中期経営計画においても、「業務改革プロジェクト」を継続し、本部横断的に組織されたワーキンググループが中心となって業務改革に取り組んでいきます。今中期経営計画では、「業務報告のゼロ化」と「業務のムダ排除」、この2つのテーマを深掘りし、さらなる業務の効率化を進めていきます。

勘定系システム	2029年の更改に向け、クラウド化も視野に入れスリム化を進めていく
情報系システム	データをマーケティングや経営管理に最大限活用できる仕組みへ
サブシステム	重点分野以外は統廃合を図る

チャネル改革

既存店舗を再構築し、相談拠点やデジタルチャネルを拡充することで「つなぐ」力を強化していきます

店舗戦略

銀行の窓口に来店されるお客さまが減少する一方、インターネットバンキングを利用されるお客さまは年々増加しております。また、相続・資産形成など、より専門性の高い相談ニーズは高まっており、このような環境の変化に対応していくため、店舗網の再構築と相談拠点・デジタルチャネルの拡充に取り組んでいます。

店舗網の再構築では、2016年以降、37店舗の統廃合を進めてきましたが、今中期経営計画期間中では10～15店舗の統廃合を計画しています。一方、相談拠点である休日営業の個人相談プラザについては、現在4か所設置しており、今後さらに2店舗程度の設置を計画しています。

店舗機能の再構築

地域の中核店である「フラッグシップ店」と一部業務を軽量化した「サテライト店」が連携し、地域の店舗網を活かしたお客さまに最適な金融サービスを提供していきます。

店舗網の選択と集中

来店客数の動向や近隣既存店舗のリニューアルの必要性などを総合的に判断しながら、店舗統廃合(ランチ・イン・ランチ)を進めていきます。

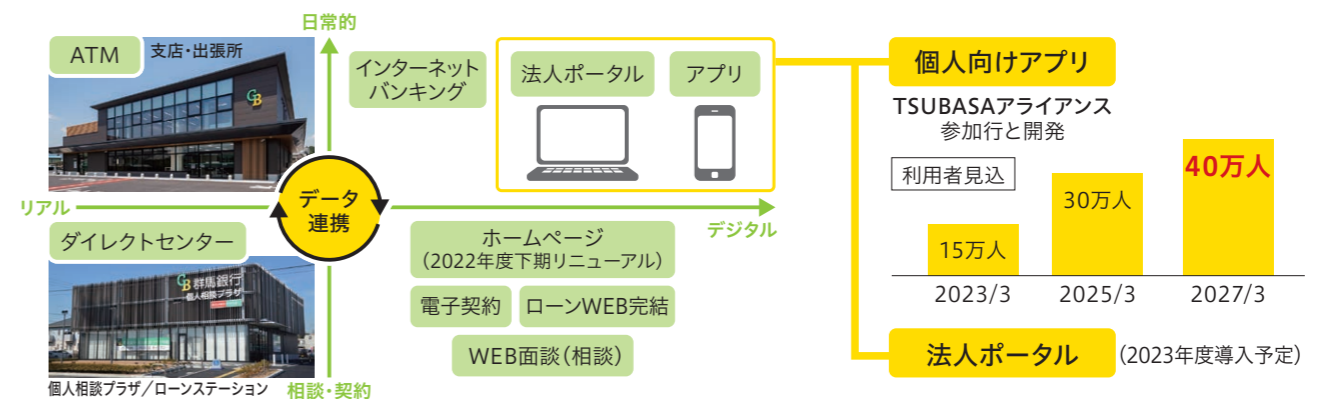
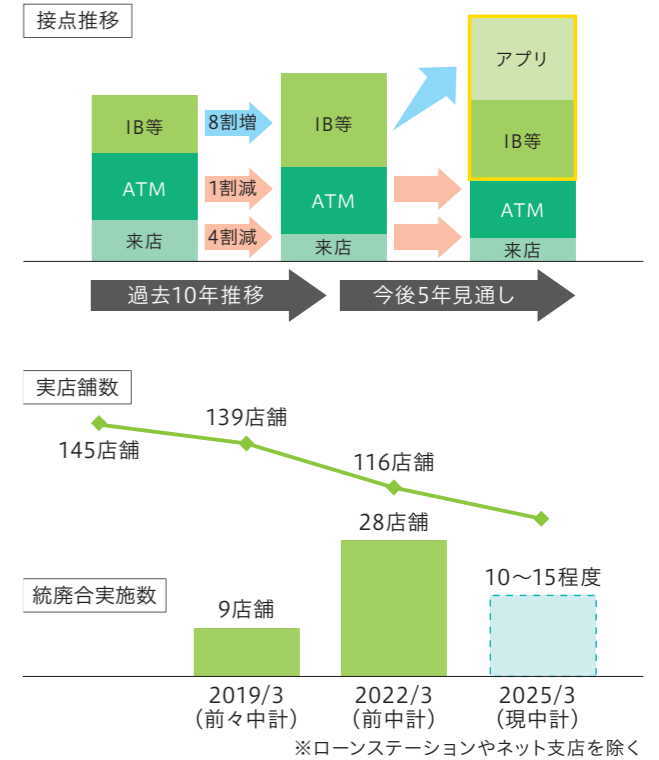
近年の新築店舗



DigiCal 戦略の進化

「デジタル(Digital)」と「対面営業(Physical)」を効果的にミックスした、当行グループならではの顧客体験の提供を目指し、バンキングサービスと非金融サービスの連携に取り組んでいます。

2022年4月に個人のお客さま向けスマートフォン



1 群馬銀行について

2 パーパスを実現するための戦略

3 パーパスの実現を支える経営基盤