

群馬銀行グループの活動

◆ 法人向けコンサルティング

つなぐプロセス

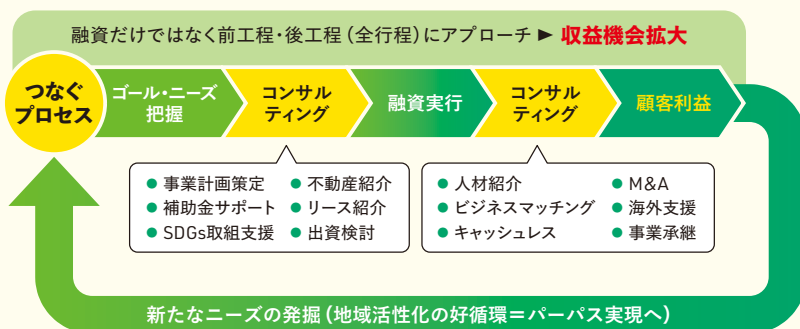
当行は、2022年10月より「つなぐプロセス」を展開しています。「つなぐプロセス」とは、お客さまとの対話から始まり、ゴール・ニーズの共有、そしてお客さまへの的確なソリューションの提供にいたるまでの営業活動を一連のプロセスとして実施するものです。お客さまとの対話を通して、お客さまのめざす姿（ゴール）や、将来に向けた事業の方向性、事業価値を生み出すストーリーを共有し、そこで把握した現在とのギャッ

プを埋めるためのニーズと経営課題が、ソリューション提案の起点となります。開始から2年6か月間で8,965先と面談し、24,000件以上のニーズを抽出しました。



フルスペックアップアプローチ

お客さまの資金需要に応えるだけでなく、つなぐプロセスを起点に、融資実行の前工程や後工程にもアプローチし、当行グループの機能を活用したソリューションを提案することで、当行グループの収益拡大を図っています。また、こうしたアプローチが、お客さまの利益につながるだけでなく、新たなニーズを発掘し、それに応えていくことは地域活性化にもつながっていくと考えています。

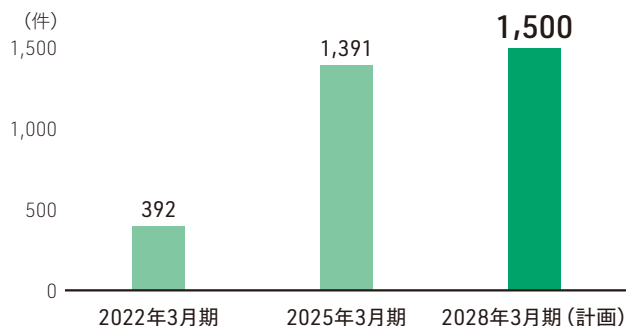


事業承継支援

地域企業の事業承継に係る経営課題は、技術の伝承やサプライチェーンの維持、雇用の継続など地域の持続可能性にも関わる大きな課題となっています。営業店と本部が協働し、取引先の事業承継・M&Aニーズの把握に努め、適宜、外部提携先とも連携しながら適切な提案・アドバイスを行っています。また、アライアンスにおいても事業承継やM&Aの分野での連携を進めています。

前中期経営計画では、事業承継課題解決件数を計数目標に掲げ、3年間で約1,300先に対し課題解決の具現化に努めました。現中期経営計画の3年間も引き続き、これまでヒアリングした多くのニーズに対し課題解決に向けた提案を行い、課題解決の具現化と当行の収益化を図っていきます。

【事業承継課題解決件数（3年間累積）】



ビジネスマッチング

ビジネスマッチングは、当行の「情報」、「ネットワーク」を活用した「つなぐ」力を発揮できる分野です。販路拡大やビジネスパートナーの発掘などのビジネスニーズに対し、当行の取引先や外部提携先、アライアンスの広域ネットワークを活用した他行の取引先とのマッチングに取り組んでいます。

人材紹介

地域企業は、人手不足・後継者難に加え、変化する事業環境への対応が大きな課題となっています。これらの経営課題の解決を人材確保の面から支援するため、当行は、2020年1月に「有料職業紹介事業」の許可を取得し、人材紹介業務を開始しました。

現在は、グループ会社のぐんぎんコンサルティングが人材ソリューション事業を行っています。経営幹部や、経営課題解決に必要な専門人材などのニーズに応えることにより、地域企業の成長や生産性向上の実現をめざしています。

補助金／税制優遇サポートサービス

経営革新等支援機関として、有益な補助金などの情報を提供するとともに、補助金申請書の作成ニーズがある取引先に対し、申請書作成支援に取り組んでいます。申請書作成支援と併せて、補助金活用における入口（応募申請）から出口（事業化状況報告）までのトータルサービスを行う「補助金採択後支援」を提供しています。また、国や地方公共団体に提出する税制優遇に関する申請書などの作成を支援する「税制優遇申請支援」も提供しています。

金融円滑化・経営改善支援

当行は営業店と本部が一体となり、金融の円滑化や経営改善支援に取り組んでいます。審査部審査業務室が中心となり、取引先に対する経営改善計画策定に関する支援や助言を行うとともに、支援にあたっては、中小企業活性化協議会、地域経済活性化支援機構などの外部機関や外部専門家とも連携し、支援の実効性を高めています。また、グループ会社のぐんぎんコンサルティングやぐんま地域共創パートナーズとも連携し、取引先の経営状況に応じ、再生ファンドや資本金性借入金などの手法を活用した抜本的な再生支援にも取り組んでいます。

海外取引支援

当行の海外拠点（1支店、3駐在員事務所）、ぐんぎんコンサルティングおよび外部機関と連携しながら、取引先の海外展開を積極的に支援しています。コンサルティング営業本部海外取引支援室が中心となり、海外投資環境視察の実施や、海外進出を検討する取引先への拠点設立のアドバイスおよび現地口座開設のサポート、海外販路開拓を希望する取引先への現地候補先のリストアップや商談のアレンジなどを提供しています。

海外拠点 ▶ P.19

「経営者保証に関するガイドライン」への取組み状況

経営者保証については、「経営者保証に関するガイドライン」（2013年12月5日「経営者保証に関するガイドライン研究会」により公表。）の趣旨を十分に踏まえ、お客さまと保証契約を締結する場合、お客さまから既存の保証契約の見直しのお申し入れがあった場合、およびお客さまが保証債務の整理を申し立てられた場合などには、本ガイドラインにもとづき、誠実かつ柔軟に対応するよう努めます。ま

た、保証契約の締結にあたっては、何が十分でないために保証が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるのかをお客さまに具体的に説明し、理解を得るよう努めます。更に、当該対応が当行の融資慣行として浸透・定着するよう努め、担保・保証に過度に依存しない融資に取り組んでまいります。

◆ 個人向けコンサルティング

当行は、お客さまの資産形成や生活資金などに関する相談に対して、資産状況や家族構成などに基づいた総合的なコンサルティングを行い、お客さまの多様なニーズに応えていきます。

投資の裾野拡大・資産形成支援への取組強化

当行は、お客さま本位の業務運営に関する取組方針に基づき、ポートフォリオ提案や積立投信を活用した長期分散投資提案を行っています。

NISA非課税枠を活用した投資信託の提案など、長期・積立・分散を軸とした資産管理型営業によりお客さまの資産形成をサポートしています。また、地域の皆さまの金融リテラシー向上のため、各種セミナーを積極的に開催しています。

相続関連業務への取組強化

相続・終活への関心や資産を「次世代へつなぐニーズ」が高まるなか、当行はお客さまの円滑な資産承継をサポートするサービスとして「遺言信託」、「遺言代用信託」、「遺産整理業務」を提供しています。お客さまのニーズに積極的に対応していくため、本部に業務に精通する専任者（資産承継アドバイザー）を配置し、お客さま一人ひとりに寄り添ったコンサルティングを行っています。

個人貸出に関する取組み

当行はお客さまの豊かな生活をサポートするため、住宅ローンや無担保消費者ローンの取組みを強化しています。ローン取引を起点に、お客さまのライフプランに応じた複合的なサービスを提供することは、お客さまとの生涯にわたる取引にもつながります。両商品は、リスク対比の収益性が高く、当行の経営体質強化の観点からも、積極的に取り組む分野と考えています。

また、住宅ローンを起点として、資産形成層のお客さまに複合的なサービスを提供し、取引拡大を図っています。

お客さまの多様なニーズに対応するため、商品性の改善に取り組むとともに、利便性向上や業務効率化を図るため、デジタル化を進めています。住宅ローンでは、「電子契約サービス」が浸透し、無担保消費者ローンでは、約8割が「WEB完結サービス」でのお取り扱いとなっています。

相談拠点「個人相談プラザ」の拡充

「前橋」「高崎」「伊勢崎」「EAST」に加え、2024年8月に群馬県外初となる「深谷※」を開設し、合計5店舗で、平日にご来店が難しい資産形成層をはじめとしたお客さまの資産運用や保険・ローンの相談に応じています。

また、「個人相談プラザ前橋」は、土・日曜日限定の相続相談窓口を設置し、専任スタッフがお客さまからの相続の疑問点に関する相談に応じています。

※「ぐんぎん証券 高崎支店 深谷駐在事務所」(群馬県外初出店)も同一フロアに設置し、お客さまのニーズにワンストップで対応できる体制を整えています。



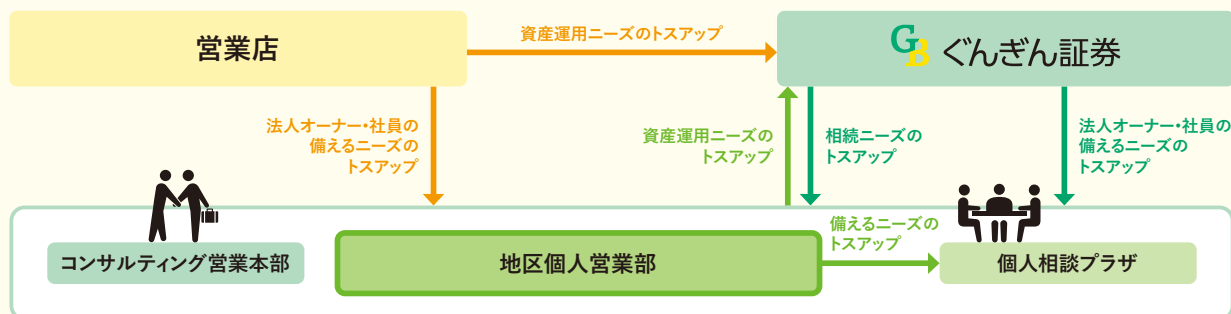
新築移転した深谷支店・深谷上柴支店内に個人相談プラザ深谷を併設し、支店・プラザの連携強化を図っています。

地区個人営業部の新設

2025年4月、多様化・高度化する個人のお客さまのニーズに対して、これまで以上に質の高い金融商品サービスを提供するため、資産形成・資産運用・資産承継に関するコンサルティング業務に特化した営業拠点として、12地区中7地区に地区個人営業部を新設しました。

お客さまのライフステージに応じて発生するさまざまなニーズに対して、専任の担当者がお客さま一人ひとりに合った、課題解決に向けたアドバイスや商品・サービスの提案を行うなど、資産形成や銀証連携、相続関連業務の取組みを強化しています。

【地区個人営業部のイメージ図】



〈銀証連携について〉

当行グループは、企業理念やパーパスに基づき、お客さまにとって何が最適な商品・サービスなのかを考え、お客さまの最善の利益実現を図ります。

当行では、お客さまのライフステージに応じて発生する資産形

成・資産運用・資産承継やリスクへの備えなどさまざまなニーズに対する包括的なサポートを行っています。

ぐんぎん証券では、お客さまの多様化する資産運用ニーズに対してより専門性の高いスタッフによるサポートを行っています。

お客さまの利便性を高める非対面チャネルのUI/UX向上

群馬銀行とお客さまとの最も身近な非対面チャネルとして、2022年4月より個人のお客さま向けに「ぐんぎんアプリ」を提供しています。また、2023年7月より法人・個人事業主向けポータルサイト「ぐんぎんビジネスポータル」を導入しており、いずれも利用者数は年々増加しています。

今後は、それぞれのサービスに対し、新たな機能の追加や操作性の改善を図ることで、お客さまのUI/UX向上につなげていきます。

ぐんぎんアプリ

「お客さまの最も身近な当行との接点」としてご利用いただくメインチャネルと位置付け、2022年4月に提供を開始しました。

〈主な機能〉

- ①残高・入出金明細照会
- ②振込・振替
- ③税金・料金支払
- ④引落予定明細照会・通知
- ⑤投資信託購入機能
- ⑥電子書面交付機能

ダウンロードはこちら▼

詳細・使い方など▼



ぐんぎんアプリ
特設ページ

ぐんぎんビジネスポータル

複数の金融機関の取引状況を視覚的にわかりやすくグラフ化して表示する機能や、来店せずに各種手続きを可能とする機能、お客さまごとに最適な商品・サービスの情報が受け取れる機能などをWEB上でご利用いただけます。



画面イメージ

お申込みは群馬銀行ホームページから

<https://www.gunmabank.co.jp/hojin/portal/>



群馬銀行グループ

群馬銀行グループは連結子会社6社、持分法適用子会社2社および持分法適用関連会社1社で構成され、銀行業を中心に幅広い金融商品・サービスを提供しています。中期経営計画では、パーパス実現を目指し、グループ総合力の発揮による新事業の探索と既存事業の深掘りに取り組んでおります。

会社名	※	主要業務内容
群馬中央興業株式会社	連・子	物品等輸送、現金自動設備の保守管理業務等
ぐんぎん証券株式会社	//	証券業務
ぐんぎんコンサルティング株式会社	//	コンサルティング、人材ソリューション、地域商社、マーケティング・広告事業
ぐんま地域共創パートナーズ株式会社	//	ファンドの組成・運営
ぐんぎんリース株式会社	//	リース業務
群馬信用保証株式会社	//	保証業務
株式会社群銀カード	持・子	クレジット業務
ぐんぎんシステムサービス株式会社	//	システムの開発・販売
スカイオーシャン・アセット マネジメント株式会社	持・関	投資運用業（投資信託委託業務）

(注) ※ 連・子（連結子会社）、持・子（持分法適用子会社）、持・関（持分法適用関連会社）

外部連携

群馬銀行グループは「TSUBASAアライアンス」「フィンクロス・パートナーシップ」等の広域連携や「群馬・第四北越アライアンス」「りょうもう地域活性化パートナーシップ」（足利銀行）等の地域連携に取り組んでいます。外部の力を活用し、当行グループの「つなぐ」力を強化していきます。

広域連携 TSUBASAアライアンス



参加銀行 千葉銀行 第四北越銀行 中国銀行 伊予銀行
東邦銀行 北洋銀行 武蔵野銀行 滋賀銀行
琉球銀行 群馬銀行（参加順）

地域連携 群馬・第四北越アライアンス



群馬・第四北越 アライアンス

広域連携 フィンクロス・パートナーシップ



参加銀行 池田泉州銀行 きらぼし銀行 群馬銀行
山陰合同銀行 四国銀行 千葉興業銀行
筑波銀行 福井銀行（五十音順）

地域連携 りょうもう地域活性化パートナーシップ



第四北越フィナンシャルグループとの 経営統合に関する基本合意について

これまでのアライアンスの連携効果などを踏まえ、地域への更なる貢献を永続的に果たしていくためには、経営の「規模」と「質」の両面で地方銀行トップクラスの新金融グループへとステップアップすることが必要だと考え、2025年4月に経営統合の基本合意書を締結し、2027年4月（予定）の経営統合に向け協議・検討を開始しました。

両社グループが共通の強みとそれぞれの強みを持ち寄り協働し、規模のメリットや広大なネットワーク・情報連携の優位性を活用することで、トップラインシナジーの最大化を目指してまいります。