

第 140 回定時株主総会 事前質問へのご回答

当行ウェブサイトにお寄せいただいた事前質問のうち、第 140 回定時株主総会においてご回答させていただいたご質問以外で、株主の皆さまのご関心が高いと思われるご質問についてご回答申し上げます。

記

Q. 第四北越フィナンシャルグループとの経営統合を発表しましたが、更なる規模の拡大を目指して TSUBASA アライアンスに参加しているその他の銀行の吸収は現段階で検討していますか。

A. 更なる経営統合について、現時点では検討していません。なお、TSUBASA アライアンスは、地域の持続的成長や金融システムの高度化に向け連携施策に取り組んでいます。第四北越フィナンシャルグループとの経営統合後も、引続き両行が TSUBASA アライアンス参加行として、他の参加行と連携し、利便性の高い商品やサービスの提供を実現していきたいと考えています。

Q. 経営統合後も株主優待は継続するのか教えてほしい。

A. 経営統合後の持株会社による株主還元方針（配当政策や株主還元率等）や株主優待制度については、今後両社で協議の上で決定していきます。

Q. 自社株買いをさらに推進して、配当金の支払いを節約すると共に増配をすべきと考えますが、自社株買いについての考えを教えてほしい。

A. 2025 年 2 月に株主還元方針を配当と自己株式取得を合わせた「株主還元率」から「配当性向」に変更し、2025 年 3 月期から適用しています。配当性向は親会社株主に帰属する当期純利益の 40%を目安とし、累進配当を導入しました。自己株式取得については、資本水準や資本効率、成長投資の機会や市場動向を踏まえて機動的に実施していく方針です。2025 年 3 月期は、2024 年 8 月の株式市場の大幅下落時に機動的に 50 億円の取得を公表し、実施しました。なお、配当については、4 期連続で増配しており、2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は、今回 45 円から 5 円増配の 50 円を予定しています。引続き、健全性と成長投資とのバランスを勘案しつつ株主還元の拡充を目指していきます。

Q. 人的資本の充実策に関連し、新卒社員の定着率の推移や定着率向上に向けて実施中の取り組みを教えてください。

A. 一般に、入社 3 年以内に離職する大卒新卒者の割合が 3 割とされる中、当行の入行 3 年以内の離職率は、直近で約 2 割（19%）です。昨年の状況は 26%であったため、定着率としては改善しています。また、若年層の定着率向上に向けて、①新入行員を対象としたメンター制度の実施、②渉外係に初めて配属となった行員の外訪活用時における指導員との帯同訪問実施、③社会人基礎力や業務基礎知識の習得のための体系的な育成プログラムの実践などといった取り組みを通じて、早期での職場適応・段階的な成長を企図した支援を行っています。

Q. 昨年アメリカでトランプ政権が発足して以降、アメリカの一部の企業では DE&I を撤廃、若しくは後退させる動きが見られています。群馬銀行は、今後も DE&I 推進の方針を堅持していくのか、また、DE&I 推進の取り組みが企業価値の向上に対してどのように作用していますか。

A. 地域と当行グループを持続的に成長させ、パーパスを実現するには、行員一人ひとりの活躍が不可欠であり、行員の働きやすさや働きがいの向上を確保するためにも DE&I 推進の方針は堅持していきます。
また、DE&I 推進の取り組みは、イノベーションの促進や行員のパフォーマンスの向上、優秀な人員の確保や企業イメージの向上につながると考えています。

Q. ニューヨーク支店は今後も経費に見合う利益を出す見通しがありますか。

A. ニューヨーク支店では 2025 年 3 月期に 6.7 億円の利益を計上しています。資本対比での収益性も高いことから、今後も 2028 年 3 月期の連結最終利益 600 億円の達成に向けて、収益を拡大していく方針です。米国の安定的な経済成長を背景に、北米での資金需要は旺盛です。県内の自動車関連取引先の米国子会社においても、EV 化やトランプ関税への対応を見据えた現地での投資の増加が見込まれます。こうした動向を踏まえ、今後も貸出を中心に取引の拡大に取り組んでいきます。

Q. 人口減少局面において、店舗経営の合理化をどのように推進しているのか教えてください。

A. 店舗の統廃合や機能集約を進めることで、専門人材や地域情報を集約し、店舗の高付加価値化と店舗運営の効率化の両面を追求していきます。店舗の老朽化等による建替えのタイミングでは、お客さまの生活動線等も踏まえた店舗再配置を検討するとともに、グループ拠点・休日拠点・他行共同化等の併設なども検討することで、お客様の利便性向上やワンストップ化による提案力強化などにつなげていきます。

Q. 顧客重視の例として土日祝日にも融資関係に対応できないのですか、ネットだけでなく面談対応できないのですか。

A. 当行では、平日営業の営業店に加えて、休日対面チャネルの充実にも努めています。具体的には、県内を中心として、住宅ローンや消費者ローン（マイカーローン、カードローン）、資産運用、相続等の個人向け相談ニーズ全般に対応可能な「個人相談プラザ」を5拠点（県内4、県外1）設置しております。また、県外を中心に住宅ローンや消費者ローンなどのご相談、お申込みが可能なローンステーションを10拠点（県内1、県外9）設置しております。今後も対面とともに非対面での営業にも努めてまいります。

Q. 子供向けの見学会やイベントは行わないのですか。

A. 高校生が楽しみながら金融経済に触れ、金融知力を身につける機会を提供するため、全国高校生金融クイズ選手権「エコノミクス甲子園」の群馬大会を主催しています。また、社会貢献活動の一環として、群馬県内の高校からの要望に応じて本店見学を受け入れているほか、地域の小中学校の児童・生徒の体験学習の要望がある場合には、随時ご相談の上、支店見学を受け入れています。

Q. 他社の株式を、購入・保有・売却する際の理由や基準を教えてください。

A. 純投資目的で保有している株式は、当該株式から得られる安定的な配当金収入や、株式の売買によるキャピタルゲインの獲得を主な目的として、リスク・リターンを考慮しながら購入・保有・売却を行っています。政策保有株式は、保有先との取引関係の維持・強化、地域経済の活性化等を目的に保有してきましたが、基本的には縮減していく方針であり、保有先との十分な対話を行いながら、縮減を進めている途上です。なお、現時点での保有適否については、中長期的な取引関係や経済合理性等を精査のうえ総合的に検証しており、特に経済合理性については、個別銘柄毎の取引等から得られる収益を基に算出した収益性指標（RORA）が基準値以上になるかという観点で毎年検証しています。

以 上