

経営プラットフォームの転換

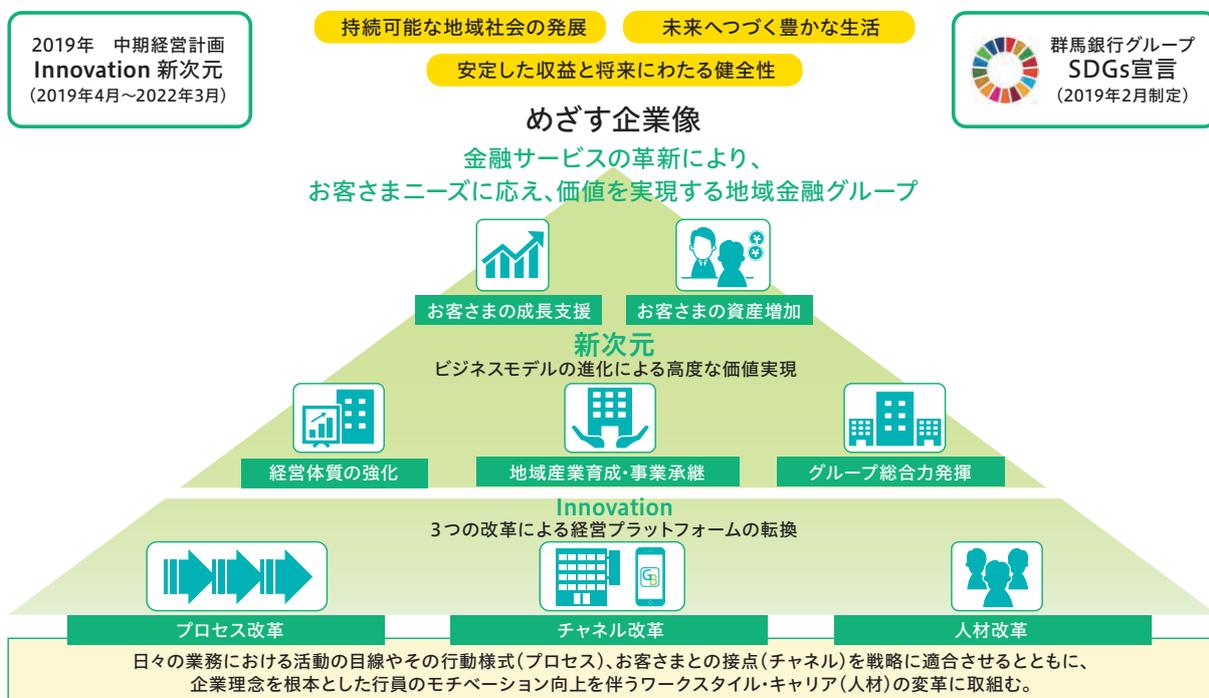
2019年中期経営計画「Innovation 新次元」～価値実現へ向けて～ 《計画期間：2019年4月から2022年3月までの3年間》

考え方について

当行は、「2013年中期経営計画 V-プラン ～価値提案銀行への進化～」から「2016年中期経営計画 Value for Tomorrow ～価値ある提案を明日に向けて～」にわたる6年間において、「価値ある提案」を基本コンセプトに、お客さまへ当行ならではの提案を行いサポートすることで、地域とお客さまとともに成長することをめざしてきました。

本計画では、社会情勢の変化を踏まえ、これまで6年間取り組んできた「価値ある提案」を礎として、その提案価値を実現することに主眼を置き、提供するサービスの革新により、「価値を実現する金融グループ」への発展をめざし、名称を「Innovation 新次元」としました。

《中期経営計画骨子》



めざす企業像と基本方針

めざす企業像

金融サービスの革新により、お客さまニーズに応え、価値を実現する地域金融グループ

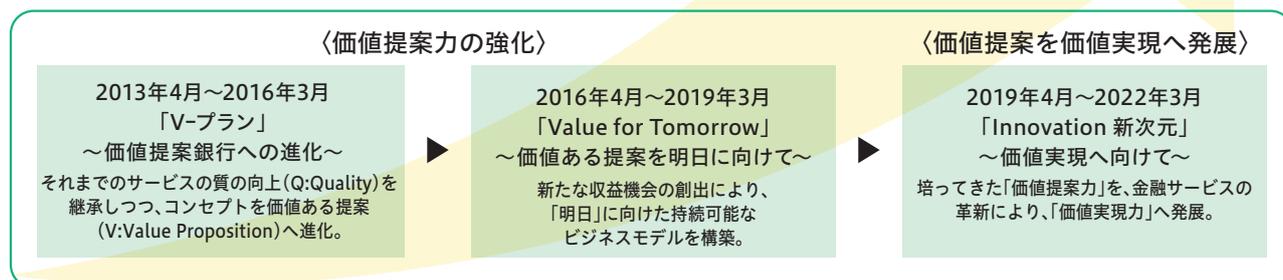
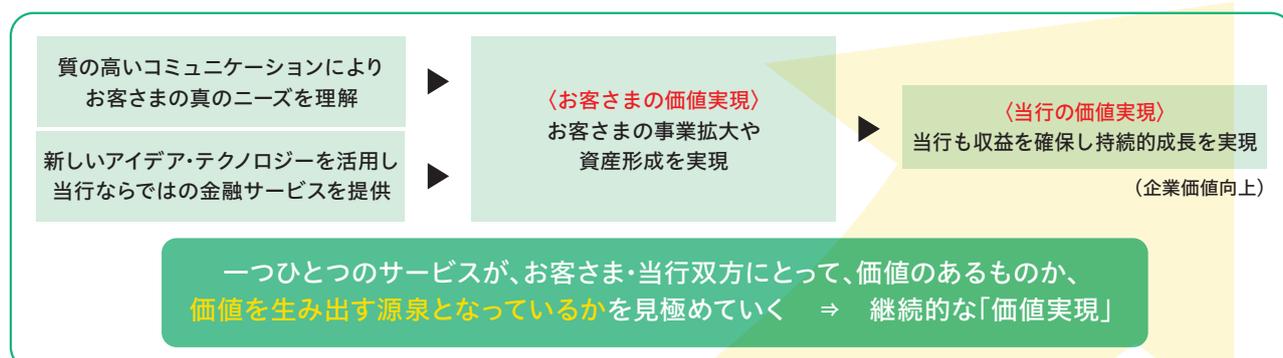
2つの基本方針

Innovation	新次元
<p>3つの改革による経営プラットフォームの転換</p> <p>①私たちの日々の業務における活動の目線やその行動様式(プロセス)、②お客さまとの接点(チャネル)、そして③企業理念を根本とした行員のモチベーション向上を伴うワークスタイル・キャリア(人材)の3つの変革(Innovation)に取組み、新たな戦略に実効性を伴わせるための構造改革を行います。</p>	<p>ビジネスモデルの進化による高度な価値実現</p> <p>これまで培ってきた「価値ある提案」を引き継ぎつつ、従来からの金融サービスの延長ではなく、個々のお客さまの真のニーズに応えられる質の高いコンサルティングを実践することで、お客さまにとって最適な「価値実現」を追求するとともに、収益構造の抜本的な転換(新次元)をめざします。</p>

■ 当行がめざす価値実現

■ 培ってきた提案力の開花

〈お客さまのニーズを捉え、当行ならではの金融サービスを提供し、お客さまと当行双方の価値を実現します〉



■ 計数計画（計数目標）

■ 計画最終年度（2022年3月期）における連結計数目標

〈収益性指標〉	親会社株主に帰属する当期純利益	240 億円
	非金利業務利益	200 億円
	RORA	0.5% 以上
〈効率性指標〉	OHR	65% 程度
〈健全性指標〉	総自己資本比率	12% 台

■ 長期目標

〈収益性指標〉	ROE	5% 以上
---------	-----	-------

■ 計数目標の達成に向けた主要計数

〈資金利益〉	リテール貸出末残	4 兆 7,800 億円
	無担保消費者ローン末残	600 億円
〈非金利業務利益〉	法人役務収入（連結）	42 億円
	預かり金融資産残高（連結）	1 兆円
〈地域活性化 /SDGs〉	事業性評価に基づいた課題解決件数	1,500 件
	事業承継支援先数	6,000 先
	創業支援先数	2,000 先
	女性管理職数（2019/3 末比）	20% 増加

※当行ホームページに中期経営計画のアナリスト向け説明会資料を掲載しています。こちらより、ご覧いただけます。



<https://www.gunmabank.co.jp/ir/hosin/pdf/setsumeikai.pdf>

ビジネスモデルの進化

戦略テーマと主要施策について

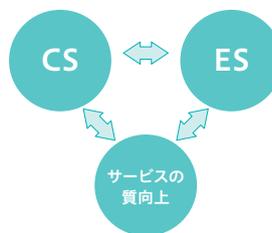
本計画では、2つの基本方針のもと、それぞれに以下の戦略テーマを設定し、具体的な諸施策を展開することにより、めざす企業像の実現に取り組めます。

『3つの改革による経営プラットフォームの転換』

(1) 仕事の質向上をめざしたプロセス改革

お客さまとの中長期的な関係を深め、行員がお客さま本位の活動に集中して取り組めるよう業務の廃止や抜本的見直し、デジタル技術の活用を進め、お客さまと行員の満足度向上をめざします。

- 仕事の過程や質を大切にす文化の醸成
- サービスの質向上を起点としたESとCSの好循環
- 「業務仕分け」によるコスト削減への取組み
- ゼロベース発想による事務の抜本的スリム化
- 新たなデジタル技術を活用した業務革新



(2) お客さま接点拡充のためのチャネル改革

店舗ネットワーク改革や非対面チャネルの大幅な拡充により、お客さまの利便性向上を

図るとともに、コミュニケーションの機会を増やします。

- 「DigiCal (デジタル) 戦略」による顧客体験の向上
- 店舗網・店舗機能の選択と集中による最適化
- 外部パートナーとの連携による新たな顧客アプローチ
- 本部営業の強化とエリア制導入によるお客さま接点拡充
- コミュニケーション充実によるお客さまロイヤルティ向上

* 「デジタル戦略」とは 成長分野の「Digital (デジタルチャネル)」と当行の強みである「Physical (対面営業)」を効果的にミックスする戦略。

【具体的な取組み】

■店舗の統廃合と店舗機能の変更による店舗網の最適化

来店客数や地域の特性を考慮しつつ、店舗の統廃合や機能変更を進め、店舗網の最適化を図ります。



《移動店舗車》



個人相談プラザ前橋 (2019年2月オープン)



■新たな個人向けコンサルティング拠点の拡充

平日にご来店いただくことが難しいお客さまにゆっくりとご相談いただけるよう土・日・祝日にも営業する個人向けコンサルティング店舗「個人相談プラザ」の設置や県内主要商業モール内への相談窓口等の設置を進めます。

■非対面 (デジタル) チャネルの充実と対面チャネルとの連携強化

休日相談拠点等の対面チャネル、スマホアプリやSNS等の活用による非対面チャネルの充実、および対面と非対面の連携をいっそう強化することにより、お客さまにとってより便利でより魅力的なチャネルの構築に努めます。



(3) 創造力発揮に向けた人材改革

同質的な人材育成からエッジの効いた人材育成への転換を進め、創造力を発揮し、お客さまのお役に立てる行員を創出します。

- 「タレントマネジメント」による働きがいの向上
- 専門人材の中長期的な育成のための土台作り
- 人材総合力の底上げと自発的に行動する組織への転換
- 企業活力向上につながるダイバーシティ推進
- 行員一人ひとりの活躍をサポートする働き方改革



女性専門チームによる活動

『ビジネスモデルの進化による高度な価値実現』

(1) 地域産業の育成・活性化と事業承継への取組み

地域経済の活力を維持・向上させるため、当行のネットワーク力を発揮し、地方創生やお客さまの事業承継課題に主体的に取り組めます。

- 地域の面的成長に向けた地公体との連携・成果の結実
- 主要産業等の付加価値向上支援や起業支援の充実
- 取引先企業の事業承継課題への網羅的な取組み
- 経営支援の充実や「サポートマネー」の積極的な投入



桐生市と連携した桐生支店建替え
(支店でのイベントイメージ)

(2) 的確なコンサルティングによるお客さまの成長支援

お客さまの課題やニーズを的確に把握することで、最適なソリューションを提供し、お客さまの成長をサポートしていきます。

- 事業性評価を基礎としたコンサルティングの実践
- 社会構造の変化を捉えた法人向けサービスの多様化
- 質の高い貸出推進と取引先企業のコア化による顧客基盤の拡充
- 有望マーケットにおけるネットワークと企業取引の拡大
- 海外展開 / 取引支援と外為取引の拡充

(3) お客さまの資産を安定的に増やしていく取組みの充実

お客さまの資産を中長期的に増やしていくことを使命として、お客さまのライフステージに応じた資産形成のサポートに取り組めます。

- お客さま本位の資産形成サポートの実践
- 銀証連携による多様な運用ニーズへの対応
- 増加するシニア層ニーズへの積極的な対応
- 個人向けマーケティング戦略の再構築
- 法個一体営業やウェルスマネジメントへの新たな取組み



お客さま本位の資産運用提案

(4) 環境変化へ適応する経営体質の強化

ガバナンス態勢の強化、リスクリターン管理の充実を図るとともに、事業活動を通じたSDGs達成に向けた取組みを強化します。

- マーケット運用態勢の高度化による収益力向上
- 収益・リスク・資本の一体的管理・運営に向けた取組み
- 企業価値向上を支えるガバナンス態勢の強化
- コンプライアンス態勢の整備による健全な組織の確立
- ITの戦略的活用とシステムインフラの整備
- 本業としての取組みによるSDGs達成への貢献



ぐんぎん SDGs 私募債

(5) グループ総合力発揮による多面的なニーズ対応

リース・証券・コンサルティングなどグループ各社の機能を最大限発揮し、お客さまの多様なニーズにお応えします。

- 連結収益の最大化に向けた取組み
- 更なる総合力強化のための事業分野開拓

- 群馬銀行グループ
- ・群馬銀行
 - ・ぐんぎんリース
 - ・ぐんぎん証券
 - ・群馬中央興業
 - ・ぐんぎんコンサルティング
 - ・群銀カード
 - ・群馬信用保証
 - ・ぐんぎんシステムサービス
 - ・香港現地法人
(スカイオーシャン・アセットマネジメント)
 - (フィンクロス・デジタル)