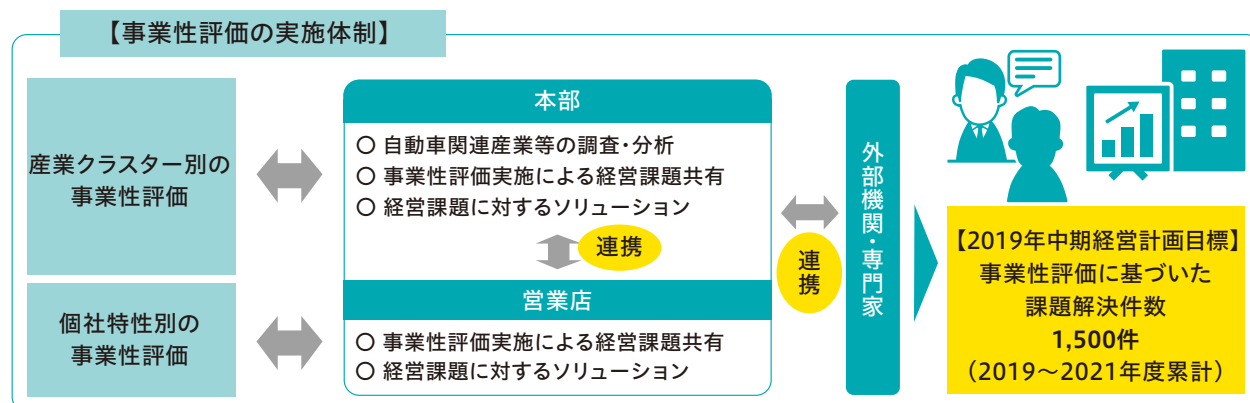


群馬銀行の活動

法人のお客さまへの取組み

(1) 事業性評価に基づく課題解決

○当行では、法人の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内在する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。

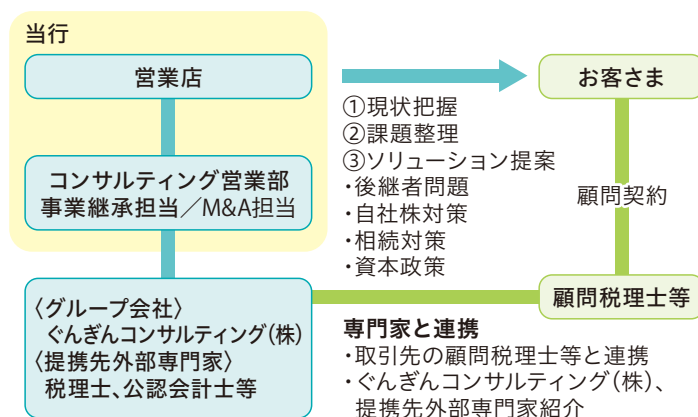


(2) 事業承継

○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。これまでも、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で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100%子会社のぐんぎんコンサルティング(株)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】



【個別相談会】

セミナー名	開催時期	開催場所	参加者累計
事業承継 「個別相談会」	19/5・9、 20/3	県内 2 県外 2	企業 20 社

群馬銀行の活動

(3) M&A

○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、2019 年度中は 13 社の後継者不在のお取引先に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、新たに以下の外部機関と「M&Aに係る業務提携契約」を締結しました。

2019 年 7 月 ほけんの窓口グループ ※本内容に関する左記グループと金融機関との提携は全国初

2020 年 3 月 県内 3 信用金庫（高崎信用金庫、桐生信用金庫、しのめ信用金庫）



M&Aを活用した成長戦略セミナー

(4) ビジネスマッチング

○取引先企業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、お取引先企業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。

(5) 私募債発行

○資金調達支援とともに、お客さまのSDG s達成への貢献ニーズに応えるため、ぐんぎんSDG s私募債等を取扱っています。SDG s私募債は、当行が受領する私募債発行手数料の一部を、学校や自治体等へ、またはSDG sの取組みを行う団体等へ寄付・寄贈しています。

2020 年 3 月末 発行累計額 729 億円（環境配慮型および地方創生私募債を含む）

寄付・寄贈累計 348 件 62,052 千円（地方創生私募債を含む）



子育てセンターへ寄贈した「創作木製遊具」

(6) 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コンサルティングにおいて、高い専門性を要する場合や複雑で難度の高い取組みになる場合、専門性をもつぐんぎんコンサルティングの各コンサルタントが最適なソリューションを提案し、課題解決に向けた実行支援を行っています。



■ 個人のお客さまへの取組み

(1) 預かり金融資産

○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、低リスク志向のお客さま向けに元本確保型ファンドを取扱いました。

○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」の専用商品を拡充しました。また、積立商品キャンペーンを実施しました。

○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。

○休日営業拠点「個人相談プラザ」の拡充

2019年10月に「高崎」「EAST」を加え、「前橋」を含めた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。



プラザ前橋（前橋南モール出張所）

投資信託

分散投資でリスクを抑えながら、中長期で安定的な運用成果が期待できるバランス型運用のコアファンドの推進を継続していきます。また、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。

生命保険

公的年金保険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ます。また、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いきます。

債券（金融商品仲介）

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。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

○相続関連業務の本部専担者を増員し、態勢を整備するとともに、相続に関するお客さまの潜在的なニーズを捉え、遺言信託や遺産整理業務などに取組んでいきます。

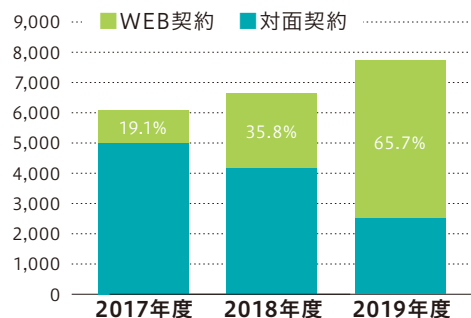
(3) 無担保消費者ローン

○2018年11月より無担保消費者ローンにおいて、WEB完結サービスの対象商品を拡大し、マイカーローンや教育ローン等で「WEB契約」を行えるようにしました。

【WEB完結サービスの対象商品（証書貸付）】



【WEB契約割合の推移（契約件数ベース）】



○SNSに無担保消費者ローンの広告を掲載するなど、多様なチャネルにおいて広告を行い取引の拡大を図りました。

○多様化するお客さまのニーズにお応えするために、各種ローンの商品性の改定を行いました。

たとえば、マイカーローンの借入上限の引上げ（500万円→1,000万円）や完済時年齢の引上げ（71歳未満→76歳未満）、勤続年数の短い方（1年未満）を取扱対象とするなどの変更をしています。