2020年3月期 決算説明会

説明者 代表取締役頭取 深井 彰彦

2020年5月22日



目次

I. 2020年3月期 決算概要		
1. 損益状況	P.	1
2. 資金利益の状況	P.	2
3. 預貸金の状況	P.	4
4. 有価証券の状況	P.	5
5. 非金利業務利益の状況	P.	6
6. 本業利益の状況	P.	7
7. 経費の状況	P.	8
8. 与信費用の状況	·····P.	9
9. 業績見通し (21年3月期)	P.	10
Ⅱ.経営戦略・株主還元等		
1. 中期経営計画(進捗)	P.	11
2. 3つの改革による経営プラットフォームの転換	P.	12
3. ビジネスモデルの進化による高度な価値実現(事業承継)	P.	14
4. ビジネスモデルの進化による高度な価値実現(相続関連業務)	P.	16
5. 収益力向上に向けた取組み	P.	17
6. 有価証券運用	P.	18
7. 自己資本等の状況	P.	19
8. 株主還元の状況と1株当たり指標等	P.	20
Ⅲ.環境・社会・ガバナンス		
1. ESG(環境・社会)	P.	21
2. ガバナンス向上の取組み	P.	22
※群馬銀行グループ SDGs宣言	P.	24

I. 2020年3月期 決算概要



1. 損益状況

■連結

(単位:億円、%)

	No.	19/3期	20/3期	
	INO.	19/3共月	20/3州	19/3期比
コア業務粗利益	1	910	847	▲ 63
うち非金利業務利益	2	167	171	4
経費	3	575	561	▲ 13
コア業務純益	4	334	285	4 9
OHR	5	63.2	66.3	3.1
経常利益	6	357	315	▲ 42
親会社株主に帰属する 当期純利益	7	233	222	1 0

■ポイント

【連結】

- 非金利業務利益は証券子会社とリース子会社が貢献し、前期比 +4億円。
- 最終利益は、リース子会社のグループ持分100%化に関連した 政策株の売却益により、単体179億円に対し、連単差額43億円の 222億円。

【単体】

- 投信解約損益(ヘッジ目的のベアファンド解約)の減少を主因に コア業務粗利益は減少。
- 一方経費は、人件費・物件費を中心に削減し、投信解約損益 除きのコア業務純益は前期比▲4億円に止めた。
- 与信費用は、埼玉・京浜地区における与信先の中間管理を 強化し前期比▲36億円と計画(40億円)水準でコントロール。

■単体

		No.	19/3期	20/3期	
				20/ 0/4]	19/3期比
コ	ア業務粗利益	1	856	784	▲ 72
	資金利益	2	744	676	▲ 67
	投信解約損益	3	36	▲ 14	▲ 51
	非金利業務利益	4	112	107	▲ 5
	役務取引等利益	5	105	98	▲ 7
	その他業務利益	6	7	9	2
経	経費		561	544	A 17
コ	コア業務純益		295	240	▲ 55
	(除く投信解約損益)	9	259	254	4
実	. 質業務純益	10	268	244	▲ 23
有	価証券関係損益	11	117	54	▲ 63
与	与信費用		79	43	A 36
その他		13	▲ 13	2	16
経常利益		14	319	253	▲ 65
特別損益		15	4	▲ 6	▲ 2
当	期純利益	16	209	179	▲ 30

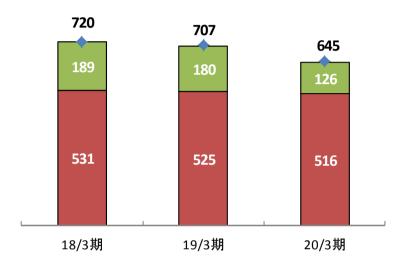
資金利益減少の主要因は有価証券利息配当金(▲67億円)

2. 資金利益の状況(1)

国内部門の資金利益

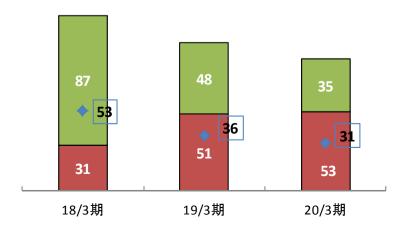
(単位:億円)

■うち貸出金利息 ■うち有価証券利息配当金 ◆資金利益



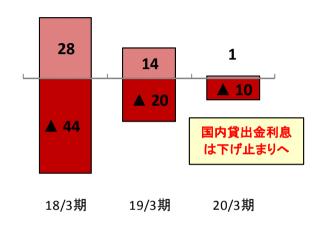
国際部門の資金利益

■うち貸出金利息 ■うち有価証券利息配当金 ◆資金利益



増減要因

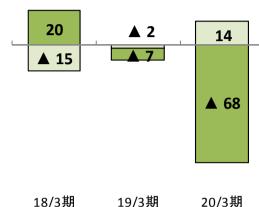
■残高要因 ■利回要因 (貸出金利息)



□残高要因 ■利回要因

(有価証券利息配当金)

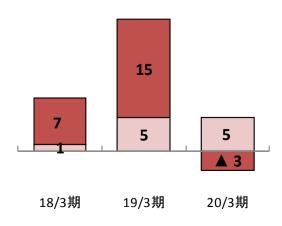
(単位:億円)



19/3期 20/3期

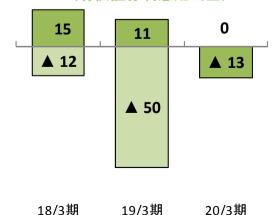
増減要因

□残高要因 ■利回要因 (貸出金利息)



□残高要因 □利回要因

(有価証券利息配当金)



Innovation 新次元

-2-

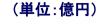
2. 資金利益の状況 ②

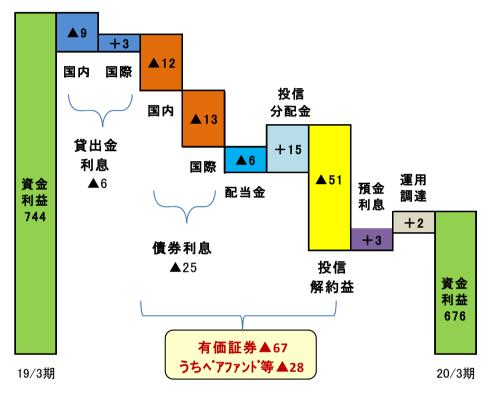
・投信解約損のうち28億円は、ヘッジ目的のベアファンド解約等。 ・アパートローンの金利は下げ止まり感。

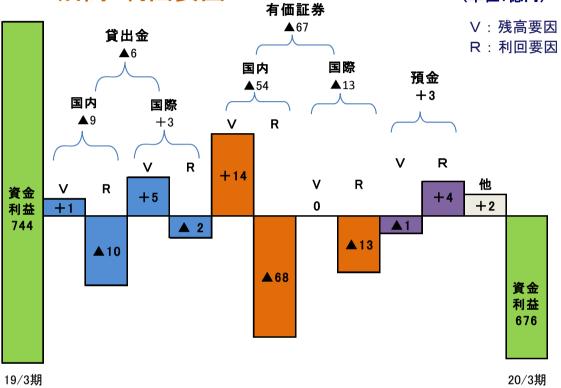
- 資金利益の増減要因
- (単位:億円)

(単位:%)





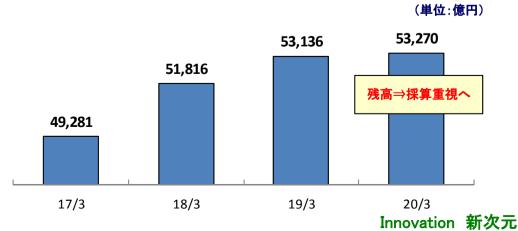




■貸出金利回(国内)の推移

1.20 中小企業(除:政策店) 1.15 1.12 住宅ローン ── アパートローン 1.10 __1.07 1.05 1.05 1.00 1.01 1.03 1.00 0.97 0.99 0.95 0.96 0.90 17/Q4 18/Q1 18/Q2 18/Q4 19/Q1 19/Q2 19/Q4 18/Q3 19/Q3

■貸出金(国内) 平残推移



リテール貸出は計画水準で推移。県内中小企業で増加。

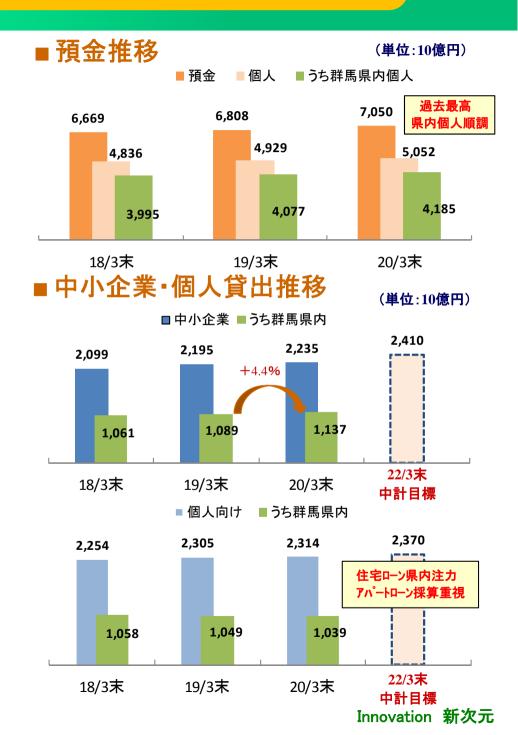
3. 預貸金の状況

■預貸金の内訳

			Ι.		
		19/3末	20/3末	19/3末比	
				増減額	増減率
Ħ	夏金等	70,161	72,416	2,254	3.2
	預金	68,084	70,501	2,416	3.6
	うち個人預金	49,296	50,526	1,230	2.5
譲渡性預金		2,076	1,915	▲ 161	▲ 7.8

貸出	貸出金		55,654	56,023	368	0.7
IJ.	テ-	ール	45,008	45,505	497	1.1
	#	1小企業(*1)	21,951	22,358	406	1.9
	個	人	23,056	23,147	91	0.4
		うち住宅ローン	13,170	13,124	▲ 46	▲ 0.4
		うちアパートローン	6,316	6,514	198	3.1
	うち無担保ローン		515	546	31	6.1
そ	その他		9,165	9,123	▲ 42	▲ 0.5
	ク	ロスボーダー	1,072	1,053	▲ 19	▲ 1.8
	ス	トラクチャート・ファイナンス	103	180	76	73.7
	国内大·中堅企業		6,651	6,619	▲ 31	▲ 0.5
	その他(*2)		1,338	1,270	▲ 67	▲ 5.0
海	海外店		527	542	14	2.8
公	共		953	851	▲ 101	▲ 10.7

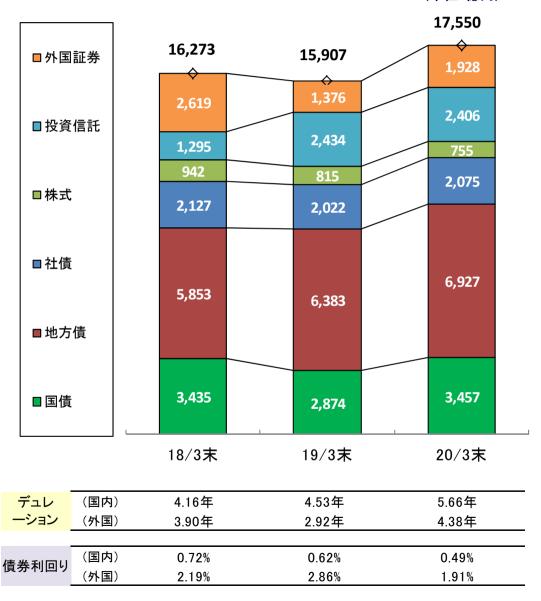
※「中小企業」(*1)には地方公社、東京支店・大阪支店勘定を含めず、その他(*2)に区分。



4. 有価証券の状況

■ 有価証券末残高 (評価損益を含まないベース)

(単位:億円)



■ 有価証券評価損益(滿期保有を除く)

(単位:億円)

	10/2=	20/3末	
	19/3末	20/3末	増減
外国証券	25	▲ 6	▲31
投資信託他	55	▲203	▲ 258
株式	852	570	▲282
政策投資	803	563	▲239
純投資	49	7	▲ 42
債券	176	78	▲98
国債	58	8	▲ 50
地方債	94	59	▲ 35
社債	23	11	▲ 11
合計	1,110	438	▲672

■ 売却損益

	19/3期	20/3期	
	10/0/41	20,074	増減
有価証券関係損益	117	54	▲ 62
債券関係損益	▲ 27	4	31
株式等関係損益	144	50	▲ 94
株式等売却損益	144	62	▲ 82
純投資	61	26	▲ 34
政策投資	83	36	▲ 47
株式等償却 (▲)	_	12	12
投信解約損益	36	▲ 14	▲ 51
合計	154	40	▲ 114

5. 非金利業務利益の状況

- ・ 法人役務は増加基調。
- ・ぐんぎん証券は順調に推移、銀証連携の成果は着実

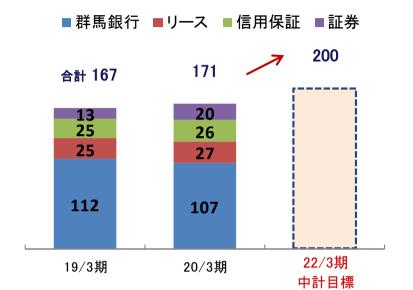
■ 非金利業務利益(連結)

(単位:億円)

		19/3期	20/3期 г	
		19/3共	20/ 3共	前期比
連約	吉非金利業務利益	167	171	4.0
Α	法人役務関連	22	29	6.3
	シ・ローン	5	7	1.6
	私募債	3	3	0.3
	法人向け事業保険	3	0	▲ 2.6
	M & A	2	3	1.0
	ビジネスマッチング	3	4	1.3
	コベナンツ融資・短期継続融資	1	3	2.1
	デリバティブ(金利・為替)	4	6	1.9
	金融商品仲介・その他	2	3	0.7
В	. 預かり金融資産関連	53	55	2.3
	投信取扱手数料	24	22	▲ 1.9
	保険販売手数料(個人)	17	14	▲ 2.8
	ぐんぎん証券(個人向け)他	12	19	7.0
С	. その他	91	87	▲ 4.6
	団信配当金	14	10	▲ 3.9
	基盤役務(内国為替、代理事務等)	83	85	1.8
	ローン保証料	▲ 63	▲ 64	▲ 1.9
	ぐんぎんリース	25	27	2.0
	群馬信用保証	25	26	0.3
	その他	7	4	▲ 2.9

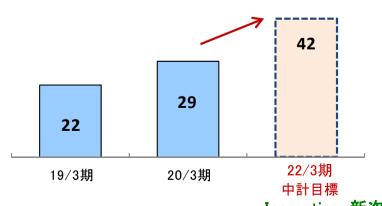
■非金利業務利益推移

(単位:億円)



※合計は連結調整後の金額のため各社の合計とは一致しない。

■法人役務推移



6. 本業利益の状況

- ・顧客向けサービス業務利益は黒字を確保。
- 同利益率も上昇基調で推移。

■ 本業利益 (顧客向けサービス業務利益+有価証券利息配当金)

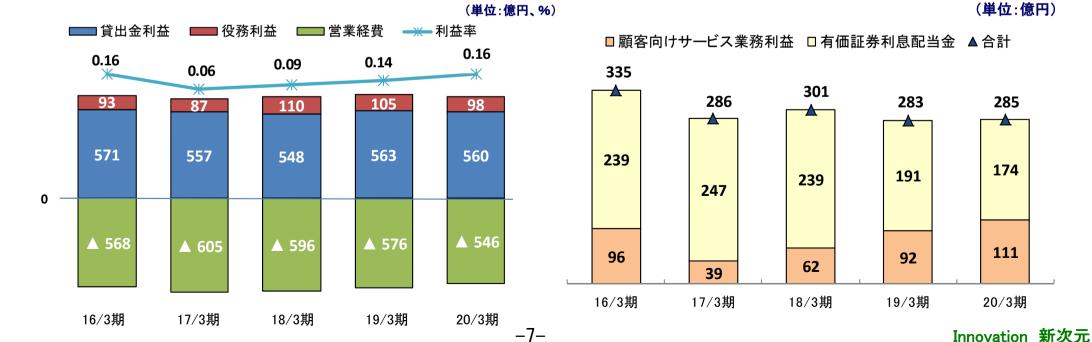
(単位:億円)

		U					
	顧客向け サービス業 務利益率	顧客向け サービス業 務利益	貸出金 利益	役務 利益	営業 経費	貸出金 平残	預貸金 直利鞘
16/3期	0.16%	96	571	93	568	49,056	1.17%
17/3期	0.06%	39	557	87	605	50,721	1.10%
18/3期	0.09%	62	548	110	596	53,328	1.03%
19/3期	0.14%	92	563	105	576	54,913	1.03%
20/3期	0.16%	111	560	98	546	55,231	1.02%

<u> </u>	1)+2)
有価証券利息配当金(※)	本業利益
239	335
247	286
239	301
191	283
174	285

(※)投信解約損益除く

- ※ 顧客向けサービス業務利益 =貸出金利益(貸出平残×預貸金利鞘)+役務取引等利益-営業経費
- ※ 同利益率 =顧客向けサービス業務利益:預金平残



7. 経費の状況

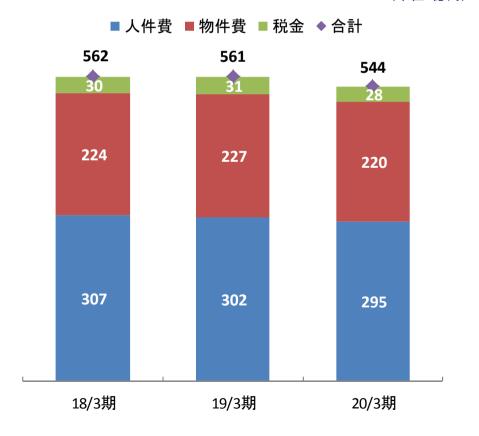
経費は、前期比▲17億円。連結OHRはコア業務粗利益減少し上昇。

■ 連結OHR

	18/3期	19/3期	20/3期	22/3期 中計目標
連結OHR	60.5%	63.2%	66.3%	65% 程度

■ 経費の推移(単体)

(単位:億円)



■ 増減要因

(単位:億円)

	19/3期	20/3期	前期比	主な要因
人件費	302	295	A 7	給料▲3、賞与▲2、社会保険料等▲1
物件費	227	220	A 7	営繕費▲4、保守管理費▲1、外注費▲1
税金	31	28	A 2	外形標準▲1、消費税▲1(増税+0.8)

■ 投資額の内訳

(単位:億円)

	19/3期	20/3期	前期比
システム	49	30	▲ 19
事務機器	3	0	A 3
動産・不動産	32	29	A 3
うち店舗施策	14	8	▲ 6
合計	84	60	▲ 24

■ システム関連経費





8. 与信費用の状況

- ・与信費用は、前期比▲36億円と大幅減少し計画ライン。
- 中間管理強化を継続。

■ 与信費用の推移と内訳(単体)

(単位:億円、%)

		17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	前期比
1	与信費用	47	23	79	43	▲ 36
	一般貸倒引当金純繰入額	4	▲ 10	3	▲ 11	▲ 14
	不良債権処理額	43	34	76	54	▲ 21
	償却債権取立益(▲)	0	0	0	0	▲ 0
2	貸出金(平残)	50,721	53,328	54,913	55,231	318
与	信費用比率 (=①/②)	0.09	0.04	0.14	0.08	▲ 0.06

(単位:億円)

			17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	前期比
与	信費	費用	47	23	79	43	▲ 36
	引	当率変動要因	8	▲ 9	4	A 5	A 9
	そ	の他の要因	39	32	75	48	▲ 27
		DCF	▲ 4	▲ 3	▲ 3	▲ 14	▲ 11
		ランクダウン	62	49	97	90	A 7
		回収・ランクアップ他	▲ 19	▲ 14	▲ 19	▲ 28	▲ 9

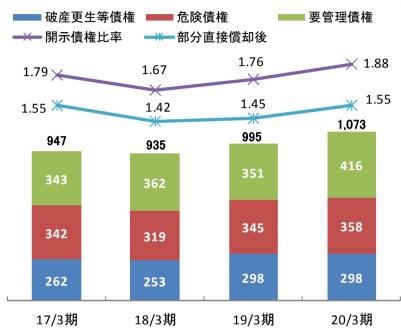
■ 貸倒引当金の引当率

(単位:%)

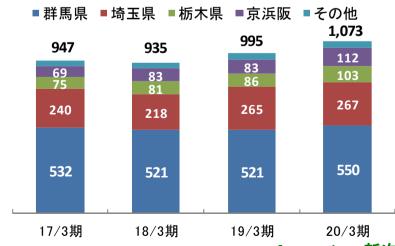
								<u>. 早12:%) / </u>
			引当対象	期間	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期
正常先			債権全額	1年	0.039	0.044	0.070	0.071
その他	実抜計画先 でない先	区分1	"	3年	1.111	1.038	0.992	0.957
要注意先	実抜計画先	区分2	//	3年	8.106	7.200	6.664	6.271
要管理先		区万亿	"	3+	0.100	7.200	0.004	0.271
破綻懸念先Ⅲ分類		非保全額	3年	39.488	37.470	34.668	32.950	

■ 金融再生法開示債権 (区分別推移)

(単位:億円、%)



■ 金融再生法開示債権 (地域別推移)



9. 業績見通し(21年3月期)

■連結

(単位:億円)

	No.	20/3期	21/3期	
	140.	20/ 3 747	見通し	前期比
コア業務粗利益	1	847	832	▲ 15
うち非金利業務利益	2	171	176	5
経費	3	561	563	2
コア業務純益	4	285	270	▲ 15
OHR	5	66.3	67.7	1.4
経常利益	6	315	285	▲ 30
親会社株主に帰属する 当期純利益	7	222	205	▲ 17

■単体

(単位:億円)

		No.	20/3期	21/3期 見通し	前期比
¬ :	ア業務粗利益	1	784	772	▲ 12
	資金利益	2	676	657	1 ▲ 19
	非金利業務利益	3	107	114	2 7
	役務取引等利益	4	98	106	8
	その他業務利益	5	9	8	▲ 1
経	費	6	544	545	1
	ア業務純益	7	240	227	▲ 13
有	価証券関係損益	8	54	95	41
与	信費用	9	43	50	7
そ	の他	10	2	▲ 21	▲ 23
	うち退職給付費用	11	▲ 1	▲ 19	▲ 17
経	常利益	12	253	250	▲ 3
当	期純利益	13	179	180	1

■コア業務粗利益の増減内訳(単体)

(単位:億円)

	貸出	出金	有価	証券	預金	ᆂᇫᇎ	
	国内	国際	国内	国際	調達等	非金利	
20/3期	+1				+13	+7	21/3期
	V: +6		1 1	A 6		2	
	R: ▲ 5	▲ 16		V: +8			
784			V: +10	R: ▲ 14			772
, 0 1		V: ▲1	R: ▲21				
	1	R: ▲15			J		
		G	γ 1 9				

■ 平残と利回(単体)

(単位:億円、%)

		平残	平残 前期比		前期比
貸	出金	55,829	598	0.99	▲0.04
	うち国内	53,906	635	0.96	▲0.01
有	価証券	18,130	1,528	0.77	▲0.18
	うち国内	16,128	1,146	0.70	▲0.13
預	金	68,794	993	0.00	▲0.01
	うち国内	68,322	1,110	0.00	_

Ⅱ. 経営戦略・株主還元等



1. 中期経営計画(進捗)

「Innovation新次元」~価値実現へ向けて~

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

戦略テーマ

3つの改革による経営プラットフォームの転換

プロセス・チャネル・人材の3つの改革を進めることで、 お客さまとのコミュニケーションの充実や中長期的な関係構築に取り組み、お客さまの満足度を飛躍的に向上 させていきます。 ビジネスモデルの進化による高度な価値実現

これまで培ってきた「価値ある提案」を引き継ぎつつ、収益源の多様化をはじめとした、ビジネスモデルの進化に取り組み、お客さまにとって最良な「価値実現」を追求していきます。

● 計画最終年度(2022年3月期)における連結計数目標

	項目	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	2021年3月期 計画	目標
<収益性指標>	親会社株主に帰属する当期純利益	233億円	222億円	205億円	240億円
	非金利業務利益	167億円	171億円	176億円	200億円
	RORA	0.54%	0.53%	0.5%程度	0.5%以上
<効率性指標>	OHR	63.2%	66.3%	67.7%	65%程度
<健全性指標>	総自己資本比率	12.25%	11.95%	12%程度	12%台

● 長期目標

 <収益性指標> ROE
 4.4%
 4.4%
 4.1%
 5%以上

※RORA: リスクアセットに対する利益の割合であり、リスクに対する収益性を表す。

RORA = 親会社株主に帰属する当期純利益/リスクアセット

2. 3つの改革による経営プラットフォームの転換①

- ① 仕事の質向上を目指したプロセス改革
 - 業務改革プロジェクト(ゼロ化・スリム化)



・4,901件 ⇒ 760案件に集約整理し実行中



(意見の集約)

「意見募集」(職場) 総数:4,901件

「案件化」(本部) 1,122件の案件に集約 「実現」 やめる・削る・代える の観点で合理化

1,122件の案件のうち 対応可能:760案件

2020年上期までに 実施率80%を目指して活動中

(業務量削減効果予測値)

2020年3月期: 約133,239時間/年(累計) ⇒ 76人分(※)の業務量

2022年3月期: 約399,237時間/年(累計) ⇒ 227人分(※)の業務量

(※) 1人あたりの年間所定勤務時間7.5h×(245営業日-休暇11日)とした場合。

- デジタルイノベーション強化に向けた取り組み
- ・営業部門やシステム部門から業務を移管集約し機能を強化
- □ 組織改定
- 総合企画部内に「デジタルイノベーショングループ」を設置 (2020年6月)

総合企画部

デジタル化推進室 室長+2名



デジタルイノベーショングループ 担当部長+10名

・強力な権限を幅広に持たせ、当グループがトップダウン型の リーダーシップを発揮できる態勢とする。

口 目的

~「デジタルトランスフォーメーション」と 「オペレーショナル・エクセレンス」の実現~

- 業務改革プロジェクトによってスリム化された業務や 事務についてデジタル化・レス化を推進
 - ・電子契約導入による伝票・帳票レス、預金・各種融資契約の 印鑑レスの検討。
 - ・営業店事務レス化、ミドル&バックオフィス設置の検討。
 - ・RPAの進展、AI活用の検討。
- 非対面チャネルも拡充し、お客さまとの接点充実と圧倒的な利便性を実現
 - ・WEB完結・アプリ完結取引の拡充とIB・アプリ等の新しい仕組みの検討。
- 次々期勘定系システムの刷新

2. 3つの改革による経営プラットフォームの転換②

② 創造力発揮に向けた人材改革

■ 人事制度改革

- 専門人材の確保・育成に向けた新たな人事制度導入。 ITや市場部門・コンサルティングなど高度な専門性を有する スペシャリスト向けの処遇を新設。
- ⇒「エキスパート(行内向け)」・「プロフェッショナル(キャリア向け)」
- ⇒「プロフェッショナル」は報酬上限を設けず。

■ 働き方改革

● 56歳以降(役職定年後)の職位継続を個別に認める。

所属	対象(職位等)			
営業店	支店長、副支店長、統括次長、次・課長			
本部	部長、副部長、室・グループ長(主任役以上)			

- 職位継続しない者についても賞与メリットテーブルを引上げ 56歳以降業務職のモチベーション向上に繋げる。
- キャリアチャレンジ 言言 (17/3期から導入)
- (目的) 若手行員自らが主体的にキャリア形成を考え行動するための サポート体制を構築。チャレンジ宣言者を専門分野へ配属。
- (計画) 更なる宣言の充実と有効性の向上に向け、専門人材に関する 説明会、座談会を実施。

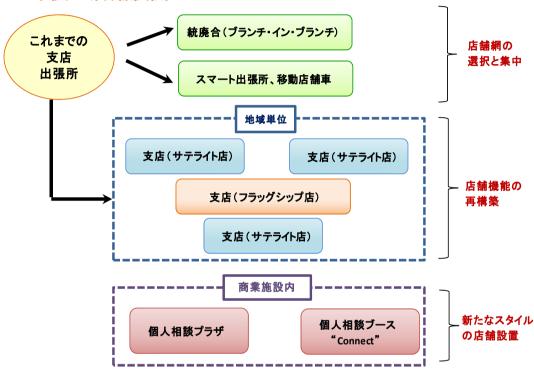
(単位:人)

(実績)

分野	17/3	18/3	19/3	20/3
法人コンサルティング	1	2	2	1
コンサルティング子会社			4	1
個人コンサルティング	2	1	4	1
国際·市場関連	1	3	1	2
リスク管理・財務管理			1	2
合計	4	6	12	7

③ お客さまとの接点拡充のためのチャネル改革

■ 今後の店舗展開



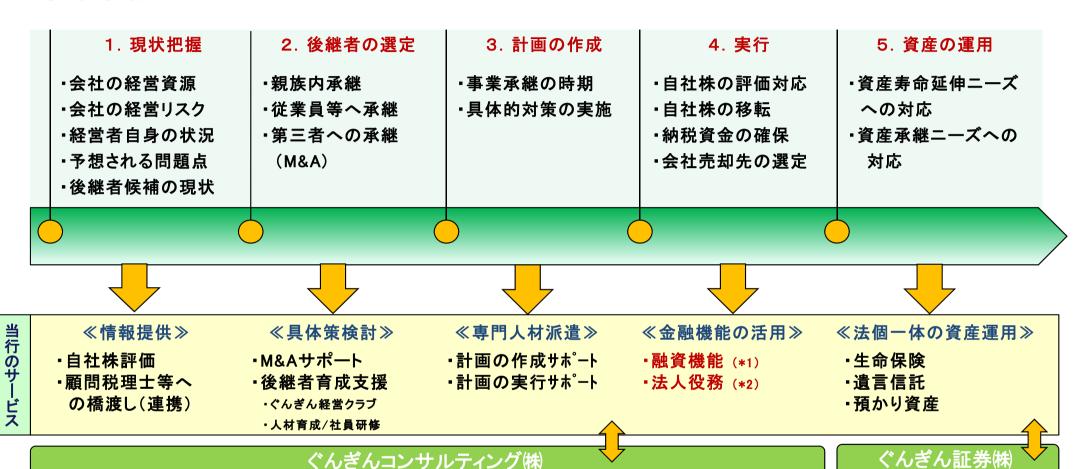
■ 効率化計画

店舗戦略	店舗網の選択と集中	店舗機能の再構築			
店舗形態	フ [*] ランチ・イン・フ [*] ランチ(*1)	フラッグシップ店 (*2) (県内全ブロック)			
捻出人員	中計期間中に130名の人員捻出				

- (*1)1つの店舗内に複数の支店・出張所を統合。
- (*2)地域の中核店舗。幅広い業務を行い、専門性の高い行員も配置。

3. ビジネスモデルの進化による高度な価値実現(事業承継)

■ 事業承継の進め方



(*1) 融資機能一自社株買取り資金

周し、 の配次	後 (4) 老 な よ ミ
個人への融資	後継者等が買取るケース
経営会社への融資	経営会社が買取るケース(金庫株)
新会社(持株会社)	後継者が出資した新会社(持株会社等)を
への融資	設立し買取るケース(事業性新規融資)
関連会社への融資	関連会社が買取るケース

(*2) 法人役務

- ストラクチャー付コベナンツ融資
- •M&A
- ・シ・ローン
- •私募債
- ・ビジネスマッチング
- 事業保険

Innovation 新次元

3. ビジネスモデルの進化による高度な価値実現(事業承継)

■ 課題解決支援の取組み状況

顧客ニーズの把握

① 純資産額1億円以上の後継者不在・未定先

対象地域	対象先数うち課題提案先数	
県内	1,199	1,016
県外	1,765	838
合計	2,964	1,854

② 最重要先として530先を選定し支援を展開

	純資産10億円以上の取引先
県 外	純資産5億円以上かつ当行メインの取引先

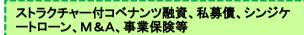
対象地域	対象先数	=-	-ズ	合計
对 家地域	对象元数	高い	ある	口前
県内	340	116	109	225
県 外	190	51	81	132
合 計	530	167	190	357

ニーズに対する取組強化

● 本部専担者の増強

		19/3末	19/9末	20/3末	21/3 計画
合計		23人	25人	27人	37人
	事業承継	6人	6人	8人	12人
	M&A	6人	8人	8人	12人
	法人コンサル班	11人	11人	11人	13人

● 当行グループが有する様々な機能を活用





ぐんぎんコンサルティング(株)との連携

-15-

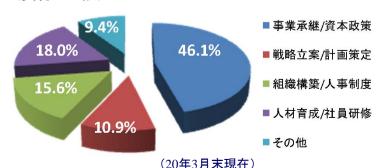


●ぐんぎんコンサルティング㈱の活用

(契約の内訳)



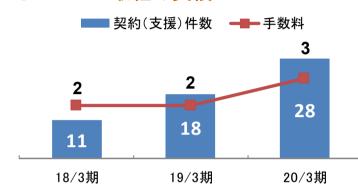
(単位:先)



実績

● M&Aの取組み実績

(単位:件、億円)

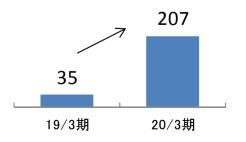


● 事業承継を切り口とした支援

項目	実 績(20年3月期)
ストラクチャー付コベナンツ融資	48億円/手数料84百万円
ビジネスマッチング	42件/手数料6百万円
法個一体の推進(預かり資産)	手数料12百万円

(単位:百万円)

(ぐんぎんコンサル営業収入)



Innovation 新次元

●事業承継支援先数(※)の推移



4. ビジネスモデルの進化による高度な価値実現(相続関連業務)

■ 遺言信託・遺産整理業務

顧客ニーズの把握

資産承継ニーズヒアリングの実施

対象	先数	20/3期時点 実施先数
65歳以上かつ 預かり金融資産3,000万円以上	7,485	5,444
80歳以上かつ アパートローン残高1億円以上	692	401

◆ヒアリング

顧客の家族構成や資産内容、二一ズを把握して、 課題解決に向けた提案を行うもの。

■ 資産寿命延伸ニーズへの取組み

ぐんぎん証券との銀証連携で一体となり推進

- 開業3年経過し業績は順調に推移
- ・20年3月に県内5つ目の拠点を桐生市に新設(前橋、高崎、太田、渋川、桐生)



ニーズに対する取組強化

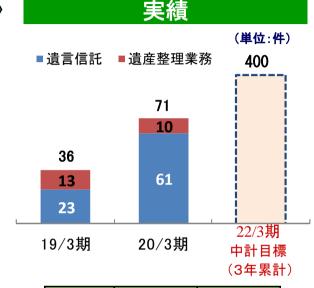
•本部専担者の増強

19/3末	19/9末	20/3末	21/3 計画
4人	7人	9人	13人

•相談受付チャネルの拡充

休日営業の「個人相談プラザ前橋」に 相談窓口を新設

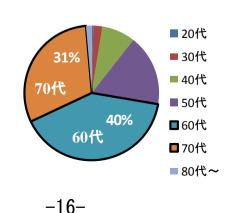
- ・営業店の支援
 - ①研修の強化、⇒WEB化で在宅勤務にも対応
 - ②推進ツールの拡充
 - ·相続関連業務Q&A
 - ・属性ヒアリングシート、ニーズ喚起シート
 - ・遺産整理業務の手引き など



	基本手数料	執行手数料
遺言信託	110千円	最低金額
遺産整理		1,100千円

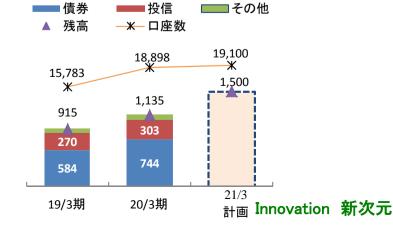


顧客年代別 (ぐんぎん証券)





(単位:億円、件)



5. 収益性向上に向けた取組み

標準利益率を意識した営業活動により、利鞘改善・非金利業務利益等の増強を図る。

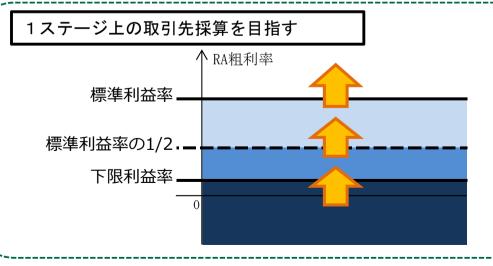
■ 当行全体のRORA目標に沿った標準利益率の水準設定

標準利益率・・・取引採算における「信用コスト控除後粗利率(RA粗利率)」に対する全行統一指標であり、 事業性融資先の地区別・格付別に設定。

- 〇従来、事業性融資先の半数程度が確保できる水準に設定してきたが、当行全体のRORA目標に基づく設定に変更。 これまで以上にリスク・リターンを意識した営業活動を行っていく。
- 取引先採算改善に向けた営業活動を本格的に展開

低採算先から重点的に採算改善に取組む先(重点先)を選定し、個社ごとに採算改善策を検討・実施する活動。

- ≪ポイント≫
- 〇平残50百万円以上の取引先にターゲットを絞り、当行の収益改善の実効性を高める。
- ○重点先数:前下期800先(平残2,400億円) → 今上期1,200先(平残4,000億円)



重点先のステージアップが完了 したときの半期改善幅

20年9月目標(20年3月比)

	RA粗利率	RA粗利益
県内	+0.27%	+3億円
県外	+0.24%	+2億円
全体	+0.26%	+5億円

重点先の収益状況

<約800先、期中平残2,400億> 20年3月実績(19年9月比)

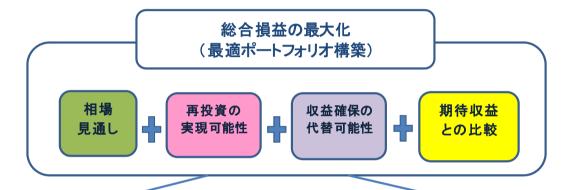
	RA粗利率	RA粗利益
県内	+0.21%	十1.7億円
県外	+0.15%	+0.6億円
全体	+0.19%	+2億円

県内は非金利、県外は信用コストを主要因に改善傾向。

■ 総合損益管理

総合損益(資金利益+売却損益+評価損益)ベースでの収益拡大を前提として、最適ポートフォリオを構築。

■ 有価証券売却益の考え方



ポートフォリオ改善

銘柄入替や低効率資産の売却

機動的売買

純投資株式や株式投信など

■ 運用方針

◎有価証券売却益(解約益)の確保とポートフォリオの効率改善

- ・ 国内債券は、金利上昇局面を捉えて、国債、公募地方債、 機構MBS等を購入する。
- ・ 株式は、銘柄見直しに伴う入替売買などで、ポートフォリオ 改善を継続する。
- ・ 投資信託は相場変動に合わせて投資チャンスを的確に捉え、 押し目買いや売却益の確保を行い、収益確保に努める。



■ 投信・外国証券の評価損益

(単位:億円)

	19/3末	20/3末	比較
投資信託他	55	▲203	▲258
REIT	42	▲ 56	▲98
米国優先REIT	4	▲ 101	▲ 105
投資適格社債	23	▲ 22	▲ 45
その他	▲ 14	▲ 24	▲ 10
外国証券	25	▲6	▲31
外貨建外国証券	9	29	20
外国籍投信	12	▲ 21	▲33
その他	4	▲ 14	▲18

■ 体制面の強化

- 協議・報告体制の見直しや評価損益のアラームポイント管理 を月次から日次に切り替え機動性を向上。
- ・ 投資環境の変化を受けた資産配分の見通しについては、 月次で実施しているポートフォリオのモニタリングの中で 実施し、PDCAサイクルを継続。 等

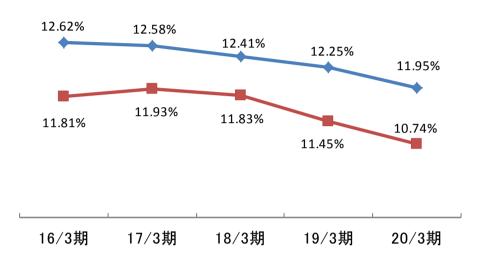


■ 売却を検討・協議する目途

- (1) 評価損益率
 - ① 国内外株式·REIT $\Rightarrow \pm 10\%$ 、20%
 - ② 海外債券(投資適格社債ファンド) ⇒ ±5%、10%
 - (例)+10%で売却しないと判断した場合、その後+10%を下回る局面が到来すれば、強制的に売却。
- (2) 評価損益額
 - ① 評価損益額+10億円を下回った場合
 - (例)評価益が減少し、+10億円を下回った場合は、強制的に売却。

■自己資本比率の推移

→ 連結総自己資本比率 — 連結普通株式等Tier1比率



■ 劣後債(B3T2債)、その他バーゼル規制

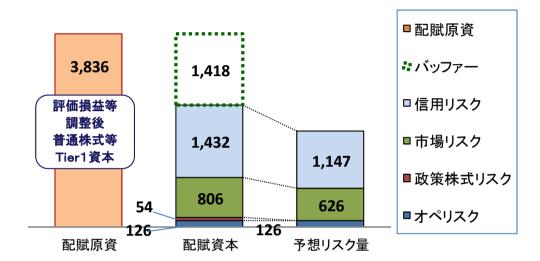
	発行累計額	目的	自己資本比率 引上効果
劣後債 B3T2	500億円	自己資本の増強	1.25%

	19/3期	20/3期	規制水準
連結レバレッジ比率	6.06%	5.35%	3%以上
連結流動性カバレッジ比率(LCR)	126.8%	156.4%	100%以上
銀行勘定の金利リスク(IRRBB)	5.0%	4.5%	15%以下

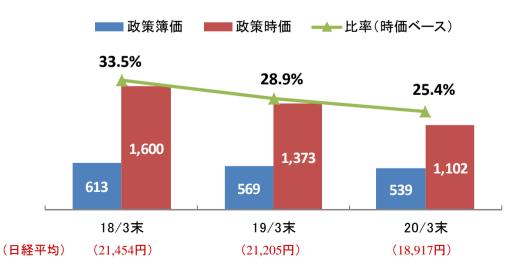
■自己資本充実度の評価

(単位:億円)

<資本配賦の状況(20/3月期、単体)>



■政策投資株式の状況



8. 株主還元の状況と1株当たり指標等

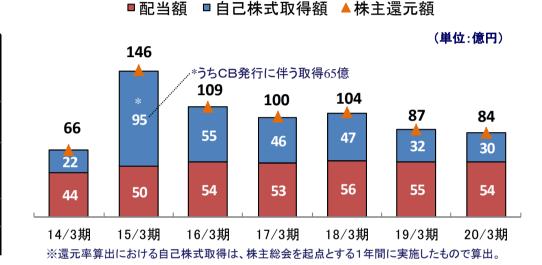
■ 株主還元方針

財務体質の強化に努めるとともに安定的な配当を継続する基本方針の下、業績連動型の株主還元を実施することとしております。なお、配当と自己株式取得額を合わせた株主還元率は、当面、単体当期純利益の40%を目安としております。

■ 株主還元の状況

(単位:億円、%)

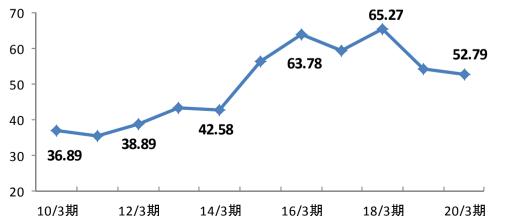
		17/3期	18/3期	19/3期	20/3期 予定
配当	当額 ①	53	56	55	54
自己	2株式取得額 ②	46	47	32	30
(]	(取得株数:百万株)		(7)	(6)	(8)
株主	上還元額 ③=①+②	100	104	87	84
,,,	当期純利益 ④	252	260	209	179
単体	配当性向 ①/④×100	21.0	21.7	26.6	30.4
I T	株主還元率 ③/④×100	39.7	40.1	41.9	47.2

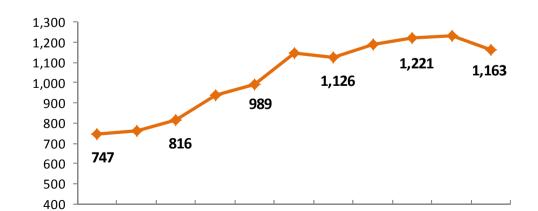




(単位:円)

-20-





14/3期

■1株当たり純資産 (連結BPS)

12/3期

10/3期

Innovation 新次元

16/3期

18/3期

(単位:円)

20/3期

Ⅲ. 環境・社会・ガバナンス



1. ESG (環境·社会)

■ 地銀、国内初のグリーンボンド発行

- ・第1回 ESGファイナンス・アワード受賞(環境省主催)
- 第5回 サステナブルファイナンス大賞受賞 (環境金融研究機構主催)

・社債の名称 第5回期限前償還条項付無担保社債

(実質破綻時免除特約及び劣後特約付)(グリーンボンド)

GreenBond Platform

•発行額/年限 100億円 / 10NC5年

•発行日 2019年11月26日

•利率 当初5年間:年0.37%、以後5年間:6か月ユーロ円LIBOR+0.42%

・利払日 毎年5月26日及び11月26日

資金使途 適格クライテリアを満たす新規及び既存の融資または支出に充当

■ 適格クライテリア

再生可能エネルギー

環境配慮型私募債

エネルギー効率

クリーンな輸送

グリーンビルディング

■ 働き方改革への取組み

労働時間改善への取組み

- 「スマ早運動の展開」(2015年10月~)

女性活躍促進への取組み

- 女性専門チームの組成(2015年4月~)
- ・各種制度の拡充・周知
- •「プラチナくるみんマーク」「えるぼしマーク」認証

	•	2019年 3月末	•	2022年 目標
女性管理職比率 (人数)		10.0%	11.0% (131名)	20%

2020 健康経営優良法人

健康経営への取組み

- 「健康経営宣言」の制定(2018年9月)
- -健康優良法人ホワイト500の認定継続取得(2020年2月)

■地方創生への貢献

地方創生に資する「特徴的な取組事例」 ~自治体と連携した初の店舗設置(2020年3月)~

お客さまへの利便性の観点から桐生支店の建替えを行うとともに、「包括協定連携・協力に関する協定」を締結する桐生市と連携。 地域創生をコンセプトとした、これまでにない店舗づくりに着手。

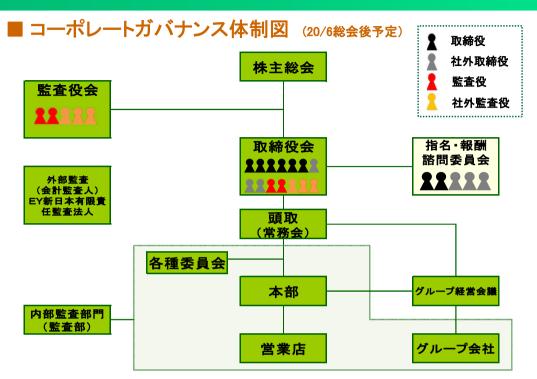
(主な特徴)

- ・桐生の景観にとけこむレンガ調の外観
- 敷地内に桐生市の観光情報センター・シルクル桐生を併設
- ・前面道路に面したオープンスペースや広い駐車場は、週末を中心 にイベント会場として活用
- ・低速電動コミュニティバス「MAYU」の停留所を設置

Innovation 新次元

ホワイト500

2. ガバナンス向上の取組み①



■ 中長期インセンティブ報酬

		変動報酬			
報酬の特徴	基本報酬	短期インセンティブ 報酬 中長期インセンラ		センティブ報酬	
現金/株式	Į	見金報酬	株式報酬		
業績連動性	業績非連動	短期業績連動	業績非連動	中長期業績連動	
報酬の名称	月額報酬	賞与	譲渡制限付株式	パフォーマンス・ シェア	

■ 主な取組み

年度	主な取組み
2001	・執行役員制度の導入
2005	・社外取締役の選任
2010	・独立役員の指定決定
2012	・株式報酬型ストックオプションの導入
2015	・取締役会の実効性評価の開始
2018	・指名・報酬諮問委員会の設置
2019	・「役員報酬基本方針」の策定開示 ・「譲渡制限付株式報酬制度および業績連動型株式報酬制度」 の導入

■ 社外取締役・監査役の知見 (20/6総会後予定)

役			上場会社	専門性				
役 氏名	在任期間	の兼職数	企業 経営	金融	財務 会計	法務	行政	
取	武藤 英二	5年	1社		•			
締	近藤 潤	4年	_	•				
役	西川 久仁子	新任	1社	•	•			
監	福島 金夫	6年	_					•
査	田中 誠	4年	1社			•		
役	神谷 保夫	新任	_				•	

パフォーマン ス・シェア (業績連動型 株式報酬額)

1株当たり連結 当期純利益 に基づき算定

利益指標

効率性指標

連結業務粗 利益経費率 に基づき算定 株主価値指標

株主総利回り に基づき算定 非財務指標

SDGs経営指標 (SDGs達成への 貢献)に基づき 算定

2. ガバナンス向上の取組み ②

取締役



代表取締役 会長 齋藤 一雄



代表取締役 頭取 深井 彰彦



取締役 副頭取 堀江 信之



常務取締役 湯浅 幸男



常務取締役 井上 聰



常務取締役 入澤 広之



取締役 武藤 英二

新任

社外

新任

社外



取締役 近藤 潤

社外

独立



取締役 西川 久仁子

監査役



常勤監査役 渡辺 紀幸





常勤監査役 小板橋 信也

独立 社外



監査役 福島 金夫

社外監査役比率

社外

独立



独立

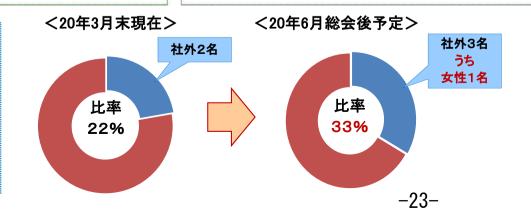


監査役 田中 誠

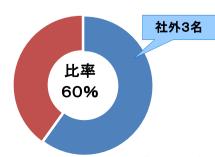


監査役 神谷 保夫

社外取締役比率



<20年6月総会後予定>



Innovation 新次元

群馬銀行グループ SDGs宣言



群馬銀行グループ SDGs宣言

(GB Sustainability Policy 2030)

私たちは、地域社会の発展を常に考えた事業活動の推進を通じて、 SDGs(持続可能な開発目標)の達成に貢献し、 持続可能な社会の実現と経済的価値の創造に努めてまいります。

<重点課題と取組方針>

- 1. 地域経済の持続的発展
- 地域の事業者の皆さまの成長支援や、地域活性化に向けた取組みを 充実させるとともに、お客さまの多様なニーズに応じた金融サービ スの提供により、地域経済の持続的な発展をサポートします。





3. 多様な人材の活躍推進

○ 女性や若年層、シニア層などすべての職員が生き生きと活躍できる職場づくりに向けて、役職員の多様性を高め、その活躍に向けた育成や柔軟な働き方の実現に取り組みます。

2. 地球環境の保全と創造

○ 群馬銀行環境方針に基づき、環境保全や美しい環境の創造に取り組むお客さまを支援するとともに、私たちの事業における環境負荷の低減に取り組みます。 7 はは 15 によって 15 によ

4. パートナーシップの推進

○ 地方公共団体や法人、個人のお客さまなどとのパートナーシップ により、地域全体で持続可能な社会の実現に向けて取り組みます。





(2019年2月25日 制定)

当行グループは、「群馬銀行グループSDGs宣言」に基づき、事業活動を通じてSDGsの達成に貢献し、持続可能な社会の実現と経済的価値の創造に努めます。

本中期経営計画はこうした考え方のもとで策定を行い、当行グループが本計画の達成に向けて取り組むことで、持続可能な地域社会の発展や未来へつづく豊かな生活を実現し、当行グループの安定した収益と将来にわたる健全性へとつなげていくことを目指します。

企業理念

SDG s 宣言

中期経営計画「Innovation 新次元」





本資料には将来の業績に関する記述が含まれております。 こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、 リスクや不確実性を内包するものです。 将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる 可能性があることにご留意下さい。

本件に関するお問合せ先 株式会社群馬銀行 総合企画部 経営管理室(IR担当) TEL 027-254-7055、7051、9451