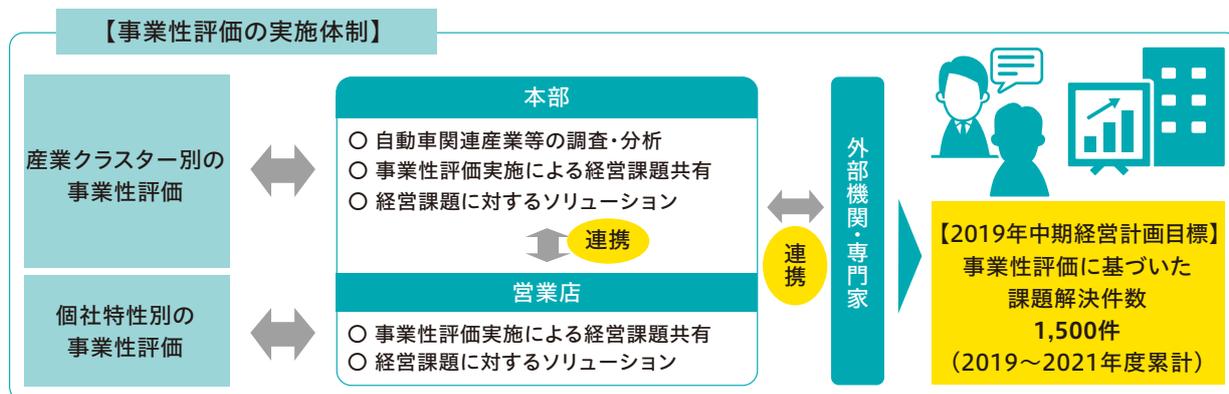


# 群馬銀行グループの活動

## 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、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潜在的な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。

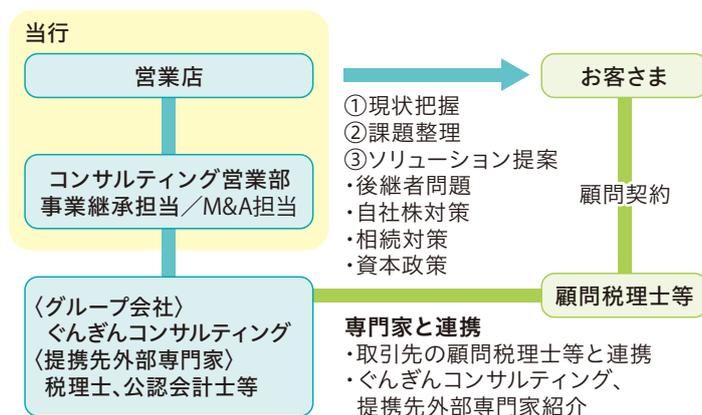


### (2) 事業承継

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、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の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、ぐんぎんコンサルティングが一体となり、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】



#### 【オンラインセミナー】

セミナー名	開催時期	参加者累計
事業承継・相続セミナー	2020年11月	60名
中堅・中小企業のためのM&Aセミナー	2020年12月	25名

### (3) M&A への取組み

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、2020年度中は9社の後継者不在のお客さまに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、初のオンラインによるM&Aセミナーを開催しました。

■ 2020年12月 「中堅・中小企業のためのM&Aセミナー」

参加者：25名 講師：株式会社日本M&Aセンター

#### (4) ビジネスマッチング

お客さま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、お客さま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。

■ 2020年度 紹介件数…3,735件  
成約件数…1,491件

#### (5) 人材紹介業務

当行は、2020年1月に「有料職業紹介事業」の許可を取得し、人材紹介業務に取り組んでいます。本業務を起点に人材コンサルティングに積極的に取り組み、お取引先企業の事業成長サポートと地域経済の活性化に貢献してまいります。なお、当行は2021年4月、内閣府の「令和2年度先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者として採択されました。

海外販路開拓に向けた個別オンライン商談会  
(2021年1月開催)

#### (6) 海外取引支援

グローバル化の進展により、海外進出・販路拡大ニーズが大きくなっています。当行は海外拠点（1支店4駐在員事務所）を中心としたネットワークを活かし、お客さまの海外進出および販路拡大を支援しています。コロナ禍において現地への渡航が制限されるなか、海外販路開拓に向けたオンライン商談会を開催しました。



#### (7) 私募債発行

「私募債」発行による資金調達支援を行い、多様化するお客さまの資金調達ニーズにお応えします。また、資金調達支援とともに、お客さまのSDGsへの取り組みを通じた社会貢献ニーズに応えるため、ぐんぎんSDGs私募債等を取扱っています。

#### (8) 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解決支援において、高い専門性を要する場合や複雑で難度の高いコンサルティングが必要となる場合、専門性を有するぐんぎんコンサルティングのコンサルタントが最適なソリューションを提供し、課題解決に向けた実行支援を行っています。

#### (9) ぐんぎん証券

ぐんぎん証券と連携し、ぐんぎん証券が取扱っている株式や投資信託、債券等のさまざまな金融商品や専門的なサービスの提供により、お客さまの幅広いニーズにお応えし、余資運用をサポートしています。

#### (10) ぐんま地域共創パートナーズ

2020年12月、投資専門子会社「ぐんま地域共創パートナーズ」を設立しました。2021年3月には当行と「ぐんま地域共創ファンド」を組成し、事業承継や事業再生、ベンチャー等の支援が機動的に行える態勢を拡充しています。

##### ぐんま地域共創ファンドのスキーム図



## 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、ESG投資の一つであるインパクト投資（社会的課題の解決と投資のリターンの二つの利益の獲得を目指す投資手法）を行う ESG ファンドや低リスク志向のお客さま向けに元本確保型ファンドの取扱いを開始しました。

#### ○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」の専用商品を拡充するとともに、積立商品キャンペーンを実施しました。本キャンペーンでは、地域活性化も目的とし、商品は群馬県内で利用できる温泉旅行宿泊券等としました。

#### ○人生100年時代への対応

資産運用で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。

### (2) 相続関連業務

本部専担者のさらなる増員により、遺言信託や遺産整理業務などの相続関連業務への推進・管理体制を強化し、円滑な資産承継をサポートしていきます。

### (3) 個人貸出

住宅ローン、アパートローン、無担保消費者ローンなどを取り扱っています。

多様化するお客さまニーズに応えるため、電子契約サービス（2021年10月導入予定）やWEB完結サービスを導入し、お客さまの利便性向上を図っています。

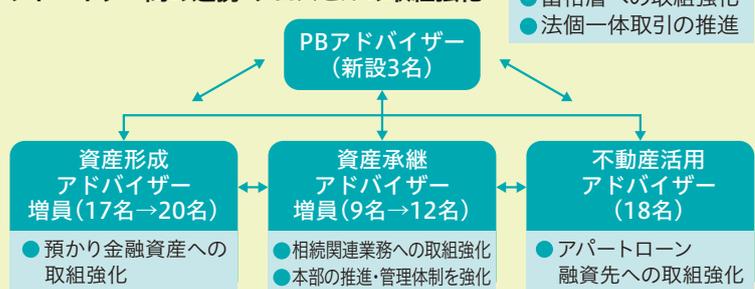
#### WEB完結サービス手続きの流れ



#### ウェルスマネジメントグループの強化

プライベートバンキング（PB）アドバイザーの新設や各種アドバイザーの増員等、ウェルスマネジメントグループの機能・態勢強化を行い、アドバイザー間の連携やクロスセルの実践により、預かり金融資産残高の増強や相続関連業務等の推進強化に取り組んでいます。

#### アドバイザー間の連携・クロスセルの取組強化



#### 休日相談拠点「個人相談プラザ」

「前橋」「高崎」「EAST」の3店舗で、平日にご来店いただくことが難しいお客さまの資産運用、保険、各種ローンのご相談にお応えしています。2020年4月からは個人相談プラザ前橋に休日限定の相続相談窓口を設置し、相続の専門スタッフがお客さまの相続ニーズにお応えしています。



個人相談プラザ前橋



個人相談プラザ高崎



個人相談プラザEAST