

群馬銀行グループの活動

法人のお客さまへの取組み

つなぐプロセス

当行は、2022年10月より、お客さまとの対話から始まり、ゴール・ニーズの共有、そしてお客さまへの的確なソリューションの提供にいたるまでの一連の営業活動を「つなぐプロセス」として展開しています。お客さまのめざす姿（ゴール）や、将来に向けた事業の方向性、事業価値を生み出すストーリーを共有し、現在とのギャップを埋めるためのニーズと経営課題の把握を起点としたソリューション提案を実践しています。開始から6か月間で2,548先と面談し、7千件以上のニーズを抽出しました。



金融支援

当行は営業店・本部が一体となり金融の円滑化・経営改善支援に取り組んでいます。審査部審査業務室が中心となり、取引先に対する経営改善計画策定に関する支援や助言を行うとともに、支援にあたっては、中小企業活性化協議会、地域経済活性化支援機構などの外部機関や外部専門家とも連携し、支援の実効性を高めています。また、グループ会社のぐんぎんコンサルティングやぐんま地域共創パートナーズとも連携し、取引先の経営状況に応じ、再生ファンドや資本性借入金などの手法を活用した抜本的な再生支援にも取り組んでいます。

〈経営者保証に関するガイドラインへの対応〉

経営者保証については、「経営者保証に関するガイドライン」（2013年12月5日「経営者保証に関するガイドライン研究会」により公表）の趣旨を十分に踏まえ、お客さまと保証契約を締結する場合やお客さまから既存の保証契約の見直しのお申し入れがあった場合、また、お客さまが保証債務の整理を申し立てられた場合などには、本ガイドラインにもとづき、誠実かつ柔軟に対応するよう努めております。また、保証契約の締結にあたっては、何が十分でないために保証が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるのかをお客さまに具体的に説明し、理解を得るよう努めております。さらに、当該対応が当行の融資慣行として浸透・定着するよう努め、担保・保証に過度に依存しない融資に取り組んでまいります。

本業支援

■ 人材紹介

地域企業は、人手不足・後継者難に加え、変化する事業環境への対応が大きな課題となっています。これらの経営課題の解決を人材確保の面から支援するため、当行は、2020年1月に「有料職業紹介事業」の許可を取得し、人材紹介業務を開始いたしました。

これまで、本部の人材紹介業務担当者が「経営幹部・管理職」や「専門職・技術職」などの人材マッチングを行ってまいりましたが、2023年4月からは、グループ会社のぐんぎんコンサルティングが他業銀行業高度化等会社の認可を取得し、人材ソリューション事業を行っています。

■ ビジネスマッチング

ビジネスマッチングは、当行の「情報」、「ネットワーク」を活用した「つなぐ」力を発揮できる分野です。

販路拡大やビジネスパートナーの発掘などのビジネスニーズに対し、当行の取引先や外部提携先、アライアンスの広域ネットワークを活用した他行の取引先とのマッ

チングに取り組んでいます。また、コンサルティング営業力の強化と事務の効率化を目的に「ぐんぎんビジネスマッチングシステム」を導入し、取引先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。2023年1月には、「ぐんぎんビジネスマッチングシステム」と同一システムを利用する金融機関等の間で、自社の取引先を紹介するサービスを開始しました。

■ 補助金サポート

経営革新等支援機関として、有益な補助金等の情報を提供するとともに、補助金申請書の作成ニーズがある取引先に対し、申請書作成支援に取り組んでいます。

また、取引先の潜在化する設備ニーズの喚起を図るため、有益な利子補給金の情報提供や利子補給金申請などの支援を行っています。

事業承継支援

地域企業の事業承継に係る経営課題は、技術の伝承やサプライチェーンの維持、雇用の継続など地域の持続可能性にも関わる大きな課題となっています。営業店と本部が協働し、取引先の事業承継・M&Aニーズの把握に努め、適宜、外部提携先とも連携しながら適切な提案・アドバイスを行っています。また、アライアンスにおいても事業承継やM&Aの分野での連携を進めています。

海外取引支援 ▶当行の海外拠点はP.17

当行の海外拠点（1支店、4駐在員事務所）や外部機関と連携しながら、取引先の海外展開を積極的に支援しています。コンサルティング営業部海外取引支援室が中心となり、海外進出を検討する取引先への拠点設立のアドバイスや現地口座開設サポートなどの実務支援、海外販路開拓を希望する取引先への現地候補先のリストアップや商談のアレンジなどをパッケージで提供しています。

前中期経営計画では、事業承継支援先数を計数目標に掲げ、3年間で約7,000先に対し自社株評価に関するプレゼンテーションを行いました。現中期経営計画の3年間は、プレゼンテーションを実施した取引先に対し、課題解決に向けた提案を行い、課題解決の具現化と当行の収益化を図っています。



ASEAN 自動車セミナー

個人のお客さまへの取組み

個人の安定的な資産形成をサポート

当行は、住宅取得、車購入や資産形成など、個人のお客さまのライフステージに応じた適切な商品・サービスを、適切なタイミング、適切なチャネルで提供し、お客さまの「豊かな未来」をサポートしています。

■ 個人向け貸出業務

当行はお客さまの豊かな生活をサポートするため、住宅ローンや無担保消費者ローンの取組みを強化しています。ローン取引を起点に、お客さまのライフプランに応じた複合的なサービスを提供することは、お客さまとの生涯にわたる取引にもつながります。また、住宅ローンや無担保消費者ローンはリスク対比の収益性が高く、当行の経営体質強化の観点からも、積極的に取組む分野と考えています。

■ 預かり金融資産業務

資産管理型営業で資産形成をサポート

当行はお客さま本位の業務運営に関する取組方針に基づき、投資対象資産の分散や積立による資産形成提案等を行っています。長期的な視点で資産全体の運用効率の引き上げを目指す投資信託の提案や長期間の税制優遇が得られる「つみたてNISA」を活用した積立投信の提案など、「長期」・「積立」・「分散」を軸とした資産管理型営業により、お客さまの資産形成をサポートしています。また、地域の皆さまの金融リテラシー向上のため、お客さま向けセミナー実施等により金融・経済に関する情報提供を積極的に行ってまいります。

人生100年時代への対応

人生100年時代において、「豊かなセカンドライフを過ごしたい」、「公的年金のみでは心配だ」など老後に向けた資産形成や生活資金に関する相談に、当行はお客さ

まのお客さまの多様なニーズに対応するため、ローンの商品性改善に取組むとともにお客さまの利便性向上や当行の業務効率化を図るため、デジタル化を進めています。無担保消費者ローンでは、新規契約の8割程度が、お申込みから契約手続きまでインターネットで完結する「WEB完結サービス」での契約となっています。また、住宅ローンでは、WEB上で契約手続きが行える「電子契約サービス」を導入しています。

まの資産状況や家族構成、ライフプランなどに基づいた総合的なコンサルティングで対応しています。

高齢者が直面し得るリスクの一つに、「長生きリスク」があります。当行は資産運用により資金の寿命を延ばしていくため、投資信託や、公的年金を補完する個人年金保険などの商品を取り揃え、「長生きリスク」への備えをサポートしています。

ぐんぎん証券との銀証連携

群馬銀行100%出資子会社のぐんぎん証券は2016年10月に開業し、群馬県内に本店営業部（前橋市）のほか4拠点（高崎支店、太田支店、渋川駐在事務所、桐生駐在事務所）を設置し、幅広い金融商品・サービスの提供や資産運用の提案を行っています。営業拠点は当行の店舗内に併設し、開業以来、当行と連携し、お客さま本位の資産形成サポートの実践および最適な金融ソリューションの提案を行っています。

次世代へつなぐサポート

当行は、少子高齢化社会を背景に資産を円滑に次世代へつなぐニーズが高まるなか、「遺言信託」、「遺言代用信託」、「遺産整理業務」の各種サービスを提供しています。本部の「ウェルスマネジメントグループ」(下記参照)に業務に精通した資産承継アドバイザーを配置するなど、お客さまの想いに寄り添ったコンサルティングを行っています。

遺言信託

遺言作成の疑問点に関する相談から、遺言の保管・執行までを行います。

遺言代用信託

ご資産を運用・管理し、相続発生時には必要な資金を指定のご家族に迅速に渡せるようにいたします。

遺産整理業務

遺産の調査や遺産分割協議書の作成支援などを行います。

休日営業拠点「個人相談プラザ」の拡充

「前橋」「高崎」「伊勢崎」「EAST」の4店舗で、平日にご来店が難しい資産形成層をはじめとしたお客さまの資産運用や保険の相談に応じています。また、「個人相談プラザ前橋」は、土・日曜日限定の相続相談窓口を設置し、専任スタッフがお客さまからの相続の疑問点に関する相談に応じています。

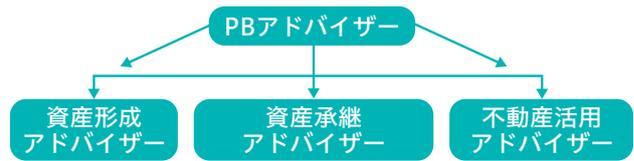


2022年12月に移転した個人相談プラザ高崎

ウェルスマネジメントグループの取組み

当行は、ライフサポート部に「ウェルスマネジメントグループ」を設置しています。同グループには「資産形成」、「資産承継」、「不動産活用」の各分野の業務に精通した人材を配置し、お客さまから営業店に寄せられた資産運用や資産承継などの相談に対応できる態勢を整えています。本部のウェルスマネジメントグループと営業店が連携し、

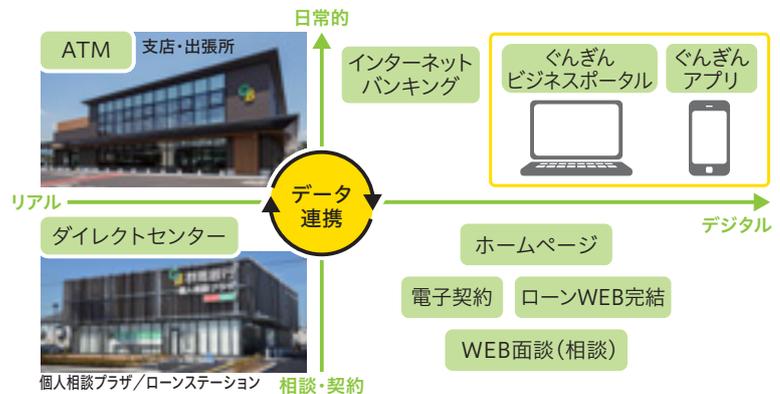
多様化・高度化するお客さまの課題解決に取り組んでいます。



DigiCal 戦略の進化

「デジタル(Digital)」と「対面営業(Physical)」を効果的にミックスした、当行グループならではの顧客体験の提供を目指し、バンキングサービスと非金融サービスの連携に取り組んでいます。

2022年4月に個人のお客さま向けスマートフォンアプリ「ぐんぎんアプリ」の提供を開始しました。2023年9月末には投資信託取引機能、2024年1月にはデビットカード利用明細表示機能を追加予定です。また、法人のお客さま向けには、2023年7月に「ぐんぎんビジネスポータル」を導入しました。



ぐんぎんビジネスポータル

複数の金融機関の取引状況を視覚的にわかりやすくグラフ化して表示する機能や、来店せずに各種手続きを可能とする機能、お客さまごとに最適な商品・サービスの情報が受け取れる機能などをWEB上でご利用いただけます。



画面イメージ

お申込みは群馬銀行ホームページから

<https://www.gunmabank.co.jp/hojin/portal/>



ぐんぎんアプリ

「お客さまの最も身近な当行との接点」としてご利用いただくメインチャネルと位置付け、2022年4月に提供を開始しました。

〈主な機能〉

- ①残高・入出金明細照会
- ②振込・振替
- ③税金・料金支払
- ④引落予定明細照会・通知

ダウンロードはこちら ▼ 詳細・使い方など ▼



App Store
ダウンロード

Google Play
ダウンロード



ぐんぎんアプリ
特設ページ

群馬銀行グループ

群馬銀行グループは連結子会社 6 社、持分法適用子会社 2 社および持分法適用関連会社 1 社で構成され、銀行業を中心に幅広い金融商品・サービスを提供しています。中期経営計画では、パーパス実現を目指し、グループ総合力の発揮による新事業の探索と既存事業の深掘りに取り組んでおります。

会社名	※	主要業務内容
群馬中央興業株式会社	連・子	物品等輸送、現金自動設備の保守管理業務等
ぐんぎん証券株式会社	//	証券業務
ぐんぎんコンサルティング株式会社	//	コンサルティング、人材ソリューション、地域商社、マーケティング・広告事業
ぐんま地域共創パートナーズ株式会社	//	ファンドの組成・運営
ぐんぎんリース株式会社	//	リース業務
群馬信用保証株式会社	//	保証業務
株式会社群銀カード	持・子	クレジット業務
ぐんぎんシステムサービス株式会社	//	システムの開発・販売
スカイオーシャン・アセット マネジメント株式会社	持・関	投資信託委託業務

(注) ※ 連・子 (連結子会社)、持・子 (持分法適用子会社)、持・関 (持分法適用関連会社)

外部連携

群馬銀行グループは「TSUBASA アライアンス」「フィンクロス・パートナーシップ」等の広域連携や「群馬・第四北越アライアンス」「りょうもう地域活性化パートナーシップ」(足利銀行)等の地域連携、県内の金融機関との連携に取り組んでいます。外部の力を活用し、当行グループの「つなぐ」力を強化してまいります。

TSUBASA アライアンス



参加銀行 千葉銀行 第四北越銀行 中国銀行 伊予銀行
東邦銀行 北洋銀行 武蔵野銀行 滋賀銀行
琉球銀行 群馬銀行 (参加順)

フィンクロス・パートナーシップ



参加銀行 池田泉州銀行 きらぼし銀行 群馬銀行
山陰合同銀行 四国銀行 千葉興業銀行
筑波銀行 福井銀行 (五十音順)

群馬・第四北越アライアンス



群馬・第四北越 アライアンス

りょうもう地域活性化パートナーシップ



群馬県内の金融機関との連携

当行は群馬県内の金融機関との連携を積極的に推進しています。

【近年の主な取組み】

- 2020年3月 群馬県・東和銀行との「ぐんまの未来共創宣言」署名
高崎信用金庫・桐生信用金庫・しなのめ信用金庫との「M&Aに係る業務提携契約」締結
- 2022年8月 しなのめ信用金庫とのキャッシュコーナー一部共同化
- 2022年9月 桐生信用金庫とのATM提携