

株式会社 群馬銀行

2023年3月期 決算説明会

2023年6月8日

代表取締役頭取 深井 彰彦



目次

I. 業績概要

群馬県のポテンシャル	1 頁
損益状況	2 頁
資金利益の状況（単体）	3 頁
預貸金の状況	4 頁
有価証券の状況	5 頁
非金利業務利益の状況	6 頁
本業利益の状況	7 頁
経費の状況	8 頁
与信費用の状況（単体）	9 頁
業績見通し（2024年3月期）	10 頁

II. 資本政策

株主還元	11 頁
資本政策（最適資本構成と企業価値向上）	12 頁
政策保有株式の縮減目標	13 頁

III. 経営戦略

中計戦略テーマと主要施策	14 頁
デジタル戦略の遂行	15 頁
法人向けの取組み	18 頁
個人向けの取組み	19 頁
グループ会社の取組み	20 頁
外部連携の効果	22 頁
RORA向上に向けた取組み	23 頁

IV. ESGへの取組み

人的資本	24 頁
人材改革と各種KPI	25 頁
サステナビリティへの取組み	27 頁
ガバナンス	28 頁

決算および2024年3月期（計画）

● 決算概要

- 連結コア業務純益（投信解約損益除き）は**399億円**（前期比+30億円）、親会社株主に帰属する当期純利益は**279億円**（前期比+14億円）
- 有価証券ポートフォリオを再構築：有価証券関係損益**▲17億円**（債券売却損**▲314億円**）、23/3末の評価損益は合計**▲66億円**

● 24年3月期計画

- 連結コア業務純益（投信解約損益除き）は**383億円**（前期比**▲16億円**）⇒うち、資金利益**▲17億円**、非金利業務利益+10億円、経費+9億円
- 親会社株主に帰属する当期純利益は**280億円**（前期比+1億円）

資本政策

● 株主還元 ➡ 還元率は51%

- 配当金 … 1株当たり配当金は**2円増配**して年間**20円**（3期連続増配）
- 自己株式 … 取得総額**50億円**（上限）、取得株数**12.5百万株**（上限）、立会外取引及び市場買付（取得期間23年5月11日～7月31日）

● 政策保有株式

- 簿価残高（上場株式）は**前期比46億円縮減**し336億円（目標：27/3末 180億円）。株式時価の連結純資産割合は18%（目標：27/3末8～9%）

最適資本構成・企業価値向上

● 自己資本比率（中長期的に**めざす姿**）

- CET1から有価証券含み益を控除した「**コアCET1比率**」を資本運営の目線とし、中長期的に**10.5%～11.5%**をターゲットとする。
- B3T2債やAT1債も活用し、総自己資本比率を**13.5%程度**とする。

● 企業価値向上に向けた取組み

- **ROE向上**と**資本コスト低減**により**ネガティブエクイティ・スプレッドの解消**に努めていく。

I . 業績概要

群馬県のポテンシャル (Gunma Power)

群馬県の主要データ

出所：群馬県「群馬県のIR情報(令和5年5月版)」
「2019年度 群馬県県民経済計算」

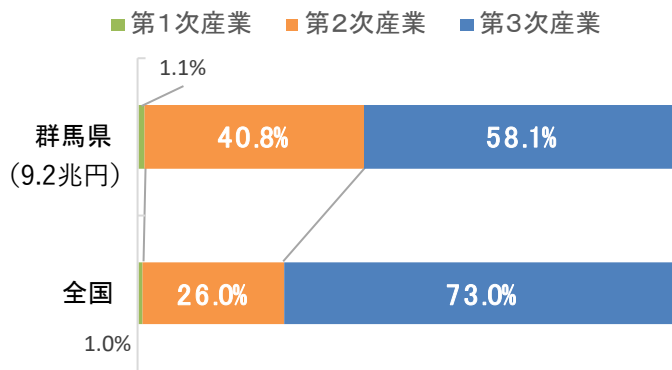


出所：経済産業省「2022年工場立地動向調査の結果について」

群馬経済を牽引する製造業

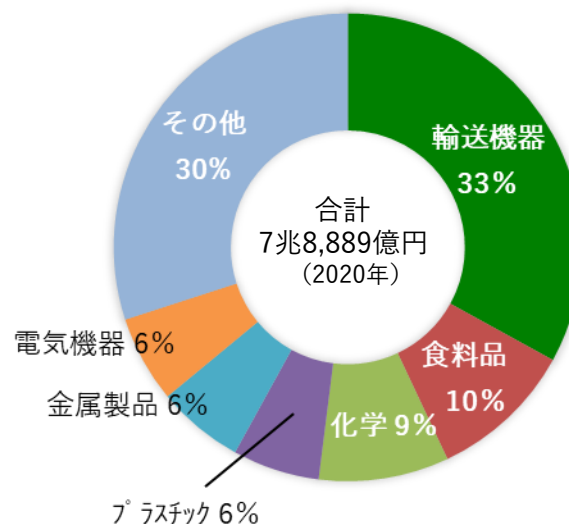
産業別名目県内総生産 (2019年度)

県内総生産9.2兆円のうち、**約4割が第2次産業**
群馬県は全国で見ても第2次産業の割合が高い



製造品出荷額等の内訳

輸送機器が大きな割合を占める



輸送用機械生産比率

県内総生産に占める輸送用機械
生産額の割合は**全国2位**と高い

順位	都道府県	生産比率
1	愛知県	16.4%
2	群馬県	10.3%
3	静岡県	9.6%
4	三重県	6.1%
5	広島県	5.9%
6	岐阜県	4.5%
7	栃木県	4.4%
8	山口県	4.0%
9	茨城県	4.0%
10	岡山県	3.8%

※2019年度データ

損益状況

● 連結コア業務純益（投信解約損益除き）は前期比 + 30億円の399億円。連結当期純利益は前期比 + 14億円の279億円。

連結

	(単位:億円)	22/3期	23/3期	前期比
コア業務粗利益		925	924	▲ 0
資金利益		720	714	▲ 5
非金利業務利益		205	210	4
経費		552	522	▲ 29
コア業務純益		373	402	29
投信解約損益除き		368	399	30
経常利益		391	383	▲ 7
親会社株主に帰属する当期純利益		264	279	14
OHR		59.6%	56.4%	▲ 3.2%
ROE		4.9%	5.3%	0.4%

決算のポイント

【連結】

- ・ 連結コア業務純益（投信解約損益除き）は順調に進捗。資金利益の減少を非金利業務利益の増加と経費削減で打ち返し、前期比 + 30億円の399億円。
- ・ 非金利業務利益は前期比 + 4億円の210億円（過去最高）。法人ビジネス収入が預かり金融資産収入の減少をカバー。
- ・ 経費は物件費の削減を主因に前期比▲29億円の522億円。
- ・ OHRは56.4%と3.2ポイント改善、ROEは+0.4ポイント上昇して5.3%。
- ・ 連単倍率は1.13倍。

【単体】

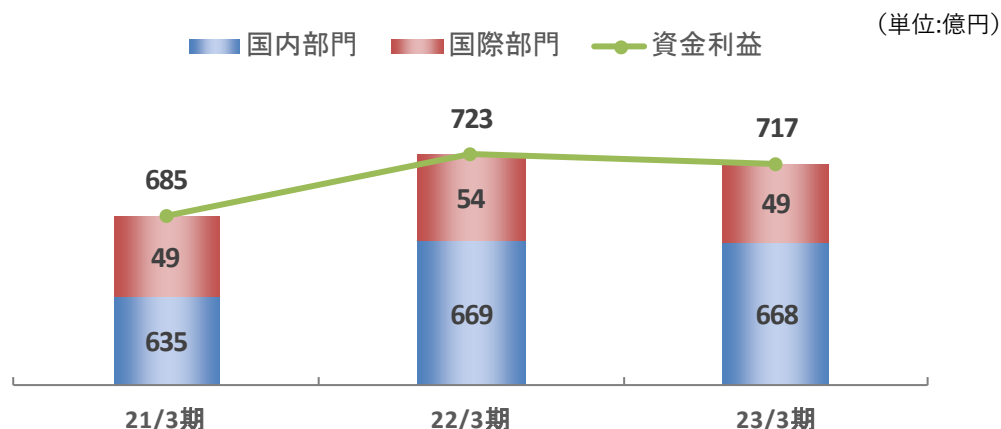
- ・ 有価証券はポートフォリオ再構築に注力（国債等債券売却損314億円、株式等売却益285億円）。
- ・ 与信費用は前期比▲62億円の10億円と大幅に抑制。足元の状況は落ち着いている。

単体				
(単位:億円)		22/3期	23/3期	前期比
コア業務粗利益		852	859	6
	資金利益	723	717	▲ 6
	うち投信解約損益	5	3	▲ 1
	非金利業務利益	129	142	12
	役務取引等利益	110	118	8
	その他業務利益	19	24	4
経費		533	502	▲ 30
コア業務純益		319	356	37
	投信解約損益除き	314	353	38
実質業務純益		307	68	▲ 238
有価証券関係損益		96	▲ 17	▲ 114
与信費用		73	10	▲ 62
その他		2	7	5
	うち退職給付費用	1	▲ 7	▲ 9
経常利益		344	335	▲ 8
特別損益		6	6	▲ 0
当期純利益		233	246	12

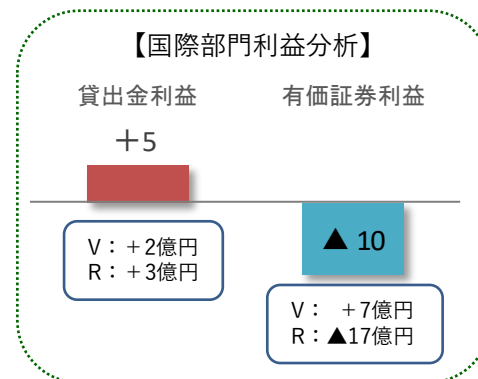
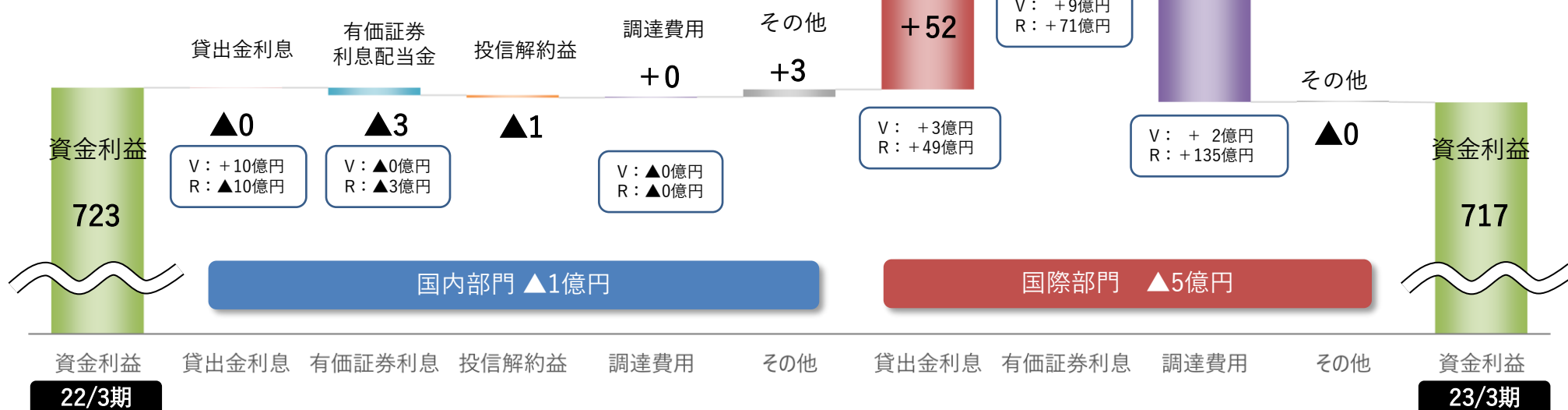
資金利益の状況（単体）

- 資金利益は前期比 ▲6億円（国内部門 ▲1億円、国際部門 ▲5億円）。
- 国際部門は貸出金利益 + 5億円、有価証券利益 ▲10億円（うち利鞘要因 ▲17億円）。

資金利益の推移



資金利益部門別の増減要因



預貸金の状況

- 住宅ローン、大企業、ストラクチャード・ファイナンスなどRORAの高い貸出金を積み上げ。

残高内訳

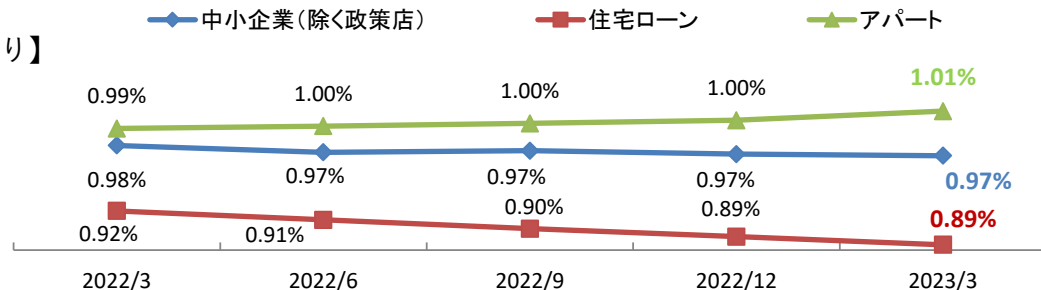
(単位:億円、%)			
	23/3末	前期末比	増減率
預金等	82,841	747	0.9
預金	80,537	833	1.0
うち個人預金	55,947	705	1.2
うち法人預金	19,332	292	1.5
譲渡性預金	2,303	▲ 86	▲ 3.6

(単位:億円、%)			
	23/3末	前期末比	増減率
貸出金	60,497	2,315	3.9
リテール	46,893	390	0.8
中小企業	23,155	23	0.1
個人	23,737	367	1.5
うち住宅ローン	13,816	261	1.9
うちアパートローン	6,601	101	1.5
うち無担保ローン	629	55	9.7
その他	11,775	1,844	18.5
クロスボーダー	1,213	355	41.5
ストラクチャード・ファイナンス	646	346	115.6
国内大・中堅企業	8,573	998	13.1
その他(*)	1,342	143	11.9
海外店	756	153	25.4
公共	1,071	▲ 73	▲ 6.3

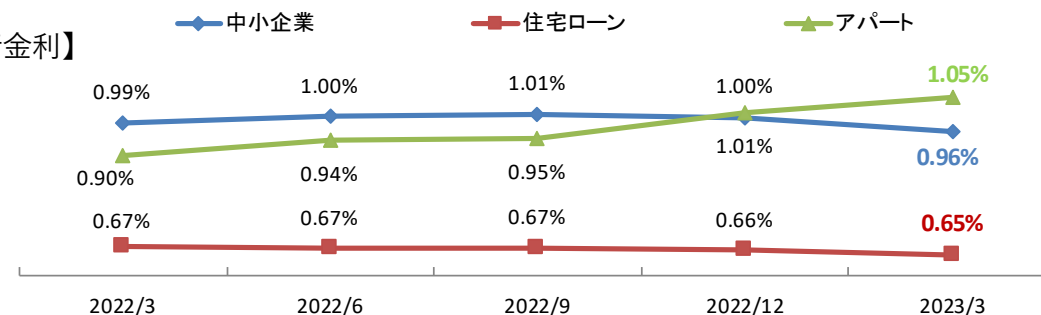
※ 地方公社、東京・大阪支店勘定はその他(*)に区分。

貸出金利回り

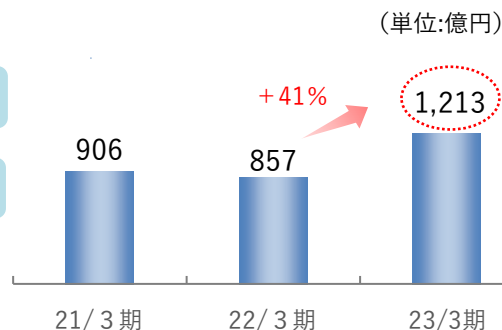
【国内利回り】



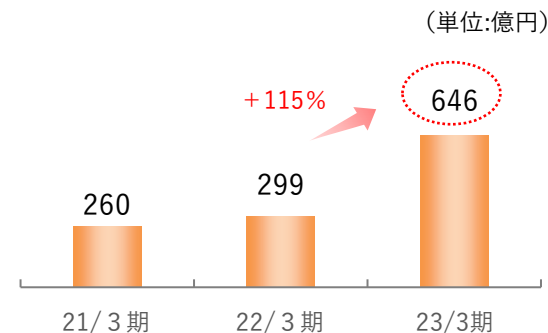
【新規実行金利】



クロスボーダー



ストラクチャード・ファイナンス

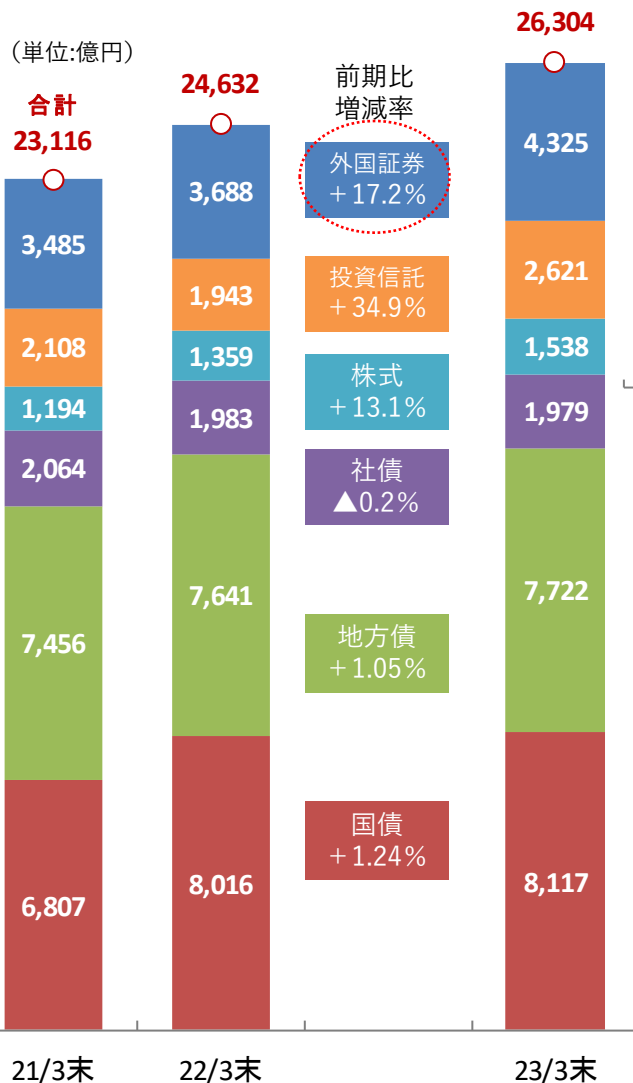


有価証券の状況

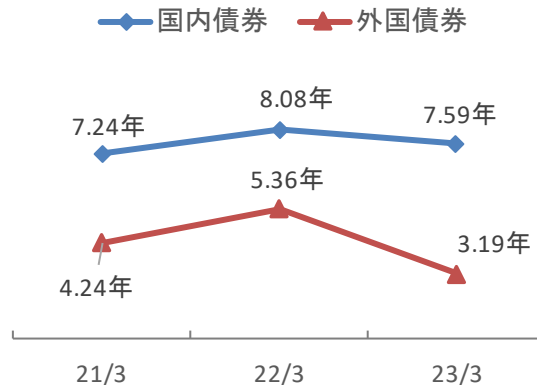
● 外債入替を積極的に対応。残高を維持しつつポートフォリオ再構築。

有価証券残高（簿価ベース）

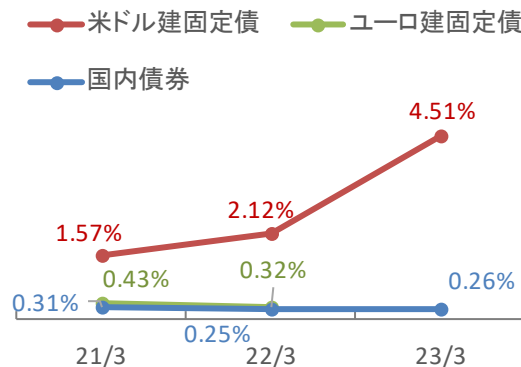
（単位：億円）



デュレーション



債券利回り



評価損益

（単位：億円）

	22/3末	23/3末	前期末比	12月末比
その他有価証券	457	▲ 66	▲ 523	352
国内債券除き	595	281	▲ 314	57
外国証券	▲ 83	▲ 4	79	96
うち 米ドル固定債	▲ 75	▲ 24	51	27
うち ユーロ固定債	▲ 50	—	50	50
投資信託他	2	▲ 259	▲ 261	▲ 89
株式	677	545	▲ 131	50
政策投資	595	562	▲ 33	28
純投資	81	▲ 17	▲ 98	21
国内債券	▲ 138	▲ 347	▲ 209	294
うち 国債	▲ 131	▲ 278	▲ 146	204
満期保有目的	0	0	▲ 0	0
事業債（私募債）	0	0	▲ 0	0

関係損益

（単位：億円）

	22/3期	23/3期	前期比
その他有価証券①	96	▲ 17	▲ 114
債券関係損益	▲ 12	▲ 287	▲ 275
うち 債券売却損（▲）	56	314	258
株式等関係損益	108	270	161
株式等売却損益	109	271	162
政策投資	59	111	52
純投資	50	160	110
株式等償却（▲）	0	1	0
投信解約損益 ②	5	3	▲ 1
合計（①+②）	101	▲ 14	▲ 115

非金利業務利益の状況

● シ・ローン、デリバティブなど法人ビジネスが預かり金融資産をカバーし、前期比+4.9億円。今期は220億円を見込む。

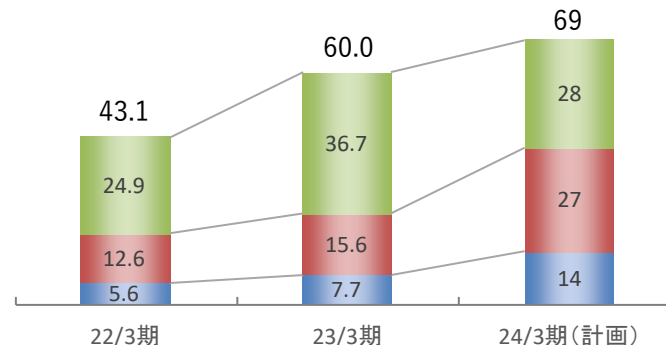
連結非金利業務利益

(単位:億円)	23/3期	前期比	年間計画 24/3期
連結非金利業務利益	210.2	4.9	220
法人役務収入	60.0	16.8	69
シンジケートローン	9.1	3.1	11
ストラクチャー付コベナント融資	4.1	▲ 0.7	8
ビジネスマッチング	6.2	0.7	6
ぐんぎん証券 (法人向け)	1.7	▲ 1.2	1
M&A	3.9	0.8	8
私募債	1.5	▲ 0.3	3
デリバティブ (金利・為替)	25.7	9.9	15
ぐんぎんコンサル	1.5	1.0	4
その他	6.0	3.5	13
預かり金融資産等収入	68.5	▲ 8.5	70
投信取扱手数料	18.4	▲ 10.3	29
保険販売手数料 (個人)	23.8	10.1	21
ぐんぎん証券 (個人向け)	23.1	▲ 9.3	18
遺言信託・遺産整理手数料他	3.0	1.0	3
その他	81.6	▲ 3.3	82
団信配当金	17.0	2.7	17
基盤役務 (内国為替、代理事務等)	80.1	0.3	77
ローン保証料等	▲ 63.7	▲ 3.3	▲ 66
ぐんぎんリース	25.7	0.9	28
群馬信用保証	16.1	▲ 0.5	16
その他、連結調整	6.2	▲ 3.4	10

法人役務収入 (支援別内訳)

(単位:億円)

■ 事業承継支援 ■ 金融支援 ■ 本業支援



ゴールベース・ニーズベースの営業推進

「つなぐプロセス」の活用で金融支援・事業承継支援を強化。

預かり金融資産の推進体制の最適化

⇒ストックへの転換

● 銀証顧客セグメントの見直し・資産管理型営業の実践

- 銀証の役割を明確化し、**役割に基づいた**顧客セグメントの見直し

ぐんぎん証券 (運用ニーズ)	より専門性の高い幅広い運用ニーズに応える 金融資産運用の専門家として提案 (個人・法人)
銀行 (トータルアドバイス)	対面・非対面チャネルを活用した資産形成層や ぐんぎん証券の営業エリア外等への提案

- 資産管理型営業の実践**による適正な収益 (提案の対価としての収益) の確保、行員の再教育
- ウェルスマネジメントグループ**と連携し、顧客セグメントや顧客ニーズに応じた提案 (資産運用、資産形成、資産承継) の実施

● 新NISA制度を見据えた対応

- 銀証によるNISA口座保有先等へのアプローチ
- 新NISA制度対応**に向けた口座獲得策の実施、投信残高の積上げ、積立投信の強化

本業利益の状況

● 顧客向けサービス業務利益は、一貫して黒字を確保。本業利益は前期比+168億円の458億円。

※ 顧客向けサービス業務利益（金融庁定義）＝貸出金利益（貸出平残×預貸金直利鞘）＋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

（単体ベース）

	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	A			貸出金平残	預貸金直利鞘
			貸出金利益	役務取引等利益	営業経費		
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%
21/3期	0.12%	92	539	109	556	56,890	0.94%
22/3期	0.13%	106	532	110	536	57,000	0.94%
23/3期	0.25%	198	576	118	496	58,355	0.98%

B

A+B

（単位:億円）

有価証券利息配当金（※）
191
174
152
183
260

本業利益
283
285
245
290
458

○国内部門のみで算出

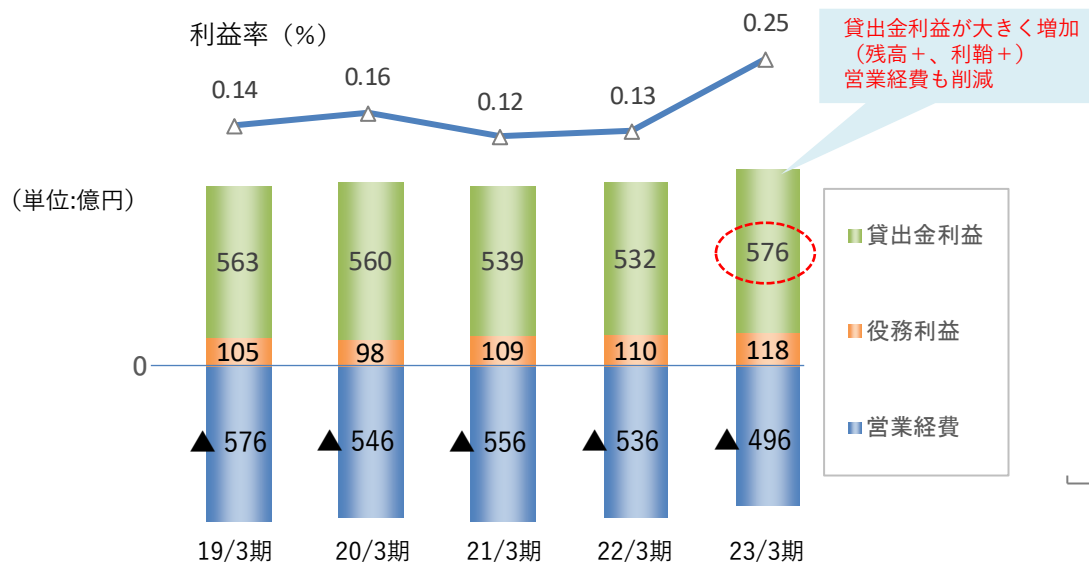
A	B	A+B
104	137	242
152	134	286

+168億円

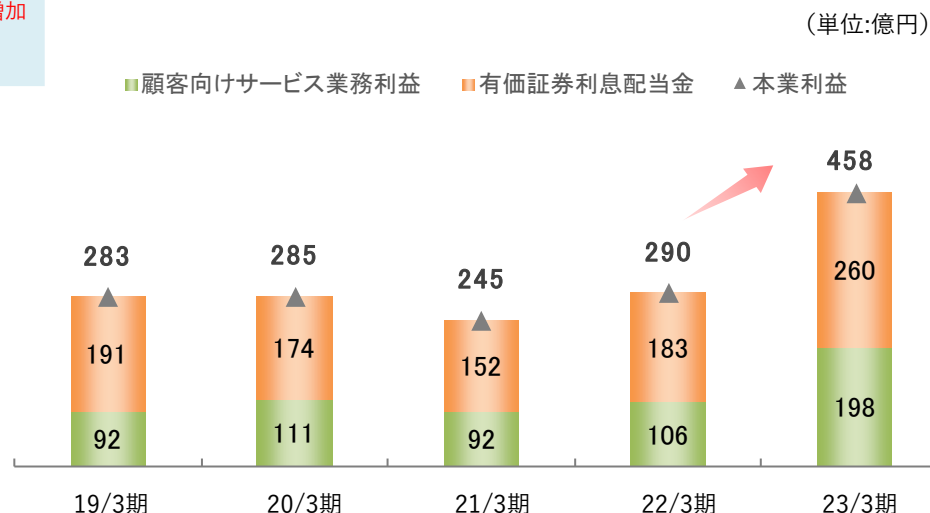
+44億円

（※）投信解約損益除く

【顧客向けサービス業務利益の内訳】



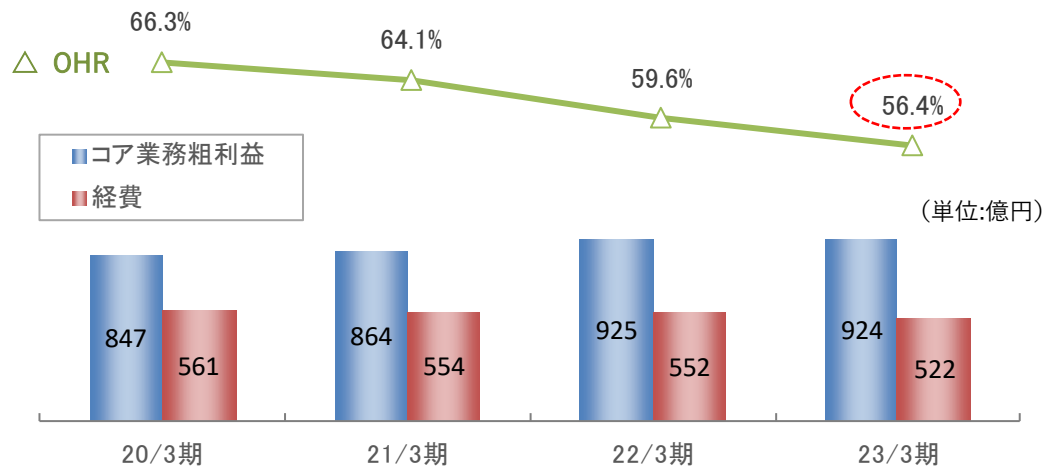
【本業利益の内訳】



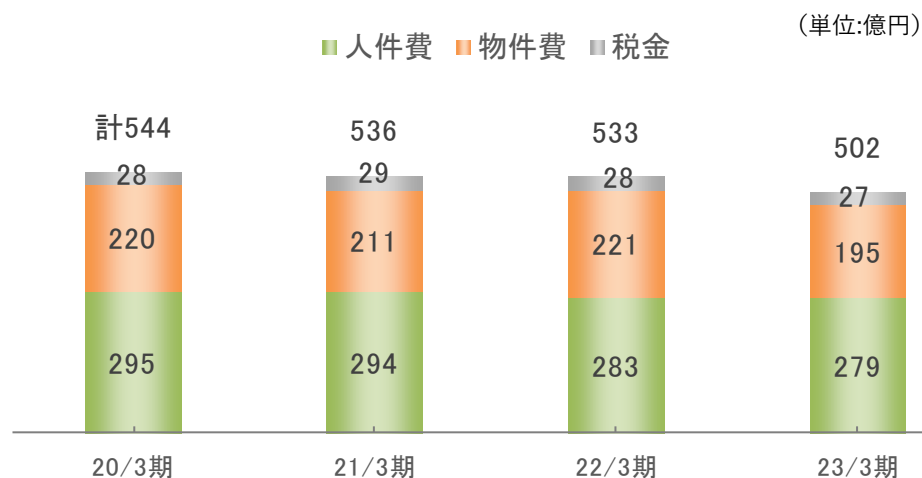
経費の状況

● 預金保険料や店舗・ATMの保守管理費、外注費等の削減で前期比29億円減少。連結OHRは前年比▲3.2%の56.4%。

連結ベース



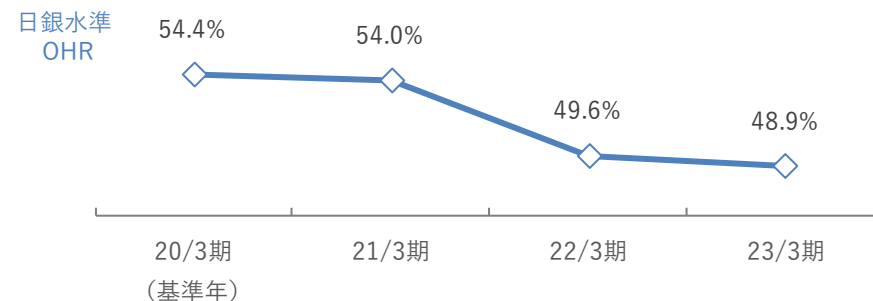
経費内訳 (単体)



日銀「特別当座預金制度」への対応

OHR改善率の達成により、今期の付利は8億円を見込む。

基準年	1年目 (21/3期)	2年目 (22/3期)	3年目 (23/3期)
OHR改善率	1%以上	3%以上	4%以上
実績	0.8%	8.9%	10.0%
判定	×	○	○



【単体経費の主な増減要因】

(単位:億円)

経費	23/3期	前期比	主な増減要因
	502	▲ 30	
人件費	279	▲ 3	給料・手当▲1.7、臨時雇用費▲1.4
物件費	195	▲ 25	預金保険料▲10.6、保守管理費▲3.1 外注費▲4.0
税金	27	▲ 0	印紙税（納付方法変更）▲0.8

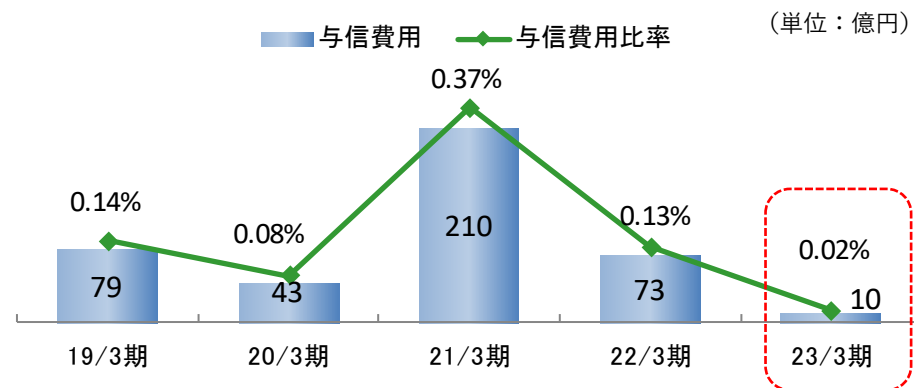
与信費用の状況（単体）

● 与信費用は前期比大幅減少して10億円、足元の状況は落ち着いている。今期計画は25億円。

与信費用の内訳

(単位：億円)		21/3期	22/3期	23/3期	24/3期 計画
与信費用		210	73	10	25
一般貸倒引当金純繰入額		145	▲ 15	▲ 18	▲ 0
	実積率変動	▲ 6	▲ 3	▲ 8	1
	DCF	140	▲ 9	▲ 7	-
	その他	11	▲ 2	▲ 3	▲ 1
不良債権処理額		64	89	29	25
ランクダウン		89	120	72	51
	回収・ランクアップ等	▲ 23	▲ 38	▲ 45	▲ 30
	その他	▲ 2	7	2	4
償却債権取立益（▲）		0	0	0	-

与信費用及び与信費用比率の推移



債務者区分別の引当率

(単位：%)			引当対象	期間	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期 計画
正常先			債権全額	1年	0.068	0.066	0.047	0.047
その他 要注意先	実抜計画先 でない先	区分 1	〃	3年	0.941	0.911	0.959	0.920
	実抜計画先	区分 2	〃	3年	5.764	5.574	5.496	5.821
要管理先								
破綻懸念先Ⅲ分類			非保全額	3年	28.736	28.459	27.742	28.286

コロナの影響（四半期ベース）

(単位：億円)		22/3期				23/3期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コロナ影響額 計		10	25	8	45	2	7	3	10
一般貸倒引当金 繰入額		3	12	3	1	2	3	1	1
不良債権処理額		6	13	5	44	0	4	1	9

業績見通し (2024年3月期)

● 連結コア業務純益（投信解約損益除き）は前期比16億円減少の383億円、連結当期純利益は280億円を見込む。

連結	(単位:億円)	24/3期	
		見通し	前期比
連結コア業務粗利益		915	▲ 9
資金利益		694	▲ 20
非金利業務利益		220	10
うち法人役務収入		69	9
うち預かり金融資産等収入		70	2
経費		531	9
連結コア業務純益		383	▲ 19
投信解約損益除き		383	▲ 16
与信費用		29	17
経常利益		400	17
親会社株主に帰属する当期純利益		280	1

単体	(単位:億円)	24/3期	
		見通し	前期比
コア業務粗利益		852	▲ 7
資金利益		697	▲ 20
非金利業務利益		155	13
役務取引等利益		137	19
その他業務利益		17	▲ 6
経費		512	10
コア業務純益		340	▲ 16
投信解約損益除き		340	▲ 13
有価証券関係損益		34	52
与信費用		25	15
その他		10	2
経常利益		360	25
当期純利益		250	4

利益ベース
主な内訳

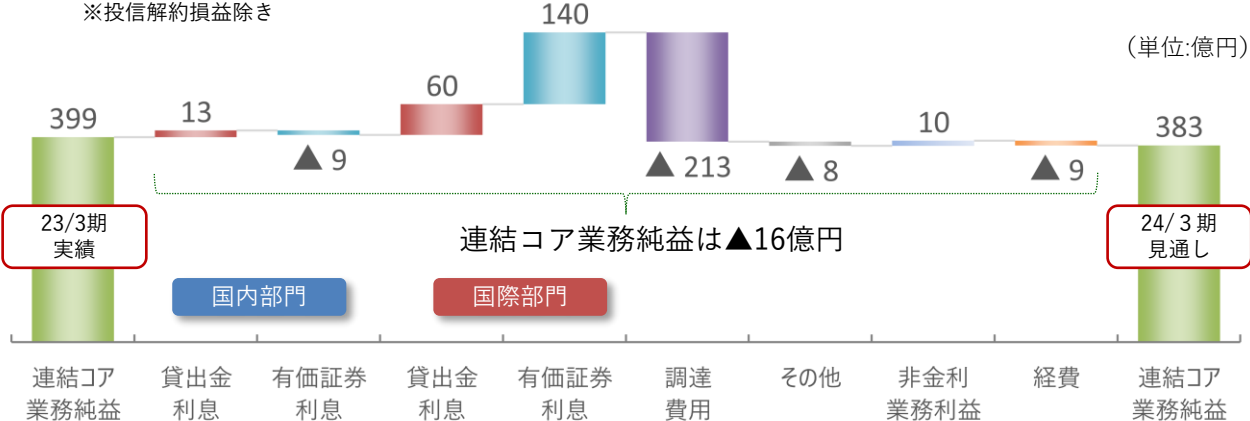
貸出金利益
+ 17億円

有価証券利益
▲ 25億円

日銀特別付利
▲ 8億円

連結コア業務純益の増減内訳

※投信解約損益除き



平残と利回 (単体)

	平残			利回	
		前期比	増減率		前期比
貸出金	60,664	2,308	3.9%	1.09	0.08
うち国内	57,930	1,811	3.2%	0.90	▲ 0.00
有価証券	27,483	3,000	12.2%	1.43	0.36
うち国内	22,211	1,499	7.2%	0.57	▲ 0.08
預金	79,640	725	0.9%	0.02	0.00
うち国内	79,158	879	1.1%	0.00	0.00

II. 資本政策

● 50億円を上限とする自己株式取得を決議（総還元率51%）、配当予想は前期比2円増配し年間20円（3期連続増配）。

株主還元方針

地域金融機関として自己資本の充実に努めるとともに収益性や成長投資とのバランスを考慮し、株主還元の拡充を目指します。
具体的には、安定的配当と自己株式取得額を合わせた株主還元率は、**親会社株主に帰属する当期純利益の40%**を目安とします。

配当

配当予想は2円増配

	中間	期末	合計
2021年度	7円	7円	14円
2022年度	8円	10円	18円
23年5月公表	10円	10円	20円

自己株式取得

50億円の自己株式取得

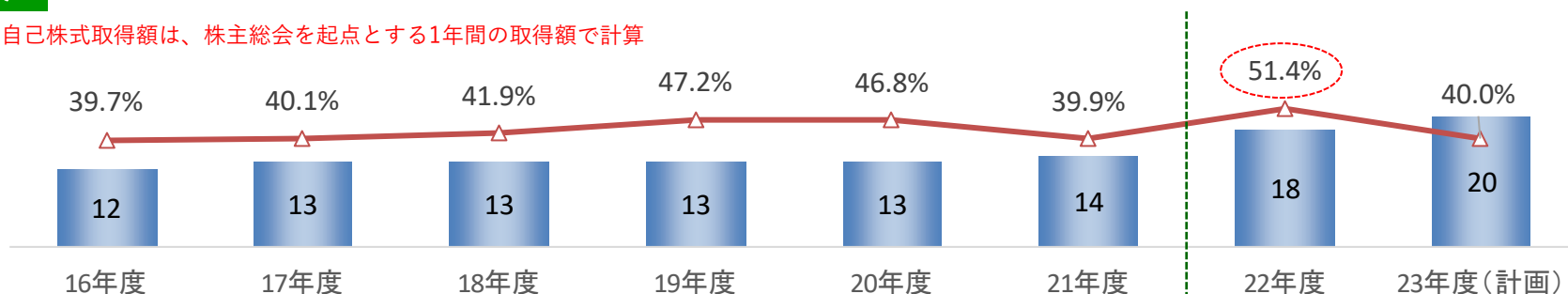
・機動的な資本政策の遂行および資本効率の向上を通じて株主利益の向上を図る

取得株式総数	12.5百万株（上限）
取得総額	50億円（上限）
取得方法	立会外取引及び市場買付

株主還元の実績

■ 1株当たり配当金(円) ▲ 総還元率

※還元率算出における自己株式取得額は、株主総会を起点とする1年間の取得額で計算



（単位:億円）

総還元額	100	104	87	84	54	93	143	112
配当総額	53	56	55	54	54	58	73	(80)
自己株式取得額	46	47	32	30	—	34	70	(32)
単体当期純利益	252	260	209	179	116	233	246	250
連結当期純利益	263	283	233	222	135	264	279	280
連結配当性向	20.2%	19.9%	24.0%	24.6%	40.4%	22.1%	26.4%	29.0%

資本政策（最適資本構成と企業価値向上）

「コアCET1比率」の資本運営

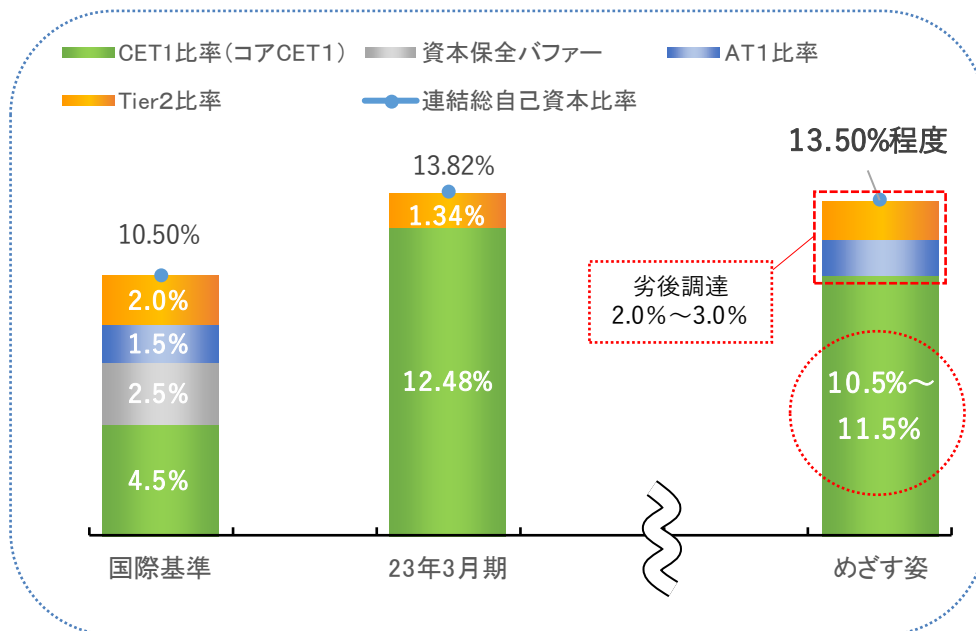
収益力強化

ROE向上

企業価値向上

▶ コアCET1資本の管理

・普通株式等Tier1から有価証券評価差額金を控除した「コアCET1比率」を資本運営の目線とし、中長期的なターゲットを10.5%～11.5%へ。



資本運営

コアCET1比率	オペレーション
11.5%超	- 機動的な株主還元の実施 - 収益力強化のための資本活用
【目標レンジ】 10.5%～11.5%	- 安定的配当を維持、機動的な自己株式取得 - 収益力強化のための資本活用と蓄積
8.0%～10.5%	- 安定配当を継続、リスクアセットコントロール - コアCET1改善に向けた資本蓄積
8.0%未満	還元方針見直し、リスクの削減、資本増強

リスクテイク

企業価値向上

健全性

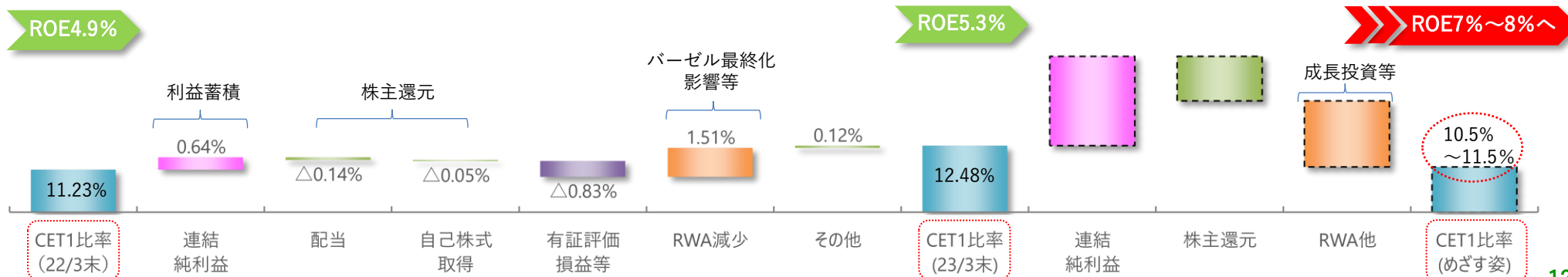
株主還元

収益力強化と株主還元の一層の充実

- 成長投資、リスクアセットの積上げ
- 中計施策「つなぐKPI」達成に向けた取組み
- 機動的な自己株式取得、増配実施

- ROE（23/3期 5.3%）を高めてネガティブエクイティ・スプレッドを解消し企業価値向上に取り組んでいく。
※(エクイティ・スプレッド = ROE - 資本コスト)

▶ めざす姿に向けたキャピタルアロケーション



政策保有株式の縮減目標

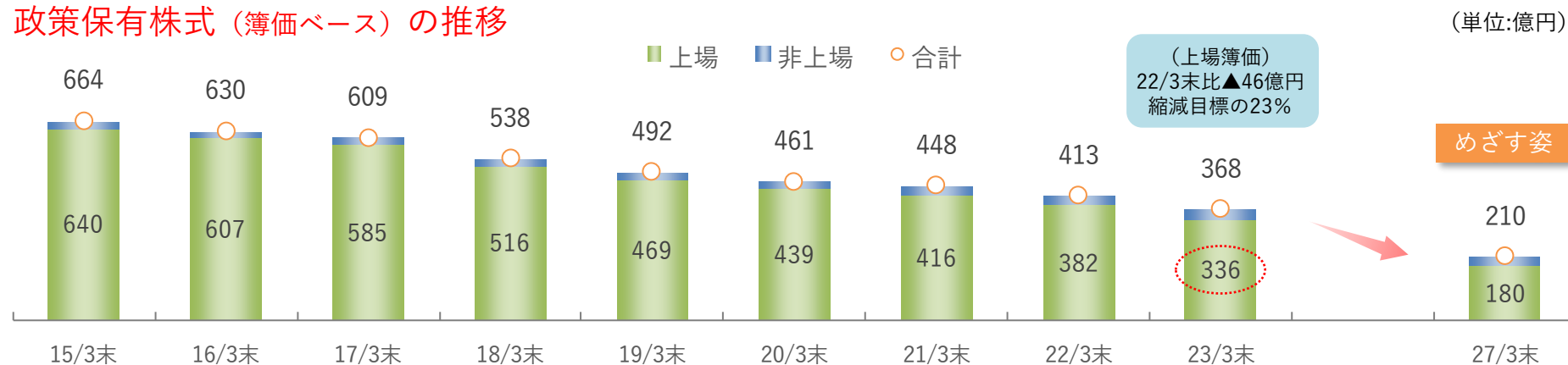
● 5年間（22年3月末～27年3月末）で上場政策保有株式簿価の50%（200億円）の縮減を実施。

政策保有に関する方針・検証

取引先との取引関係の維持・強化、地域経済の活性化等、その保有意義が認められる場合において保有し、基本的には縮減していく方針。個別の政策保有株式について、中長期的な取引関係やRORA（※）等を用いて経済合理性を精査し総合的に保有の適否を検証。

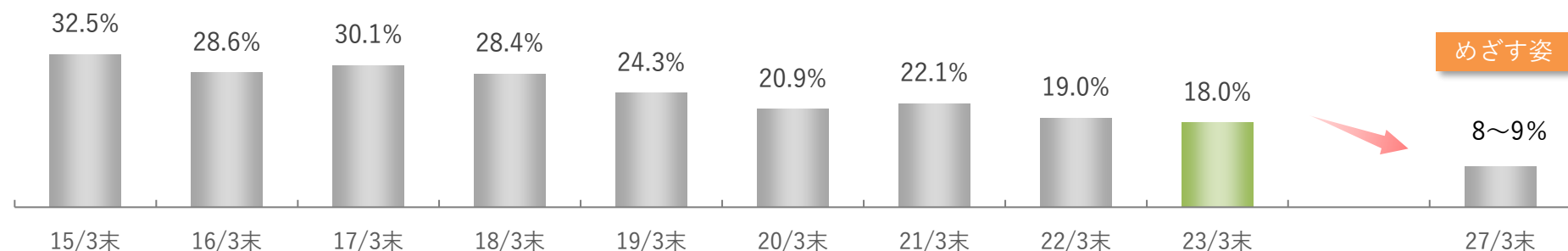
（※）RORA = （経費・信用コスト控除後利益 + 受取配当金） ÷ 貸出金・株式のリスクアセット

政策保有株式（簿価ベース）の推移



簿価ベースで50%（200億円）縮減

連結純資産に占める割合（時価ベース）の推移



III. 經營戰略

基本方針① 「つなぐ・つむぐ」の基盤となるデジタル戦略の遂行

P15～P17

基本方針② 5つの改革による「つなぐ」力の強化

1 過程や自律性を重視した営業プロセス改革

- 地区ガバナンス体制による地域戦略の明確化と自律的な営業店運営
- 営業店と本部の効果的な機能分担による課題解決力の強化
- ニューノーマルを起点とした新たな営業スタイルの確立
- ゴールベースでのお客さまとの中長期的な関係強化によるCS向上

2 生産性向上に資する業務プロセス改革

- 事務改革による効率的な営業店運営
- 業務改革プロジェクトの進化を軸とした既存業務の見直し
- システムコストの最適化に向けた取組み
- 情報・データ活用的高度化

3 環境の変化やお客さまのニーズを捉えたチャネル改革

- チャネル連携の強化による「DigiCal」戦略の進化
- 個人向けアプリなどデジタルチャネルの拡充
- 相談専門拠点の拡充など対面チャネルによる顧客体験の向上
- 地域特性を踏まえた店舗網・店舗機能の最適化
- API基盤の刷新による金融サービスの進化

4 創造力発揮に向けた人材改革

P24～P26

- 職務を重視した未来志向の人事制度への転換
- 社会・顧客ニーズに資する人材総合力の強化
- 環境の変化を踏まえた専門人材の育成
- タレントマネジメントの強化によるパフォーマンスの最大化
- 役職員一人ひとりのWell-being実現による組織力強化

5 強みの強化・補完を目的とした外部連携改革

P22

- 収益機会創出・生産性向上を目的とした他行連携
- 地域課題への対応強化を目的とした地域連携
- 新たな強みの獲得や弱みの補完を目的とした異業種連携

基本方針③ 「つなぐ」力の発揮により未来を「つむぐ」

1 地域のサステナビリティへの積極関与などSDGs・ESGへの取組み

P27

- 産官学連携等による地域課題への積極対応
- 地域産業の育成、創業支援を通じた地域経済の持続的発展
- サステナブルファイナンスへの取組み強化
- SDGsへの取組みを促す商品・サービスやコンサルティングの拡充
- カーボンニュートラルに向けた取組みおよびTCFD対応

2 企業へのコロナを踏まえた金融・本業・事業承継支援

P18

- お客さまの状況に沿った適切な金融支援
- お客さまの顕在・潜在ニーズを捉えた本業支援の強化
- 事業承継支援を切り口としたソリューション提案の実践
- ストラクチャードファイナンスへの取組み強化
- 海外展開・海外取引・外為取引の支援拡充

3 個人のお客さま一人ひとりに寄り添ったコンサルティング

P19

- 個人向けマーケティングの高度化
- ウェルスマネジメント機能やシニア向けサービスの拡充
- 資産形成分野におけるサポートの充実
- 銀証連携の強化による多様な運用ニーズへの対応
- 個人向け貸出の取組み強化

4 グループ総合力による新事業の探索と既存事業の深掘り

P20～P21

- 人材、地域商社、ICT/DX分野の事業化
- 金融における新たな事業分野の探索
- 地域課題解決に資する非金融事業分野の探索
- 地域エコシステム構築に向けたキャッシュレスの推進
- グループ総合力発揮による連結収益最大化に向けた取組み

5 当行の経営体質強化による「つなぐ」力の持続的発揮

P23・P28

- 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
- コーポレートガバナンスの充実やバランスの取れた資本政策の実施
- コンプライアンス態勢、マネーロンダリング等防止態勢の高度化
- 環境の変化を考慮した持続的な金融インフラ整備

デジタル戦略の遂行 (基本方針①)

For "Purpose"

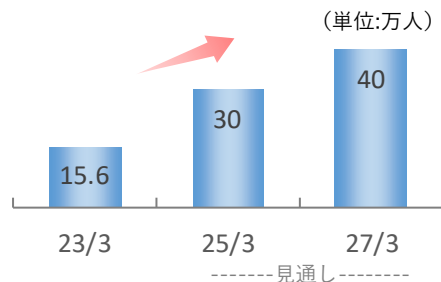
各戦略テーマのベースとなるデジタル化を推進することで「つなぐ」力を高め、未来をつむいでいく

▶ ぐんぎんアプリ (22年4月サービス開始)

- 24時間365日銀行取引可能、シンプルで使いやすく安心のセキュリティ
- 最も身近な個人向けチャネル
⇒ 税公金収納や引落予定明細表示等の機能追加
⇒ 投資信託取引 (23年9月予定)、電子交付 (24年9月予定) の機能を追加

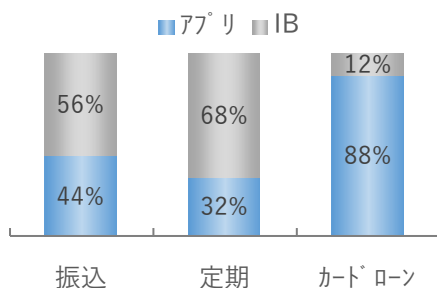


【アプリ利用者】



マーケティングのフロント
チャネルとして最大限活用

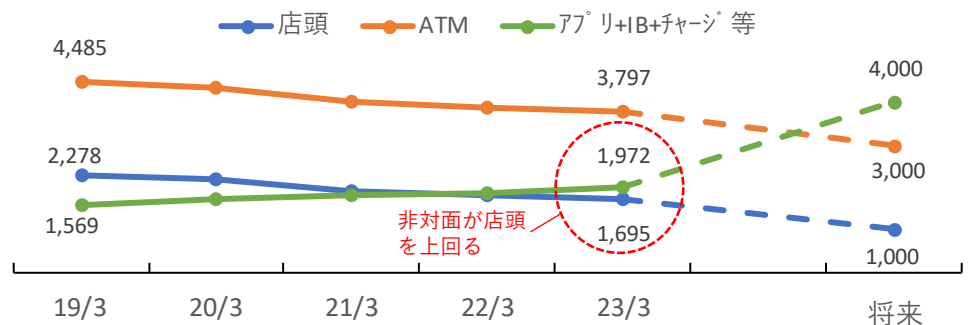
【取引ごとの割合】 (23年3月末時点)



開始後1年でIBからアプリに取引がシフト

(参考) チャネル別取引件数

- 今後はアプリ等のデジタルチャネルが接点の中心に



▶ ぐんぎんビジネスポータル (23年7月予定)

- 法人・個人事業主向けの新たなデジタルチャネル
⇒ 来店不要で手続可、顧客ごとに最適な商品・サービス、情報の提供
複数金融機関の口座の取引状況をグラフ化
- ビジネスネットバンキング申込みや決算書の電子受領が可能

【効率化例】

	削減時間/件
決算書・確定申告書WEB受領	▲100分
ビジネスマッチングWEB同意	▲70分



▶ 店頭タブレット (24年1月予定)

- 顧客目線のUI (ユーザーインターフェース) 構築と抜本的な事務見直し
⇒ セルフ端末を導入し、ペーパーレス、オペレス、印鑑レスを実現
⇒ 事務処理時間の大幅短縮とペーパーレス化、次期営業店システム (28年1月) における端末・コストの大幅削減を目指す

	事務処理時間の短縮効果/件
普通預金口座開設	▲45分
諸届 (住所/電話番号変更等)	▲25分

- 店頭タブレットの展開スケジュール

① サービス開始 → ② 2次フェーズ → ③ 3次フェーズ

① 24年1月: 普通預金新約、住所・電話番号変更等

② 24年5月: 定期・自積新解約、喪失・再発行、氏名変更等

③ 24年11月: 非対面チャネルへの展開

デジタル戦略の遂行 (基本方針①)

For "Purpose"

データを価値のある情報に変え、情報とお客さま・地域・銀行を最適なタイミングと方法でつなぐ

～データ利活用の高度化～

地域

1 データ利活用による活性化への貢献

お客さま

2 One to Oneマーケティングの実現

銀行

3 データドリブンな経営体制の構築

① データを活用した新たなサービス提供

- 域内キャッシュレスを推進するとともに、お客さまの事業拡大を見据えたデータ活用による新たなサービスを提供することで、地域エコシステムの循環・拡大を図る。
- デビットカードの提供を開始（24年1月予定）し、決済データを蓄積。口座情報等と掛け合わせ、マーケティングの高度化や地域商社事業との連携などにつなげていく。

- ✓ デジタルプロモーション
- ✓ 広告・販促支援
- ✓ ブランディング
- ✓ 新商品開発
- ✓ 購入型クラウドファンディングサイト/ECサイト 等
- ✓ 決済データを活用したマーケティング支援
- ✓ マッチング・人材紹介
- ✓ 購買動向分析
- ✓ 需要予測

② お客さまに最適化した情報を最適なタイミングで配信

- デジタルマーケティング基盤を構築し、お客さまのライフイベントに合わせて、必要とされるサービスや情報を最適なタイミングで提供
- お客さまに合わせた最適なチャネル（デジタル/リアル等）で、お客様のライフプラン・ニーズに沿った商品・サービスを提案

お客さまとの関係性を深めるための顧客接点を強化し、顧客エンゲージメントを向上



デジタル戦略の遂行 (基本方針①)

For "Purpose"

データを価値のある情報に変え、情報とお客さま・地域・銀行を最適なタイミングと方法でつなぐ

～データ利活用の高度化～

地域

1 データ利活用による活性化への貢献

お客さま

2 One to Oneマーケティングの実現

銀行

3 データドリブンな経営体制の構築

3 可視化されたデータを意思決定に活用

- データレイクに蓄積した情報を自動集計し、計数や各施策の推進状況等、必要な情報をダッシュボードに見える化

経営意思決定までのリードタイム短縮。報告業務も削減。



- ✓ 全社KPIダッシュボード
- ✓ 各種計数
- ✓ 営業推進状況
- ✓ 定性分析レポート等

役員・本部



営業店

- 行員自らが分析ツールを活用し、分析のPDCAサイクル（分析・効果検証・分析結果に基づく施策立案）を構築することでデータ活用の定着を図る。

分析体制



データサイエンティスト
による伴走支援



各担当者が自ら分析
ツールを活用し分析



分析結果を各部業務に
活用。次の施策を立案

アウトプット



- ✓ 各種商品購入予測
- ✓ リスク評価分析
- ✓ 要因・傾向分析等

- ✓ 人材育成
- ✓ 高度な分析支援

ダッシュボード基盤

自動集計



報告内容入力



開発内製化

 群馬銀行

データレイク

データ分析ツール

データ連携



データレイク

Fincross DIGITAL
金融のデジタル化を目的と
した地銀8行の広域連携

法人向けの取組み (基本方針③-2)

For "Purpose"

事業者に対して当行や地域が持つ様々な価値をつなぎ、地域の未来をつむいでいく

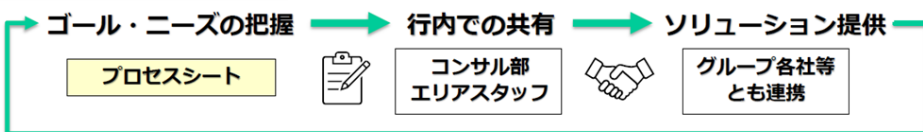
▶ ゴールベース・ニーズベースの営業活動

- 新たな事業性評価として「つなぐプロセス」を22年10月から展開。

事業性評価	つなぐプロセス
過去6年で1,700先程度 (事業性融資先の5%程度) 項目⇒多い 作業量⇒大きい	今後1年で4,500先程度 (残高上位20%、純預金先、非メイン先等) 課題・ニーズの把握に 焦点項目を簡潔化・深掘り

つなぐプロセス

6か月間で約2,500先の「プロセスシート」を作成

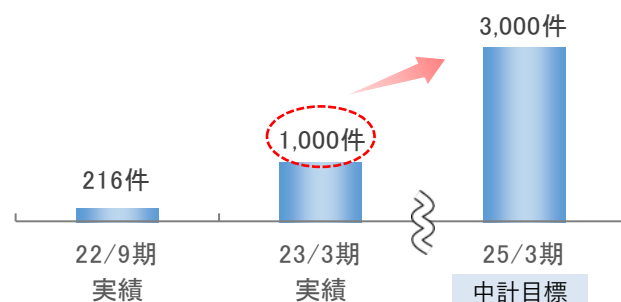


※シートは一度作成して終わりではなく、随時、PDCAを繰り返していく。

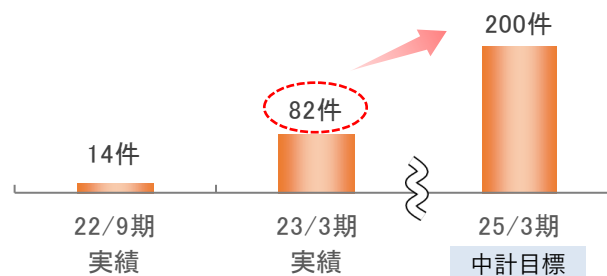
- 行員の「対話スキル向上ツール」、「案件化ツール」、「マーケティングツール」としても活用し、当行グループ全体の収益増強を図っていく。

▶ 金融・本業・事業承継支援 (つなぐKPI)

【ビジネスマッチング成約件数】



【人材紹介成約件数】

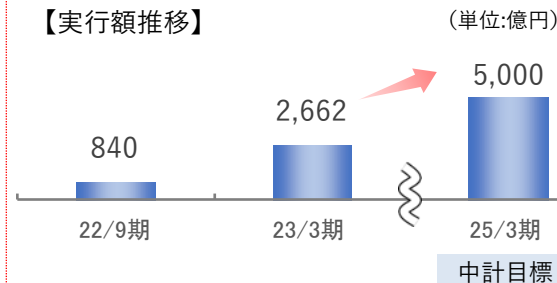


【事業承継課題解決件数】



▶ サステナブルファイナンス

【実行額推移】



○サステナビリティ・リンク・ローン

23/3期	SLL	ぐんぎんSLL
実行額	115億円	22億円

○SDGs私募債「グリーン&フードサートラン」

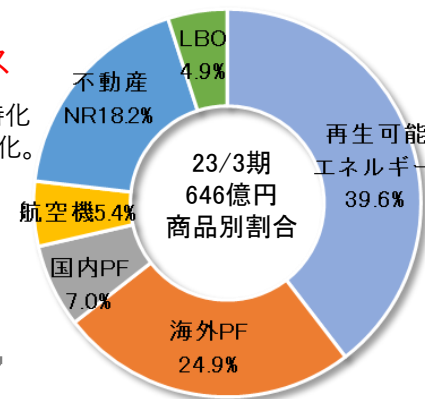
件数	発行額
81	55億円



▶ ストラクチャード・ファイナンス

- スペシャライズドファイナンス部を推進に特化した部署に改編(23年4月)し、推進体制強化。

【残高推移】



個人向けの取組み (基本方針③-3)

For "Purpose"

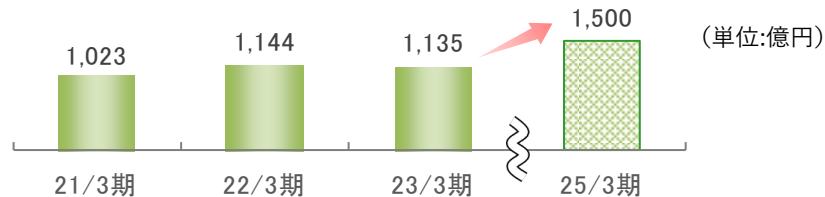
ライフステージに応じたサポートを通じて、個人の豊かな未来に貢献していく



住宅ローン推進

- 県内シェアの更なる拡大にむけた住宅ローン推進態勢の強化
⇒融資手数料型金利プランの商品性を見直し、競争力強化
⇒顧客ニーズを踏まえ借入期間の上限を35年から40年に変更

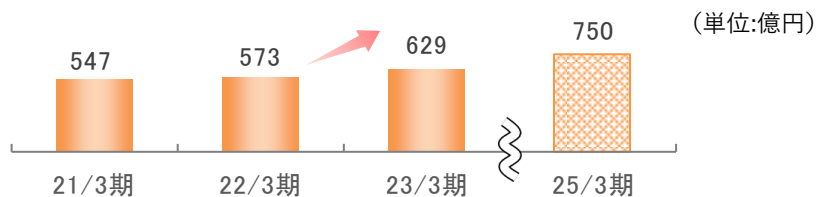
実行額推移



無担保ローン推進

- ライフイベントに応じた無担保消費者ローンの推進強化
⇒需要時期に応じたキャンペーン実施と商品改定による利便性向上
⇒ぐんぎんアプリと連携した案内発信(24年1月予定)
(それぞれのイベントに応じてOne to Oneでプッシュ通知)

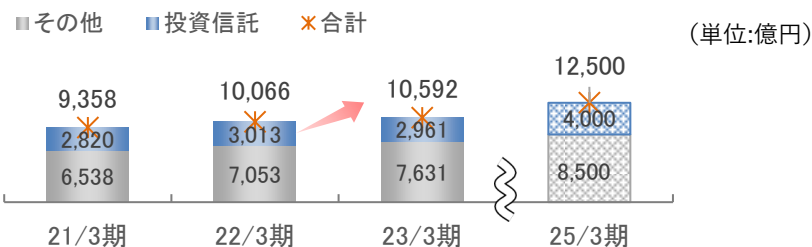
残高推移



預かり金融資産

- 銀証における顧客セグメントの見直し、資産管理型営業の推進

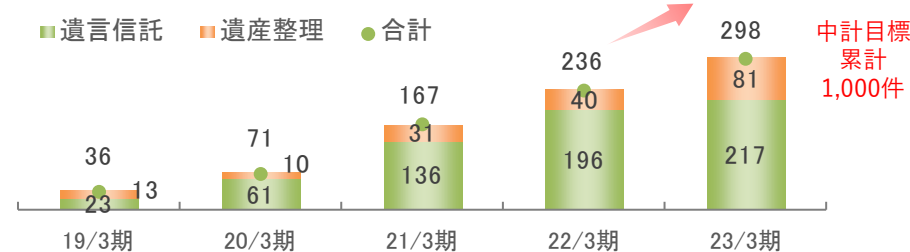
残高推移



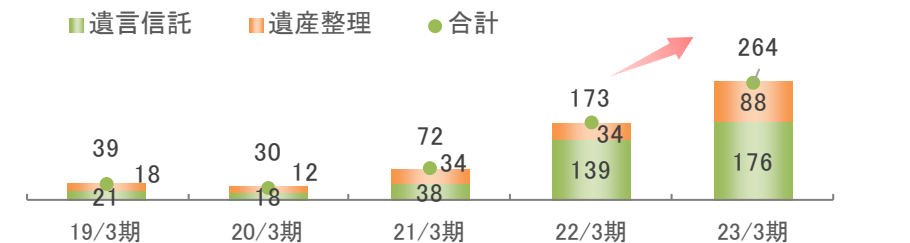
相続関連業務

- 群馬県内の65歳以上の人口比率は31%(2022年度)に達し、潜在需要マーケットは拡大基調。
- ウェルスマネジメントグループの連携
⇒富裕層取引や事業承継を起点とした相続関連業務の取組強化

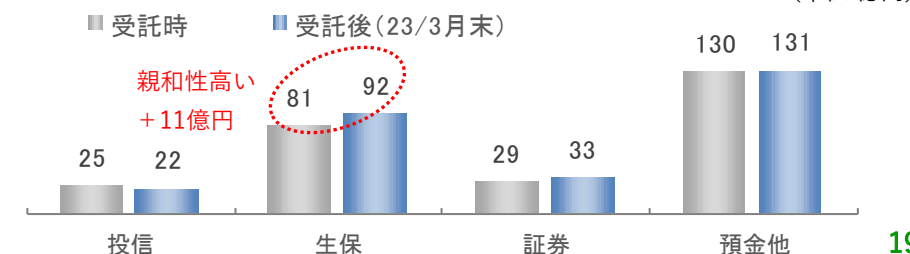
成約件数



相続関連手数料



クロスセルの状況



グループ会社の取組み (基本方針③-4)

For "Purpose"

グループ一体で既存の事業領域にとどまらない価値を提供し、地域の未来に貢献していく

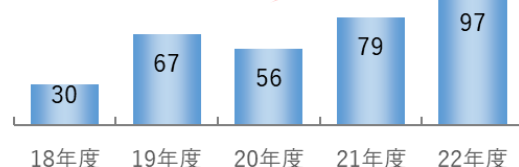
▶ ぐんぎんコンサルティング

「他業銀行業高度化等会社」の認可を取得し、23年4月から人材ソリューション事業や地域商社等の事業を開始。18年に創業し23年3月期に純利益は**黒字転換**。

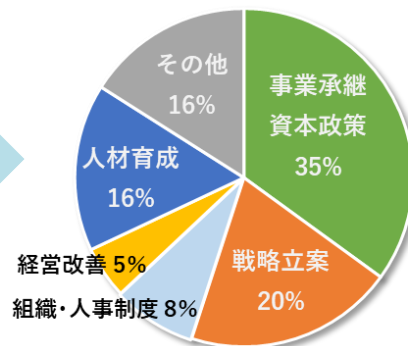
● コンサル実績 (18年10月～23年3月)

- ▶ 開業から累積で約800件の相談を受付。
329件の案件を受託。

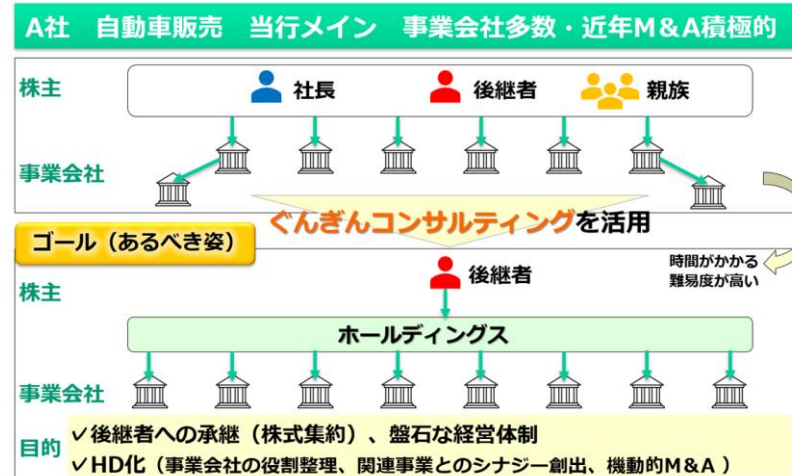
(単位:件数)



22年度
案件割合



【コンサルティング取組み事例】



● 人材ソリューション事業

- ▶ 銀行が営む人材紹介事業を移管し、サービス提供態勢を拡充。人材派遣 (紹介予定派遣) など順次開始
⇒ 人材サービスの拡大・高度化を図り、地域の事業者と地域で活躍したい人材をつないでいく。



● 地域商社、マーケティング・広告事業

- ▶ 地域の新しい商品・サービスを創出し、広く内外に発信していくことを目的とした購入型クラウドファンディングサイトを開設。
- ▶ オンラインショップ (ECサイト) も開設し、地域発の魅力的な商材・サービスを取扱い予定。
- ▶ デジタルマーケティング・広告に関するコンサルティング、ソリューション提供も開始予定。



グループ会社の取組み (基本方針③-4)

For "Purpose"

グループ内で既存の事業領域にとどまらない価値を提供し、地域の未来に貢献していく

▶ ぐんま地域共創パートナーズ (GRASP)

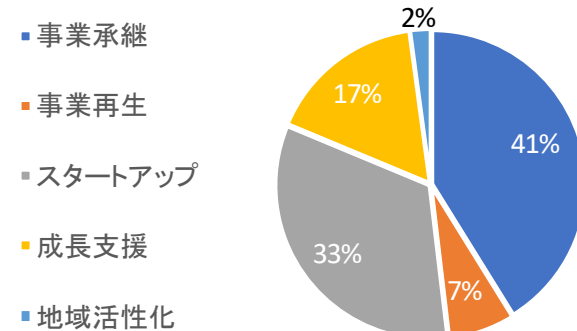
2021年の開業以来**180件を超える案件**を受付。ハンズオン支援を伴う大型案件、銀行法改正を活かした事業承継会社や地域活性化事業会社への出資等に取り組む。

● 現在の運営ファンド

ファンド名	規模 (総額)	投資先数
ぐんぎんビジネスサポートファンド	5億円	6先
ぐんぎんビジネスサポート2号ファンド	5億円	3先
ぐんま医工連携活性化ファンド	8.6億円	6先
ぐんま地域共創ファンド	30億円	9先
合計	48.6億円	24先

- 「ぐんま地域共創2号ファンド」の設立 (23年5月)
⇒ 「ぐんま地域共創ファンド」は設立後2年経過。投資実績・収支は順調。
ノウハウの蓄積もあり、更なる成長のために2号ファンドを設立。

【運営ファンドの状況 (投資テーマ別)】



2号ファンド 規模	投資対象 テーマ	無限責任 組合員	有限責任 組合員
30億円	事業承継、事業再生、 ベンチャー他	GRASP	群馬銀行

● 地域発電会社「かんとうYAWARAGIエネルギー株式会社」を通じた取組み

- ▷ ぐんま地域共創ファンドを通じて設立した当社と電力販売契約を行い、
第四北越銀行との共同店舗の屋上に太陽光発電設備を設置。
⇒ 地域の脱炭素化実現に向けた取組み
- ▷ オンサイトPPAによる太陽光発電設備設置は、群馬県内の金融機関として初の取組み

発電事業者 (PPA事業者)	電力供給 開始	太陽光パネル容量
かんとうYAWARAGI エネルギー(株)	2023年10月 (予定)	当該店舗の年間使用電力の 約40% を発電



※当行高崎田町支店と第四北越銀行高崎支店の共同店舗

外部連携の効果 (基本方針②-5)

For "Purpose"

外部の力を活用することで当行グループの「つなぐ」力を強化していく



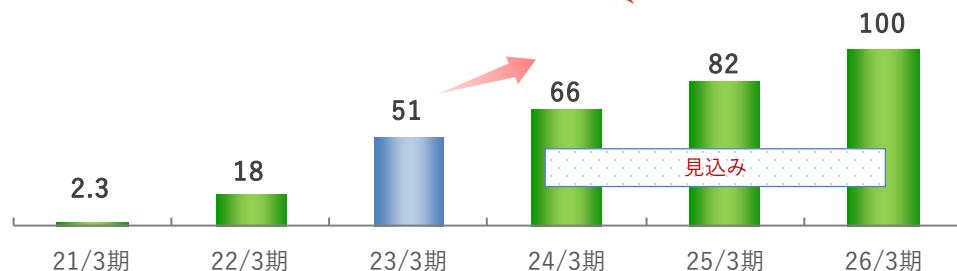
群馬・第四北越 アライアンス



▶ TSUBASAアライアンス



● 収益効果 (累計)



● 取組状況

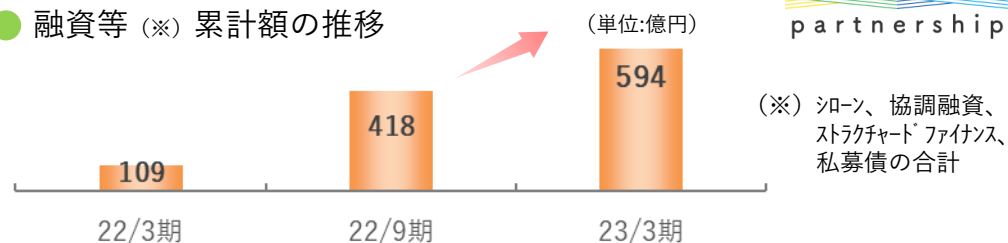
- ・ AML態勢の高度化に向けた取組み
⇒ 「AIスコアリング 機能」を活用した取引モニタリングやフィルタリング業務の共同化検討
- ・ TSUBASA10行で電子交換所対応パッケージを開発 (22年11月本格稼働)
- ・ 手形発行事務の共同化予定

▶ りょうもう地域活性化パートナーシップ

～足利銀行と「地域の産業活性化・課題解決」等に向けた連携～



● 融資等 (※) 累計額の推移



(※) シローン、協調融資、ストラクチャードファイナンス、私募債の合計

● 取組状況

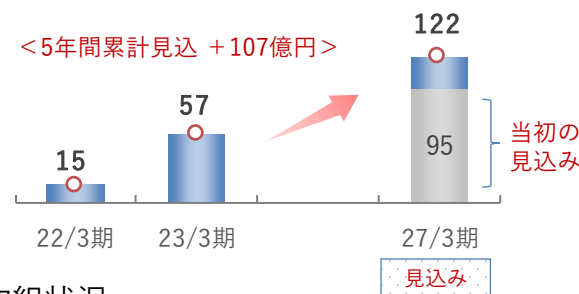
- ・ 自動車関連産業支援での連携強化、ノウハウ共有、地域活性化への取組み
- ・ トップライン向上に向けた取組⇒円滑なシローンの組成、新規先の相互紹介

▶ 群馬・第四北越アライアンス

● 収益効果 (両行合算・累計)

※左記TSUBASAのシナジー効果に内包

(単位:億円)



● 取組状況

- ・ 寄付型私募債 (グリーン&フードサポートプラン) の共同企画
⇒ 当行実績: 81件/発行額55億円
- ・ 第四北越銀行高崎支店と当行高崎田町支店の共同店舗設置
⇒ 当支店で株式会社ブリッジにいがたによる「新潟物産展」を開催
- ・ ATMの提携、人材の交流
⇒ 23年1月から両行間で平日 (日中) のATM利用手数料を無料化

▶ フィンクロス・パートナーシップ (8行連携)

● 取組状況

- ・ データレイクの構築、デジタルマーケティング基盤の構築、データ分析基盤の構築を目指す



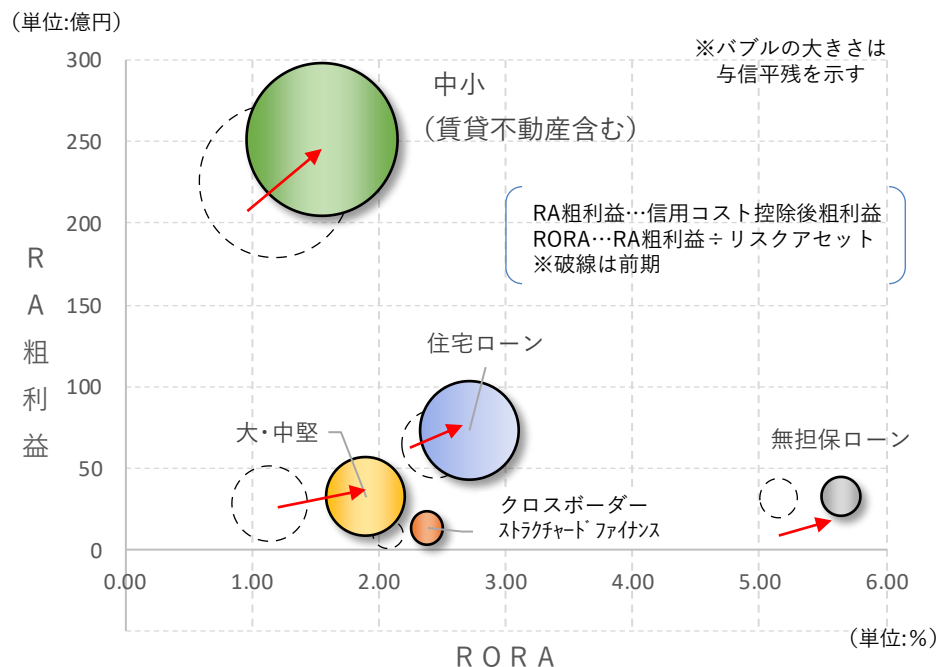
8行合算ベース (参考数値)
・ 普通預金 1,230万口座
・ 融資先数 約90万先

RORA向上に向けた取組み (基本方針③-5)

For "Purpose"

当行の経営体質の強化により、適切に、持続的に「つなぐ力」を発揮し、地域の未来をつむいでいく

事業分野別RORA (2022年度)



大・中堅企業、本部貸出 (XB・SF)

⇒RORAの高い案件を積極的に取り上げ

住宅ローン、無担保ローン

⇒住宅ローン：県内推進体制の強化、手数料型商品の拡充

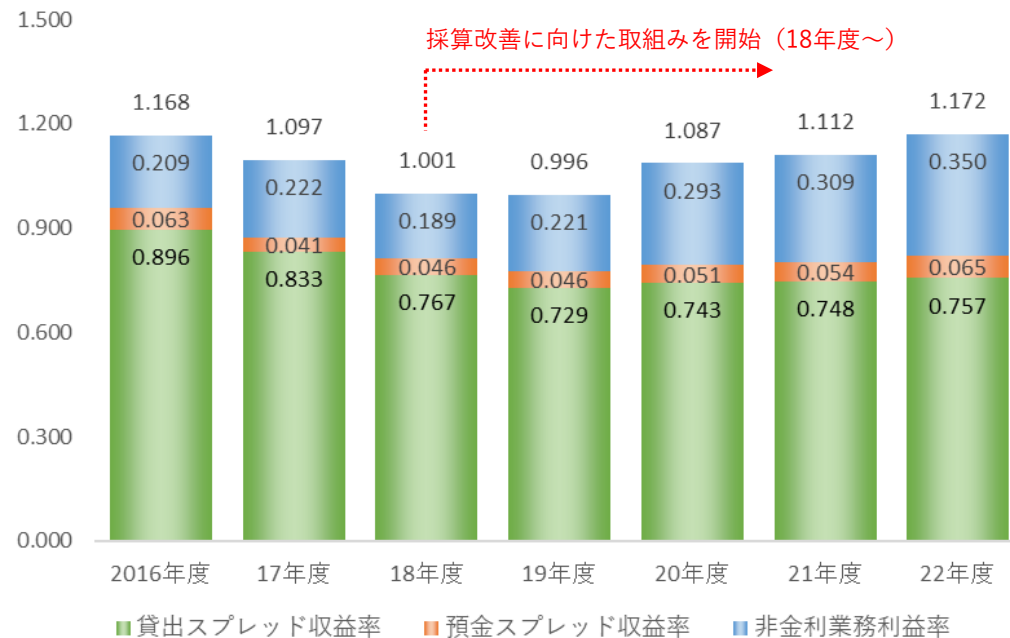
⇒無担保ローン：ライフイベントに応じたキャンペーンの実施

中小企業貸出 (貸貸不動産貸出を含む)

⇒金利改善やコンサルティングを通じた総合取引拡大等により、リスクに見合った収益の確保に向け「採算改善に向けた取組み」を継続。

事業性融資先の利益率推移 (ROA)

(単位:%)



- ・採算改善に向けた取組みを開始して以降、中小企業を中心とする事業性融資先の収益性は改善傾向。
- ・非金利業務利益の影響額が大きいですが、貸出スプレッドも下げ止まり、上昇傾向に転じている。

IV. ESGへの取組み

人材戦略（創造力発揮に向けた人材改革）

経営戦略とのつながり

パーパス実現

重点課題と主な施策

非財務KPI

ジョブ型人事制度への転換

- 「適所適材」の人材配置と処遇
- 自律的な挑戦に対する機会の提供
- 専門人材等の積極的な中途採用
- タレントマネジメントの強化

- ・ジョブインターン実施者数
- ・中途採用比率

人材総合力の強化

- 「キャリアオーナーシップ」の醸成
- 行員のデジタルリテラシー向上
- リスクリングの強化
- 経営人材の育成

- ・一人あたり人材投資額
- ・ITパスポート取得者数
- ・副業制度利用者数

専門人材の育成

- 専門スキル向上に向けた取組みの強化
- 行外研修・出向を活用した育成
- 専門人材への積極的な登用

- ・スキルチェック上級者数
- ・行外研修派遣者数
- ・専門人材（エキスパート等）任命数

D&I推進

- 女性・中途採用者の積極的な登用
- 男性の育児参加を後押しする組織風土醸成
- D&Iリテラシー向上に向けた研修等の実施
- 「L-NEXT」等によるボトムアップの取組み

- ・女性管理職比率
- ・中途採用者の管理職登用率
- ・男女間賃金格差
- ・男性育休等取得率
- ・男性育休等平均取得期間

Well-being の向上

- 「働きやすさ」と「働きがい」の促進
- 1 on 1 ミーティングの実効性向上
- 健康経営の推進

- ・有給休暇取得率
- ・個人パーパスの実践度合い
- ・エンゲージメントスコア
- ・健康経営優良法人認定

2022年中期経営計画
Innovation for “Purpose”

私たちは「つなぐ」力で
地域の未来をつむぎます

中期経営計画
とのつながり

パーパス実現に
向けた基本方針
『つなぐ』力の
強化

（戦略テーマ）

「創造力発揮に向
けた人材改革」

（左記人材戦略）

中計のポイントである
「デジタル」「ゴール
ベース・ニーズベース
の営業活動」「新事業
の探索」等に資する人
材の活躍を通して、社
会的価値・経済的価値
を両立するとともに、
役職員のWell-beingの
実現を目指し企業価値
の向上につなげていく。

社会的価値

地域社会
お客さま

「つなぐKPI」
の達成

経済的価値

株主・投資家

当期純利益 300億円
非金利業務利益 250億円
OHR 55%程度
ROE 5%以上

Well-being
実現

役職員

企業価値向上

人材育成方針

社内環境整備方針

人材改革と各種KPI (基本方針②-4)

For "Purpose"

当行の強みである人的資源を磨くことで「つなぐ」力を強化していく

ジョブ型人事制度への転換

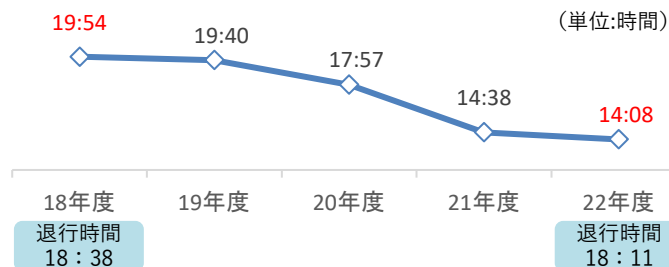
- ・総合的視野／専門的視野を持つ人材を複線的に育成
- ・年齢にとらわれず実力に応じた適所適材のポスト登用
- ・職務価値（担当業務の難易度・深度）に応じた適正な処遇

専門人材の育成

- ・キャリアチャレンジ宣言者向けジョブインターンを企画
- ・専門人材育成に向けた新たな行外研修派遣先や推奨資格等の検討

人材総合力の強化

- ・業務改革プロジェクトの取組みにより、営業店の1人当たり月平均時間外勤務時間（管理監督者除く）はプロジェクト開始前の18年度と比較して5時間46分減少。



⇒ 年間平均退行時刻は営業店1カ店あたり18年度比27分早まった。

- ・キャリアオーナーシップを軸とした若手行員育成体系の構築
- ・次世代リーダー育成に向けた取組み

中途採用比率

KPI	21年度	22年度	24年度目標
採用比率	5%	4%	15%

スキルチェック上級者数

KPI	21年度末	22年度末	24年度末目標
上級者数	654名	767名	850名

ジョブインターン実施者数

KPI	21年度	22年度	24年度目標
実施者数	33名	49名	80名

行外研修派遣者数

KPI	20年度	21年度	22年度	24年度目標
派遣者数	45名	64名	68名	100名

専門人材任命者数

KPI	21年4月	22年4月	23年4月	25年4月目標
任命者数	3名	8名	11名	15名

<空いた時間を有効活用>

5/31現在
1,073名突破

ITパスポート取得者数

KPI	21年度末	22年度末	24年度末目標
取得者数	109名	785名	1,000名

※上位資格取得者を含む

<人材総合力強化に向けた投資>

一人あたり人材投資額 (単位:千円)



副業制度利用者数

KPI	22年度末
利用者数	21名

- ・一人あたり人材投資額
「研修に係る費用（※）÷業務職の年度平均在籍者数」

（※）研修所経費、資格取得費用、研修派遣者の人件費等も含む



人材改革と各種KPI (基本方針②-4)

For "Purpose"

当行の強みである人的資源を磨くことで「つなぐ」力を強化していく

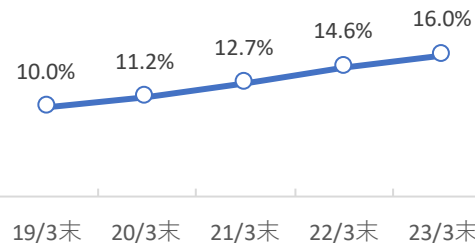


ダイバーシティ & インクルージョン推進

- ・L-NEXT（女性活躍促進チーム）に今期から男性メンバーを加えて活動。全行員対象に「働きがい」をテーマとしたアンケート実施
- ・TSUBASAアライアンス共同施策「クロスメンター制度」実施
- ・障がい者雇用率の改善に向けた積極的な取組み継続
- ・各部のニーズを踏まえたスカウト機能活用等によるキャリア採用強化

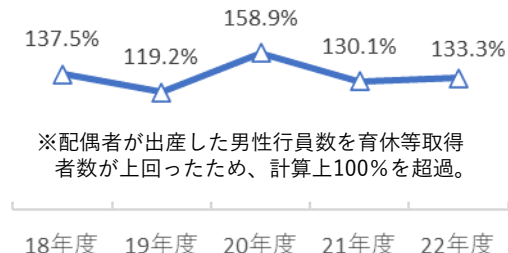
<女性管理職比率>

中計目標 18%以上



<男性育休等取得率>

中計目標 100%継続



Well-beingの向上

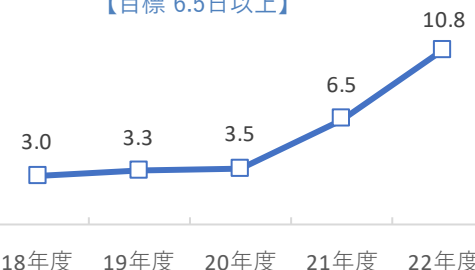
- ・L-NEXTと第四北越銀行の女性行員の情報交換を実施
- ・健康経営について地域のリーディング企業（健康経営優良法人ホワイト500）として積極的に取り組む
- ・アルムナイ採用制度導入（22年12月）
- ・エンゲージメント向上による好循環の創出
⇒ 1on1ミーティングの充実および「Wevox」を活用した職場開発の促進



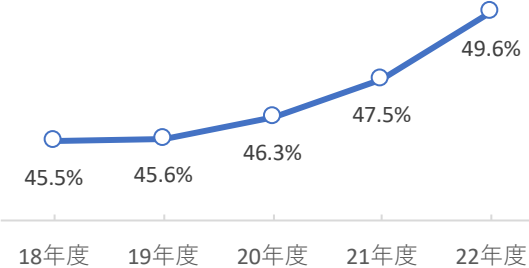
<男性育休等取得期間>

【目標 6.5日以上】

(単位:日)



<男女間賃金格差>



項目	当行スコア	ベンチマーク (※)	差異
人間関係	74	73	+ 1
支援	72	71	+ 1
自己成長	65	65	± 0

(※) ベンチマーク：金融業1,001人～5,000人規模の平均



<個人パーパスの実践度合い>

エンゲージメント調査のなかで個人パーパスに関する設問を設定し、回答結果をもとにスコア測定予定

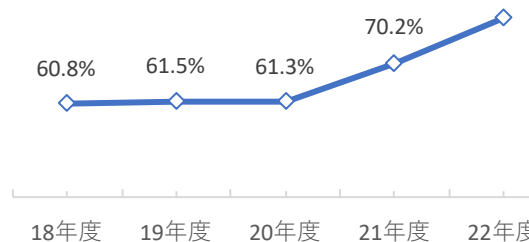
<中途採用者の管理職登用率>

	19年度	20年度	21年度	22年度
中途採用	38.7%	40.2%	36.8%	36.1%
新卒	38.6%	38.1%	37.8%	38.6%

中途採用者も新卒入行者と遜色なく管理職に登用している。

<有給休暇取得率>

中計目標 70%継続



サステナビリティへの取組み (基本方針③-1)

For "Purpose"

脱炭素化への取組みや地域企業のSDGs支援を通じて、地域の未来をつむいでいく

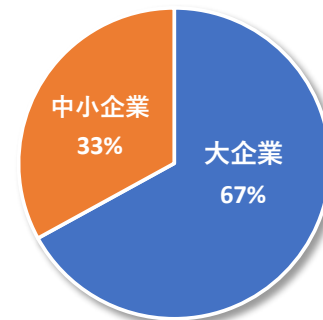
取引先および地域のサステナビリティ向上に向けた取組み

サステナブルファイナンスの進捗状況

(単位：億円)

実行額	中計目標	23年3月期 計画	23年3月期 実績値	達成率
サステナブルファイナンス	5,000	1,328	2,662	200.5%
うち環境分野	3,000	670	1,160	173.1%
うち社会分野	2,000	658	1,502	228.3%

【環境分野の融資実績内訳】

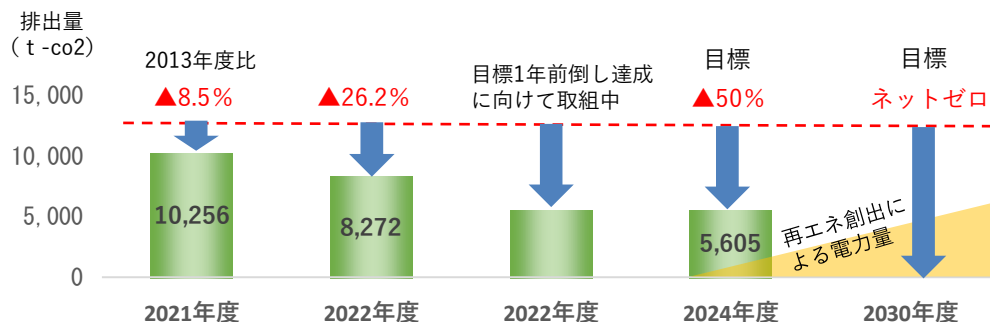


● 中小企業向け取組み強化
⇒ 「つなぐプロセス」によるSDGs
ニーズの掘り起こしと対応

○ 主な提案ソリューション
SDGs取組支援サービス
SDGs私募債、ぐんぎんSLL
太陽光発電（かんとうYAWARAGI）
CO2排出量可視化サービス
SDGs研修（ぐんぎんコンサル）
環境コンサル

温室効果ガス排出量削減に向けた取組み

2030年度までに、当行の温室効果ガス排出量を**ネットゼロ**にする
(中計目標として、2024年度までに2013年度比**50%削減**する)



● 主な施策

- 2022年4月～
 - 本店ビルに再生可能エネルギー由来の電力導入
 - 電算センターに再生可能エネルギー由来の電力導入
- 2023年10月～
 - 電算センター、北毛地区の支店に**尾瀬片品発電所由来の電力**導入予定
 - 高崎田町支店PPA電力供給開始予定

ESG債 (B3T2債) の活用

- 調達資金で充当した各プロジェクトの**CO2削減量**は合計60,537t-CO2/年。
これは**約33,000世帯**の年間の電気消費量により排出されるCO2に相当。
(環境省「令和3年度家庭部門のCO2排出実態統計調査結果の概要(確報値)」をもとに算出)

グリーンプロジェクト充当によるCO2削減量 (t-CO2/年)

再生可能エネルギー			エネルギー 効率	クリーンな 輸送	合計 (t-CO2/年)
太陽光発電	水力発電	バイオマス発電			
6,197	21,922	32,193	157	65	60,537

「ぐんぎん尾瀬片品発電所」

- 東京発電株式会社が片品村に新設する水力発電所のネーミングライツを取得。
- 本発電所由来の電力を調達し、電力の地産地消を進めていく。
- 北毛地区の支店(9カ店)及び電算センターで使用。
- 小水力発電であるが、当行の**年間消費電力の約20%**となる年間約3,700MWhの発電量。

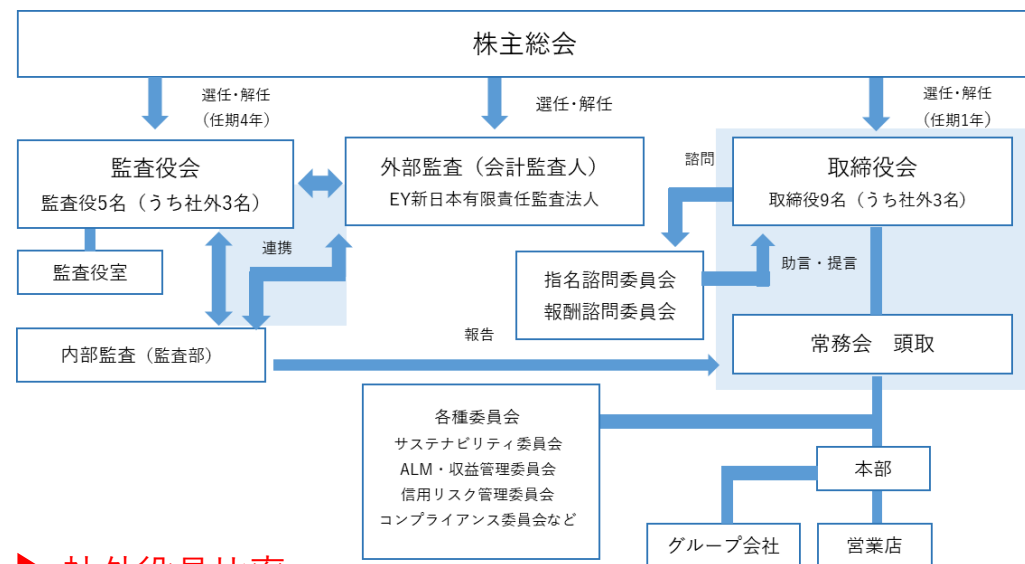


For "Purpose"

当行の経営体質の強化により、適切に、持続的に「つなぐ力」を発揮し、地域の未来をつむいでいく

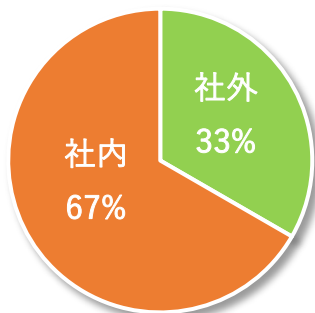
▶ コーポレート・ガバナンス体制

当行は監査役制度を採用し、監査役会は監査役5名（うち社外監査役3名）で構成。取締役会は、社外取締役3名を含む取締役9名で構成。

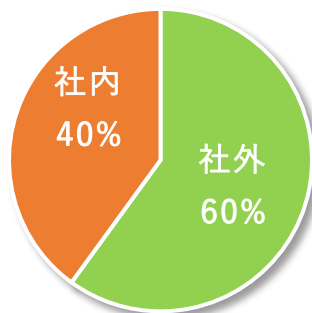


▶ 社外役員比率

● 社外取締役比率
⇒ 3名（うち女性1名）



● 社外監査役比率
⇒ 3名



▶ スキルマトリクス (専門性と経験)

● 社内取締役・社内監査役

氏名	地位	コーポレートガバナンス/サステナビリティ	地域経済	営業	市場運用	経営戦略/企画/規制対応/新規事業開発	人事	リスク管理	システム
堀江信之	取締役会長	○	○	○			○	○	
深井彰彦	取締役頭取	○	○	○	○	○		○	○
入澤広之	専務取締役	○	○	○	○	○			○
後藤明弘	常務取締役	○		○		○	○	○	
武井勉	常務取締役	○	○	○			○		
内堀剛夫	常務取締役	○		○	○	○			○
小坂橋信也	監査役			○	○				
武藤慶太	監査役			○				○	

● 社外取締役・社外監査役

氏名	地位	企業経営	金融	企業財務・会計	企業法務	マクロ経済	サステナビリティ	IT・デジタル・フィンテック	地域経済・行政
近藤潤	取締役	○		○					○
西川久仁子	取締役	○					○	○	
大杉和人	取締役		○			○			
田中誠	監査役			○					○
神谷保夫	監査役				○				○
笠原寛	監査役						○		○

※上記は、取締役候補者および監査役が有する全ての専門性・経験・知見を表すものではありません。

本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料に記載された事項の全部又は一部は予告なく修正又は変更されることがあります。

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、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意下さい。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社群馬銀行 総合企画部（IR担当）

TEL 027-254-7051・7053