

株式会社 群馬銀行

# 2023年9月期 決算説明会

2023年11月22日

代表取締役頭取 深井 彰彦



(東証プライム : 8334)

～私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます～

2022年 中期経営計画  
Innovation for “Purpose”



# 目次

## I. 業績概要

損益状況	1 頁
預貸金・利回りの状況	2 頁
有価証券の状況	3 頁
非金利業務利益・経費・与信費用	4 頁
業績見通し（2024年3月期）	5 頁

## II. 企業価値向上に向けた取組み

企業価値向上に向けた取組み	6 頁
RORA向上に向けた取組み	9 頁
株主還元	10 頁
政策保有株式の縮減目標	11 頁

## III. 群馬銀行の強み

12 頁

## IV. Appendix（経営戦略等）

中期経営計画等の概要	14 頁
群馬銀行グループ「パーパス」	15 頁
中計戦略テーマと主要施策	16 頁
中期経営計画の進捗状況	17 頁
デジタル戦略の遂行	18 頁
法人向けの取組み	20 頁
個人向けの取組み	21 頁
グループ会社の取組み	22 頁
外部連携の効果	23 頁
人的資本	24 頁
創造力発揮に向けた人材改革	25 頁
サステナビリティへの取組み	26 頁
ガバナンス	28 頁

# I. 業績概要

# 損益状況

## 連結

	(単位:億円)		
	23/9期	前年同期比	期初計画比
コア業務粗利益	476	▲ 6	10
資金利益	349	▲ 17	0
投信解約損益	▲ 16	▲ 21	▲ 16
投信解約損益除き資金利益	366	4	17
非金利業務利益	127	10	10
経費	259	▲ 7	▲ 9
コア業務純益	217	0	18
投信解約損益除き	234	21	35
経常利益	196	14	▲ 4
親会社株主に帰属する中間純利益	148	10	8

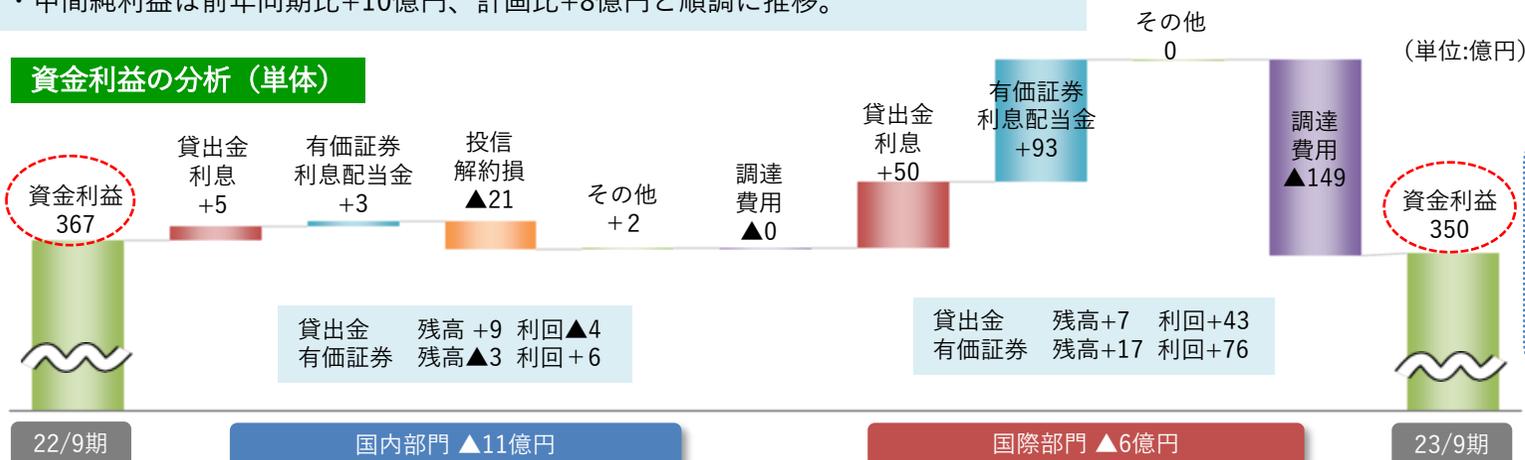
### <決算のポイント>

- ・連結コア業務純益（投信解約損益除き）は貸出金利息や非金利業務利益の増加に加え、経費の削減で前年同期比21億円増加の234億円。
- ・有価証券は国内金利上昇を踏まえて金利リスクを削減するとともに購入枠を確保。
- ・与信費用は低位安定。
- ・中間純利益は前年同期比+10億円、計画比+8億円と順調に推移。

## 単体

	(単位:億円)		
	23/9期	前年同期比	期初計画比
コア業務粗利益	442	▲ 4	5
資金利益	350	▲ 17	▲ 0
うち投信解約損益	▲ 16	▲ 21	▲ 16
非金利業務利益	91	12	5
経費	249	▲ 6	▲ 7
コア業務純益	192	2	12
投信解約損益除き	209	23	29
有価証券関係損益	▲ 35	▲ 18	▲ 41
与信費用	▲ 11	▲ 35	▲ 19
その他	4	0	2
経常利益	173	19	▲ 7
特別損益	▲ 2	▲ 15	0
うち固定資産処分損益	▲ 1	▲ 13	0
中間純利益	134	16	4

## 資金利益の分析（単体）



### <利益ベースでの分析>

- 貸出金利益+8（国内+5、国際+3）
- 有価証券利益▲5（国内+3、国際▲8）
- 投信解約損益▲21、その他+1

# 預貸金・利回りの状況

● 貸出金は前年同期比6.5%増加。リテール、クロスボーダー、ストラクチャードファイナンス、大企業など全般的に増加。貸出金のRORAは堅調に推移。

## 預金残高内訳

(単位:億円、%)

	23/9末	22/9末比	増減率
預金等	83,536	2,038	2.5
預金	80,969	1,995	2.5
うち個人預金	56,640	969	1.7
うち法人預金	20,163	971	5.0
譲渡性預金	2,567	42	1.6

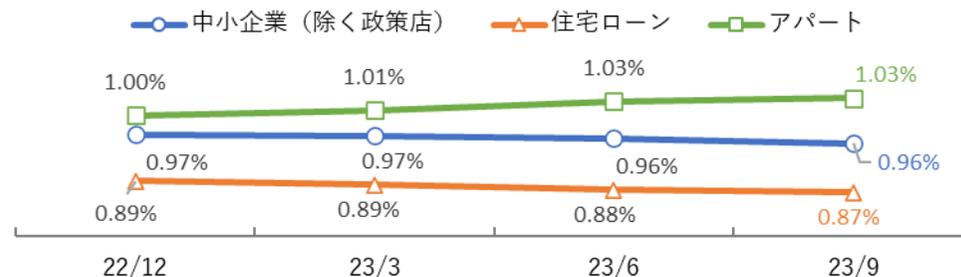
## 貸出金残高内訳

(単位:億円、%)

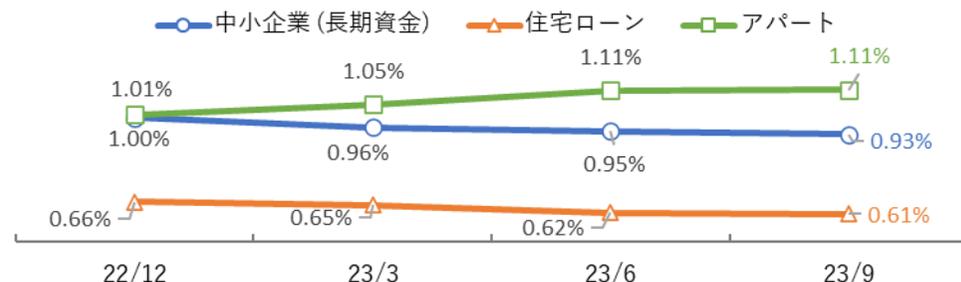
	23/9末	22/9末比	増減率
貸出金	62,447	3,836	6.5
リテール	47,320	933	2.0
中小企業	23,374	497	2.1
個人	23,946	436	1.8
うち住宅ローン	13,984	310	2.2
うちアパートローン	6,668	131	2.0
うち無担保ローン	666	79	13.4
その他	13,205	2,829	27.2
クロスボーダー	1,554	466	42.8
ストラクチャードファイナンス	1,028	638	164.1
国内大・中堅企業	9,242	1,549	20.1
その他(*)	1,379	174	14.5
海外店	885	143	19.2
公共	1,036	▲70	▲6.3

※ 地方公社、東京・大阪支店勘定はその他(\*)に区分。

## 国内貸出金利回り



## 新規実行金利



## 貸出金RORA

当期純利益RORA (中計目標) に近づけるため、当中間期から経費を控除

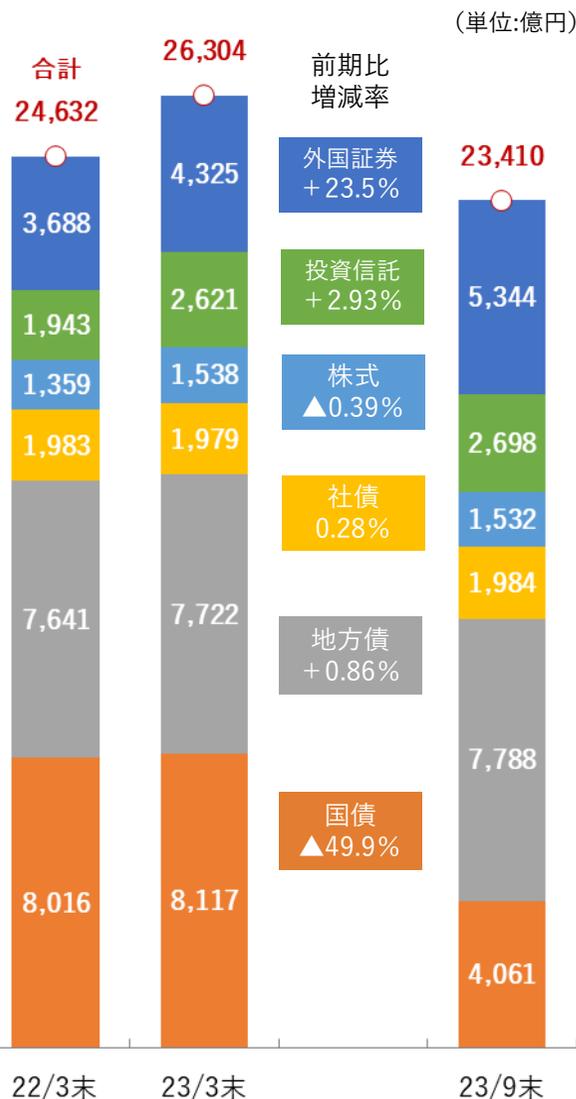
	23/9期	22/9期	前年同期比
中小企業	1.03%	0.89%	0.14%
住宅ローン	2.20%	1.64%	0.56%
アパートローン	1.21%	1.13%	0.08%
無担保ローン	3.35%	3.61%	▲0.26%
クロスボーダー・ストラクチャードファイナンス	1.62%	1.43%	0.19%
大・中堅	1.36%	1.12%	0.24%
海外店	1.37%	0.91%	0.46%

※ RORA = (資金利益 + 非金利業務利益 - 経費 - 信用コスト) / リスクアセット

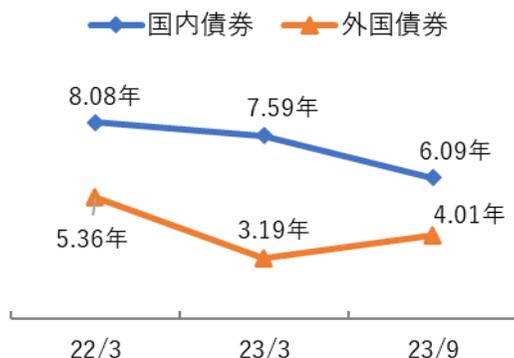
# 有価証券の状況

## 国内金利上昇を踏まえた金利リスクの削減と購入枠の確保。

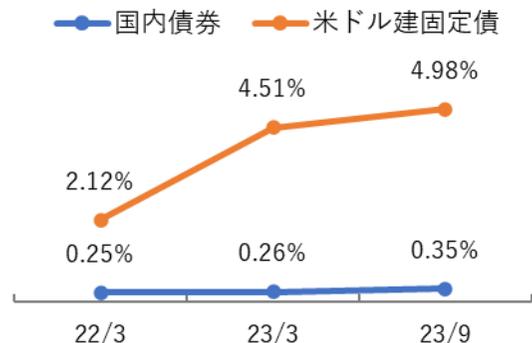
### 有価証券残高（簿価ベース）



### デュレーション



### 債券利回り



### オペレーション

	購入	売却 償還	内容
外国証券 （※）	1,315	830	4%前半の銘柄を入替 （通貨スワップも活用）
国債	-	4,055	金利リスク削減と購入枠 確保は上期で対応完了

（※）外国証券は他に為替調整でネット+534億円有り

### 評価損益

	23/3期	23/9期	前期末比
その他有価証券	▲ 66	▲ 82	▲ 16
国内債券除き	281	278	▲ 3
外国証券	▲ 4	▲ 121	▲ 117
うち 米ドル固定債	▲ 24	▲ 131	▲ 107
投資信託他	▲ 259	▲ 228	31
株式	545	627	82
政策投資	562	621	58
純投資	▲ 17	6	23
国内債券	▲ 347	▲ 360	▲ 13
うち 国債	▲ 278	▲ 197	81

### 関係損益

	22/9期	23/9期	22/9期比
その他有価証券①	▲ 17	▲ 35	▲ 18
債券関係損益	▲ 181	▲ 217	▲ 36
うち 債券売却損（▲）	210	226	15
うち 国債	-	206	206
うち 外国証券	210	19	▲ 191
株式等関係損益	163	182	18
株式等売却損益	165	182	16
政策投資	55	84	29
純投資	110	97	▲ 12
株式等償却（▲）	1	-	▲ 1
投信解約損益②	4	▲ 16	▲ 21
合計（①+②）	▲ 13	▲ 52	▲ 39

# 非金利業務利益・経費・与信費用

● 非金利業務利益は127億円と中間期としては過去最高。経費は減少傾向継続。与信費用は低水準で推移。

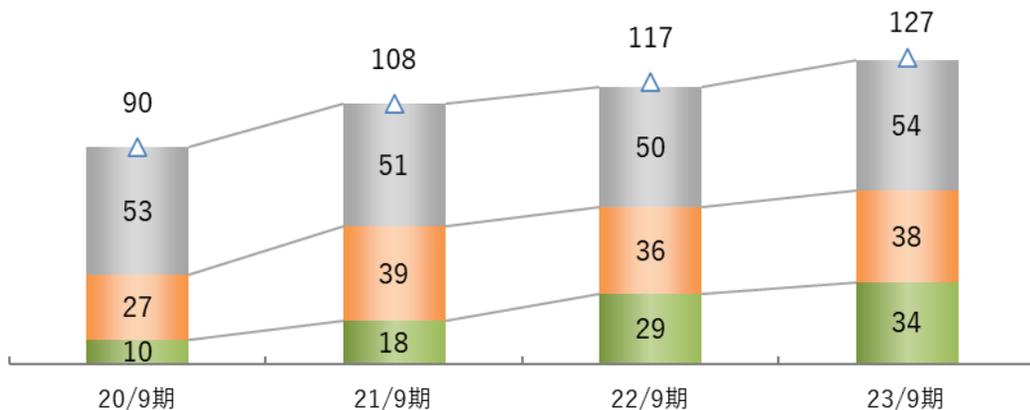
## 連結非金利業務利益

(単位:億円)				年間計画 24/3期
	23/9期	前年 同期比	年間計画 進捗率	
連結非金利業務利益	127.6	10.5	55.9%	228
法人役務収入	34.3	4.4	49.1%	70
うち、シンジケートローン	6.4	2.4	51.8%	12
うち、ビジネスマッチング	3.7	0.8	54.3%	7
うち、M&A	3.6	2.0	48.2%	8
うち、ぐんぎんコンサル	2.1	1.6	49.8%	4
うち、デリバティブ	7.8	▲7.1	51.2%	15
預かり金融資産等収入	38.5	1.6	51.2%	75
うち、投信取扱手数料	10.5	0.8	38.9%	27
うち、保険販売手数料(個人)	12.8	2.4	59.3%	22
うち、ぐんぎん証券(個人向け)	13.3	▲1.8	57.3%	23
その他	54.8	4.4	65.9%	83
うち、基盤役務(※)	39.9	0.0	51.2%	78

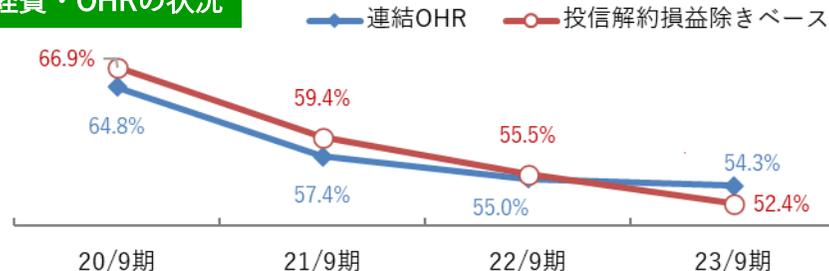
(※) 内国為替、代理事務等

(単位:億円)

■ 法人役務収入 ■ 預かり金融資産等収入 ■ その他 ▲ 非金利業務利益



## 経費・OHRの状況



(単位:億円)	23/9期	22/9期比	主な増減要因
経費(単体)	249	▲6	
人件費	140	▲1	賞与▲1.9、退職給付費用+0.2
物件費	95	▲3	動産不動産償却▲3.4、広告宣伝費+0.5
税金	13	▲1	印紙税▲0.2、消費税▲0.4

## 与信費用(単体)の内訳

(単位:億円)	22/3期	23/3期	24/3期 計画	23/9期
与信費用	73	10	12	▲11
一般貸倒引当金純繰入額	▲15	▲18	▲13	▲16
実積率変動	▲3	▲8	2	▲0
DCF	▲9	▲7	▲11	▲10
その他	▲2	▲3	▲4	▲5
不良債権処理額	89	29	24	4
ランクダウン	120	72	61	33
回収・ランクアップ等	▲38	▲45	▲39	▲31
その他	7	2	2	2
償却債権取立益(▲)	0	0	0	0

ゼロゼロ融資の状況	約定どおり	条件変更	代位弁済	完済
9月末残高1,659億円	87.8%	2.4%	1.0%	8.8%

# 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15億円増加の414億円、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	883	▲ 41
資金利益	655	▲ 59
投信解約損益除き	716	5
非金利業務利益	228	18
うち法人役務収入	70	10
うち預かり金融資産等収入	75	7
経費	530	8
連結コア業務純益	353	▲ 49
投信解約損益除き	414	15
与信費用	18	6
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

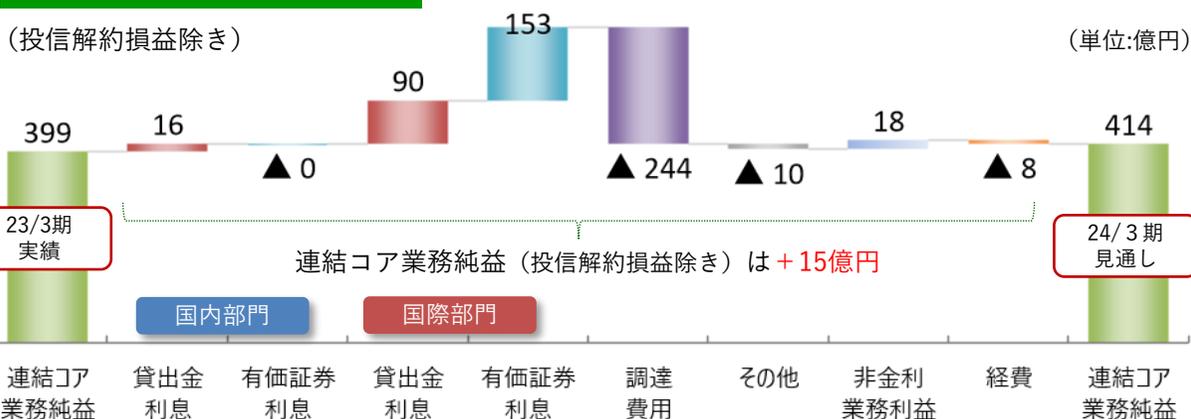
(単位:億円)	24/3期	
	見通し	前期比
コア業務粗利益	817	▲ 42
資金利益	658	▲ 59
投信解約損益除き	719	5
非金利業務利益	159	17
役務取引等利益	142	24
その他業務利益	17	▲ 7
経費	510	8
コア業務純益	307	▲ 49
投信解約損益除き	368	15
有価証券関係損益	49	66
与信費用	12	2
経常利益	360	25
当期純利益	250	4

利益ベース  
主な内訳

- 貸出金利益 +22億円
- 有価証券利益 ▲70億円 (うち投信解約損▲64)
- 日銀特別付利 ▲10億円

## 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)

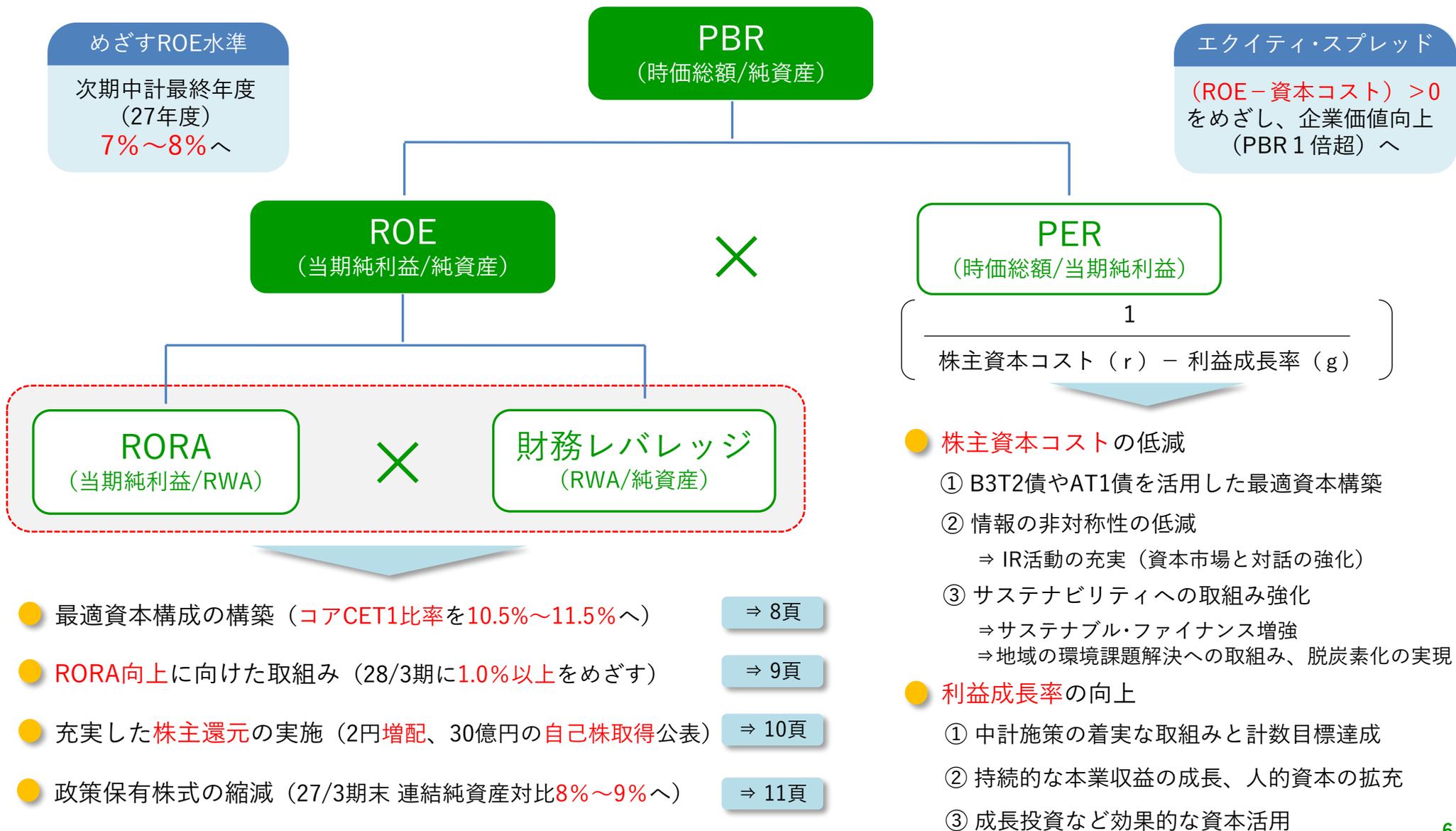
(単位:億円、%)

	平残			利回	
		前期比	増減率		前期比
貸出金	61,568	3,212	5.5%	1.12	0.12
うち国内	58,546	2,428	4.3%	0.90	▲ 0.01
有価証券	23,750	▲ 732	▲ 2.9%	1.48	0.40
うち国内	18,615	▲ 2,095	▲ 10.1%	0.39	▲ 0.27
預金	80,342	1,427	1.8%	0.05	0.03
うち国内	79,390	1,112	1.4%	0.00	0.00

## Ⅱ. 企業価値向上に向けた取組み

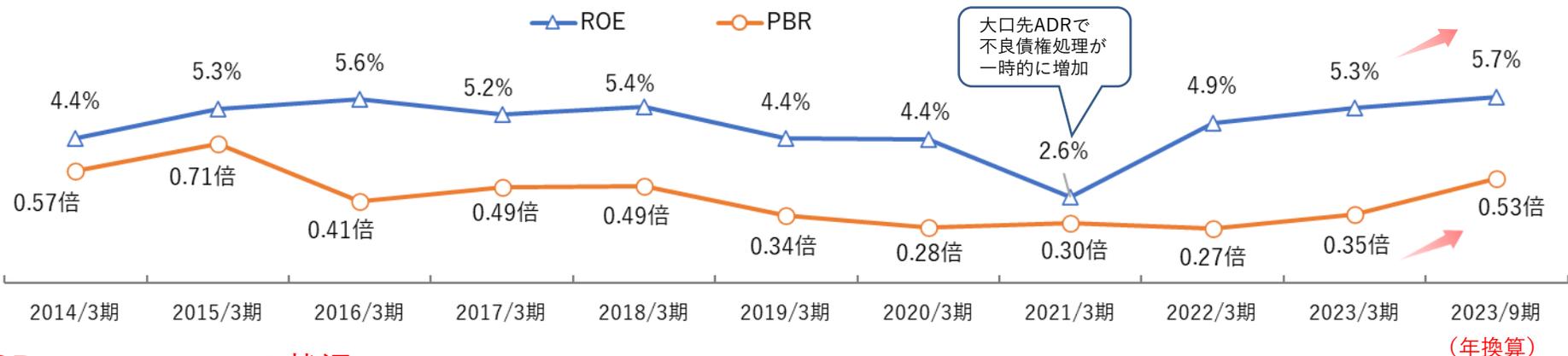
# 企業価値向上に向けた取組み

▶ ROE向上と株主資本コスト抑制でネガティブ・エクイティ・スプレッドを解消し、PBRの向上を図る。



# 企業価値向上に向けた取組み（現状分析）

## ▶ ROE・PBRの推移



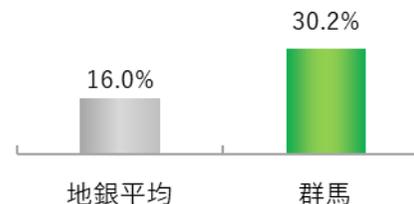
## ▶ TSR（株主総利回り）の状況

投資家に対する総合的なリターン（値上がり益+配当金）を測定

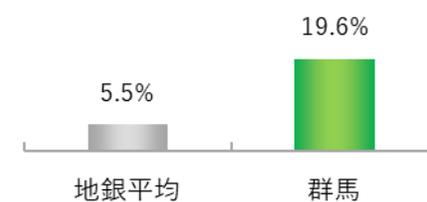
※  $\{(当期株価 - 前期株価) + 1株当たり配当\} \div 前期株価$  で算出。

役員報酬（パフォーマンス・シェア）算定の評価指標として活用

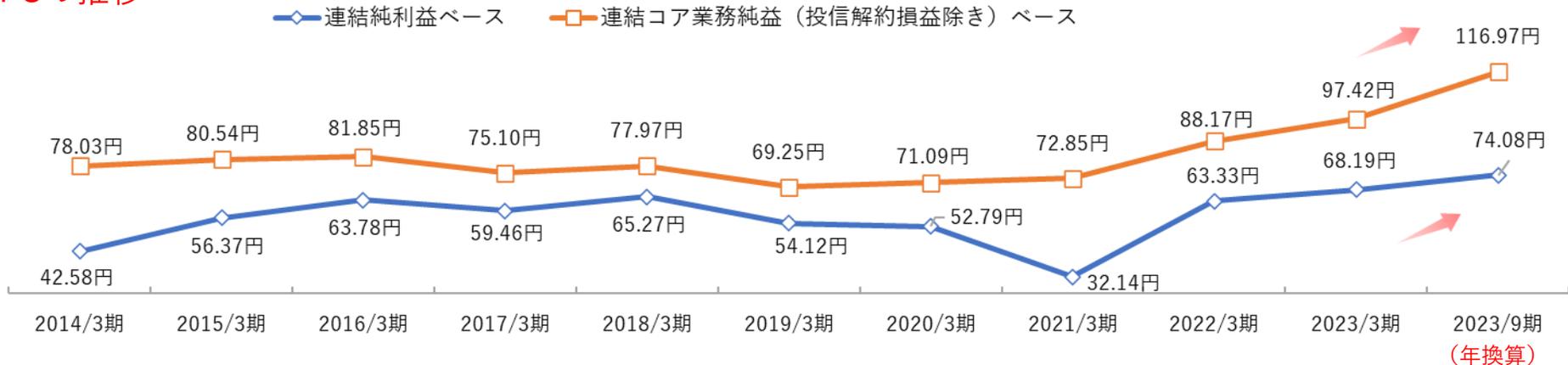
【2022年度（23/3期）】



【2019年度から4年間累計】



## ▶ EPSの推移



# 企業価値向上に向けた取組み（中長期的な目線）

● 将来的にROE8%を達成し、PBR 1倍をめざす。

## 中長期計画



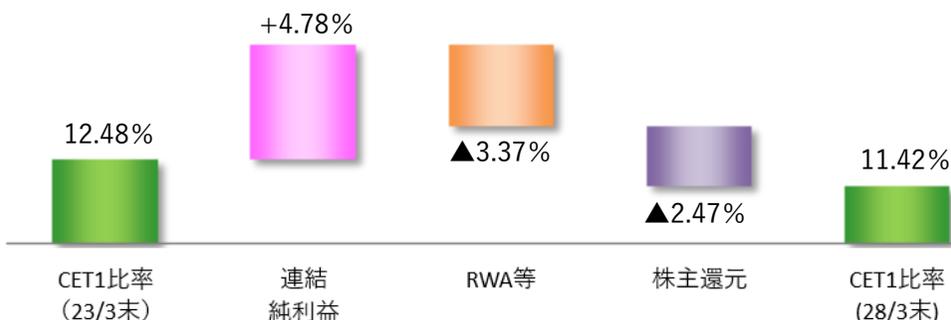
	24/3期 計画	25/3期 最終年度	28/3期 最終年度
連結コア業務純益(※)	414	450	670
うち、非金利業務利益	228	250	300
当期純利益	280	300	470
自己資本比率	13.2%	13.1%	13.5%
うち、コアCET1比率	12.0%	11.9%	11.4%
ROE	5.4%	5.6%	7.7%
RORA	0.7%	0.7%	1.0%

(※) 投信解約損益除き

## ネガティブ・エクイティ・スプレッドの解消へ

- ・ 当行の**資本コスト**は、足元ではマーケットベースで**10%程度**、CAPM（資本資産価格モデル）に基づく**7~8%程度**と想定。
- ・ **ROE 8%超**を達成し、  
エクイティ・スプレッド（ROE - 資本コスト） > 0 ⇒ PBR 1倍超へ

## めざす姿に向けたキャピタルアロケーション



## 金利シナリオ

（国内）24年度下期に長期金利は1%程度まで上昇。25年4月にマイナス金利解除（短期市場性金利は+10bpの上昇）。預金金利、短プラともに引上げを見込まず。  
（米ドル）23年度下期に政策金利は5.75%まで上昇。24年度下期から利下げ調整。

## 残高計画

	想定 RORA	残高		リスクアセット	
		28/3末	23/9末比	28/3末	23/9末比
貸出金		73,500	+11,052	33,600	+8,612
国内営業店	1.2%	65,000	+6,021	27,000	+3,444
XB・SF	2.0%	5,000	+2,418	2,500	+1,334
メガ・コン・ ベンチャー・デット等	1.0%	1,500	+1,500	3,500	+3,500
NY支店	1.4%	2,000	+1,114	600	+334
有価証券	-	27,000	+3,662	12,000	+1,853
合計				45,600	+10,465

## 非金利業務利益

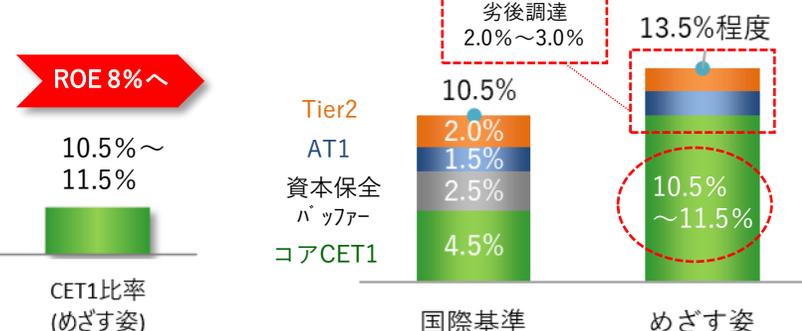
	28/3期	25/3期比
非金利業務利益	300	50
銀行単体	190	25
法人役務	80	10
預かり資産	70	8
その他	40	7
グループ会社	110	25

## グループ会社利益

	28/3期	25/3期比
経常利益	70	20
当期純利益	50	15

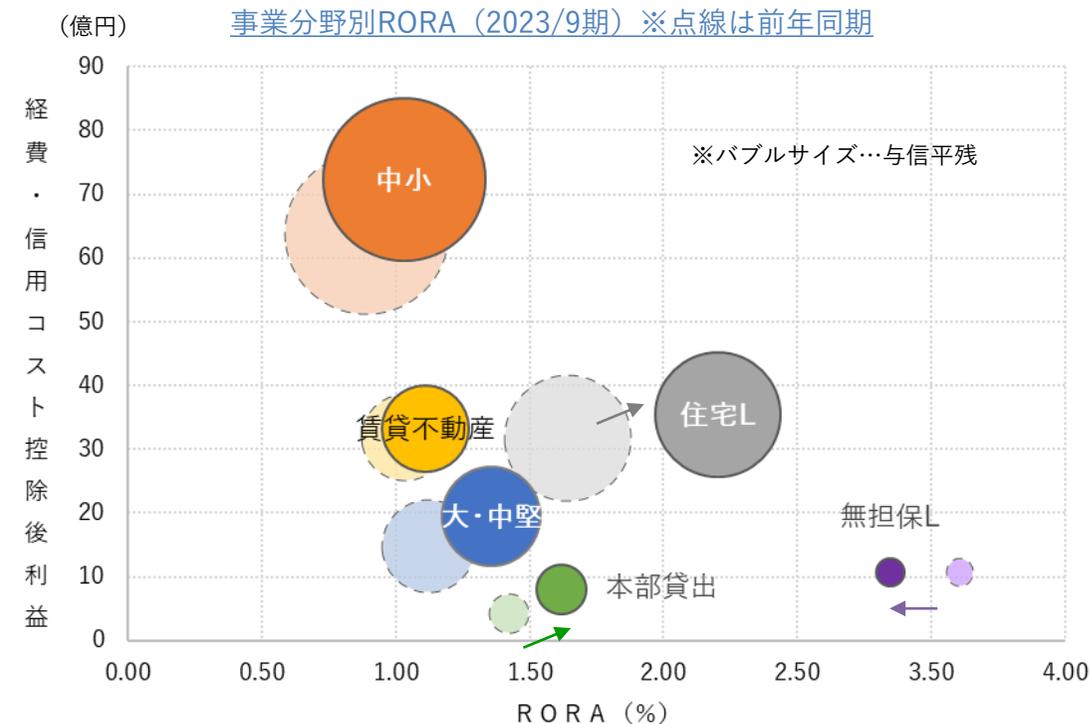
リース、証券、コンサルティング等グループ会社のシナジー最大化を図り、最終利益50億円をめざす。

(単位：億円)



# RORA向上に向けた取組み

● 高RORA資産の積上げ、低RORA先の採算改善、コンサルティングを通じた非金利業務利益の増強を通じRORA向上を図る。



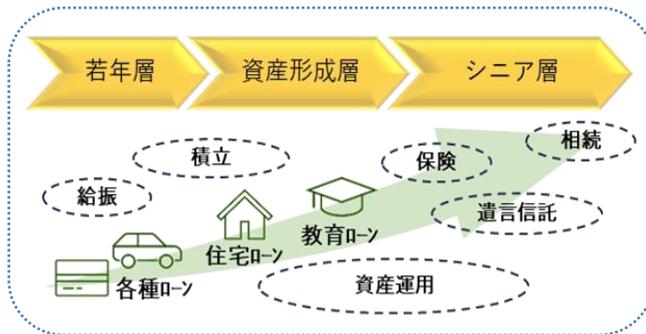
## ① 高RORA資産の積上げ

### 個人貸出 (住宅L・無担保L)

- ・推進体制強化や新商品導入により残高を積上げ。
- ・クロスセルを通じてライフタイムバリューを上げ、RORAを更に引上げていく。

### 大・中堅、本部貸出

- ・RORAの高い案件を積極的に取上げ



## ② 低RORA先の採算改善 (19年度より取組み開始)

### 中小企業貸出

### 賃貸不動産向け貸出

- ・取引採算が目標RORA (標準利益率) に満たない先のリストを配布
- ・各店は、利鞘改善や役務収益増強等の採算改善策を個別に検討し交渉

### RORA目標と個社取引採算の連動

【当行目標】	【個社取引の採算目線と採算ステージ別の対応方針】		
目標RORA	標準利益率	標準以上	… 採算性維持
		ステージ 3	} ステージアップを目指し 金利や総合取引の交渉
		ステージ 2	
		ステージ 1	
下限RORA	下限利益率	下限未満	… 店長席中心に金利交渉

## 事業性融資先の業務粗利益率(\*)の推移



※ (資金利益 + 非金利業務利益) ÷ 与信平残

## ③ コンサルティングを通じた非金利業務利益増強 (ノンアセット)

- ・つなぐプロセス活動によりお客さまの課題やニーズを的確に把握し、ソリューションを提供することで、リスクアセットを使わない収益を増強していく。

- ・非金利業務利益の増強がRORA向上に寄与。中小企業向貸出の増強をベースとしてグループ一体で取り組んでいく。

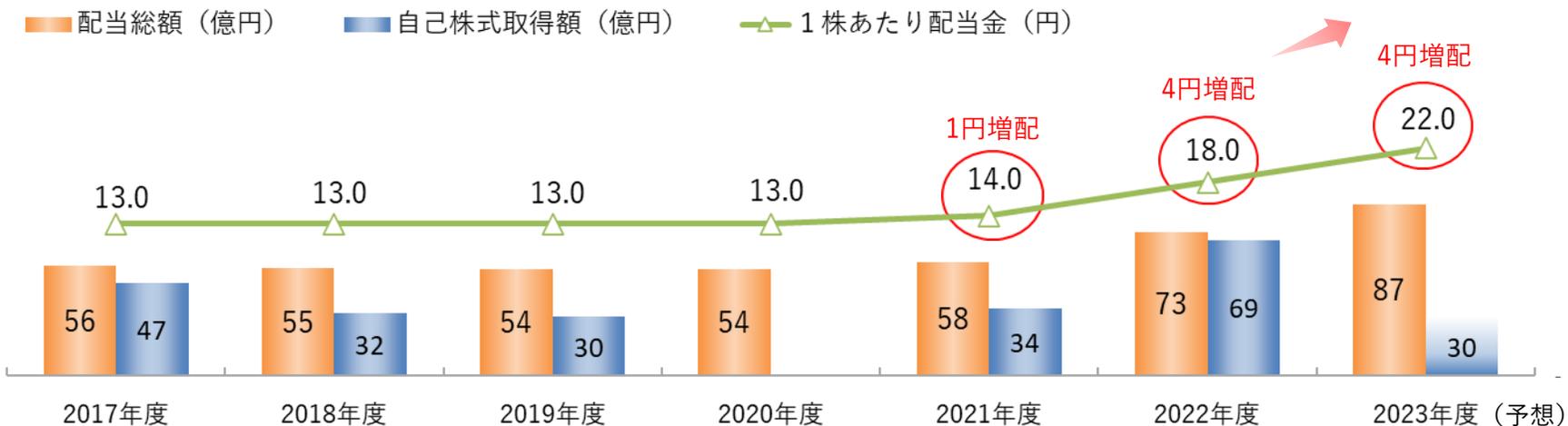
- 11月に30億円を上限とする自己株式取得を決議。  
1株当たりの配当金は前期比2円増配の20円（5月公表）に加え、さらに2円増配し年間22円（3期連続で増配）。

## ▶ 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。

## ▶ 株主還元の実績

※自己株式取得額は、株主総会を起点とする1年間の決議に基づく取得額としている。



総還元額	104億円	87億円	84億円	54億円	93億円	143億円	117億円	
総還元率	40.1%	41.9%	47.2%	46.8%	39.9%	51.4%	—	
配当性向	19.9%	24.0%	24.6%	40.4%	22.1%	26.4%	31.0%	
当期純利益							22年度から連結ベースの還元へ	
(連結)							279億円	280億円
(単体)	260億円	209億円	179億円	116億円	233億円			

# 政策保有株式の縮減目標

● 5年間（22/3末～27/3末）で上場政策保有株式簿価の**50%**（▲200億円）の縮減を実施。23/9末で**進捗率45%**（▲91億円）。

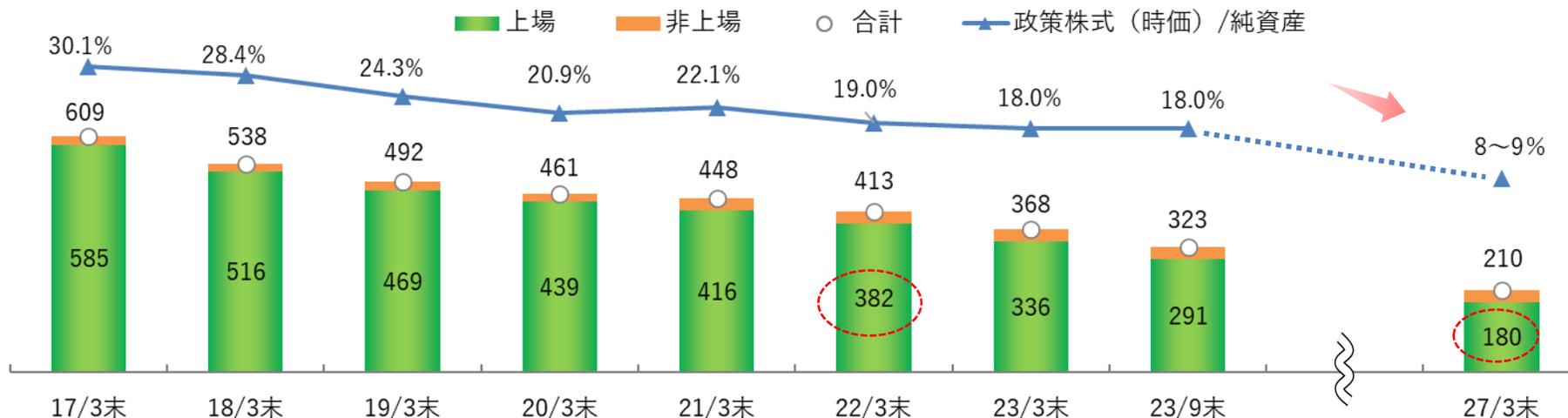
## ▶ 政策保有に関する方針・検証

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）と純資産割合（時価ベース）の推移

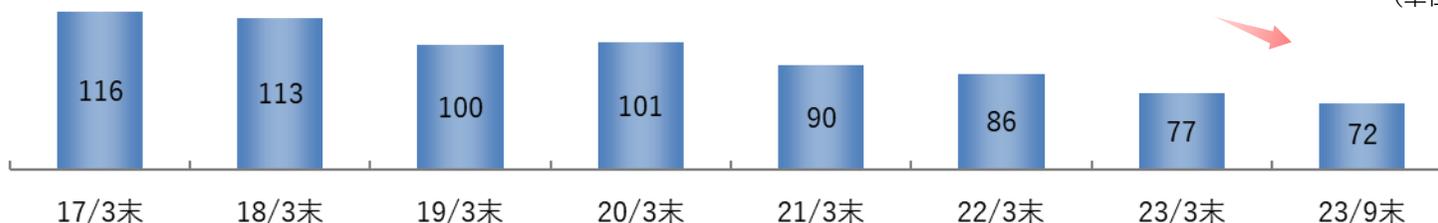
（単位:億円）



5か年縮減目標 200億円

## ▶ 政策保有株式（上場）の銘柄数の推移

（単位:先）



27/3期 めざす姿

上場政策株式簿価  
180億円

純資産に占める  
政策保有株式の割合  
8~9%

### Ⅲ. 群馬銀行の強み

## ▶ RORAの取組み、他行比優位なROE・自己資本比率

### ● RORAの活用が行内に浸透

- ・前中計（2019年度開始）よりRORAを計数目標に掲げ、いち早く貸出案件や総合取引の採算指標としてもRORAの活用を開始。
- ・このため本部だけでなく営業店にも取組みが浸透。リスク・リターンの向上を着実に進めている。

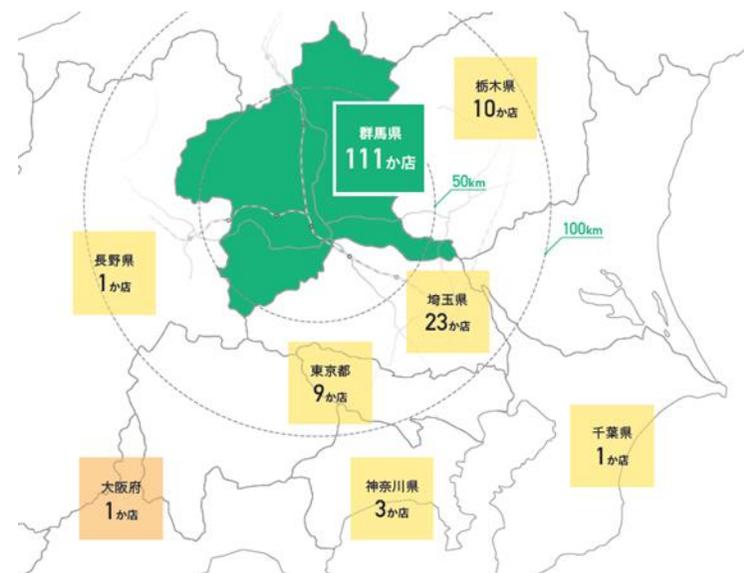
### ● ROE向上と健全性確保のバランス良い経営を遂行



### ● 長い歴史の中で、**県外有望マーケット**に相応の店舗網と良質な顧客層を構築。

有望  
マーケット

- ・人口が多く、経済規模に比して金融機関が相対的に少ない地域
- ・既存店舗から十分な情報が得られる地域



### 経費・信用コスト控除後利益

※ (資金利益 + 非金利業務利益 - 経費 - 信用コスト) で算出

埼玉・京浜地区においても**相応の利益額**を確保。



### 地域別RORA

※ 京浜は政策店（東京・大阪）除き

埼玉・京浜地区は**RORA**が高く、営業効率が良い。





## ▶ パーパス経営と人的資本の充実

### ● 群馬銀行グループ「パーパス」

～私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます～

地域社会の持続的成長



当行グループの持続的成長

- ・現中計において2つの価値の実現に資する「つなぐKPI」を設定（詳細はP17）。
- ・パーパスに基づき地区ごとに「地域戦略」、営業店ごとに「中期営業店経営方針」を設定。パーパス実現に向けた顕著な活動を評価する表彰制度も整備。
- ・ゴールベース・ニーズベースの営業活動「つなぐプロセス」を展開。

### ● 個人「パーパス」

役職員一人ひとりが、パーパスに基づきどのようなことを働き掛けていくかを表明

各業務分野で個人パーパス好事例を自薦・他薦する取組み（「個人パーパス AWARD」）を開始。

成功事例や取組みを共有することで日々の意識を更に高め、仕事のやりがいの好循環を築いていく。



個人パーパスは職場に掲示し共有

### ● 自律的なキャリア形成

#### 人材育成方針

「パーパスの実現に向けて、一人ひとりの個人パーパスを起点とした自律的なキャリア形成と挑戦を支援し、人材の価値を向上させていきます」

#### キャリアチャレンジ宣言

個人パーパスに基づき、各自が将来希望するキャリアを表明

#### 事例

- ・「事業承継で地域を持続的にする」旨の個人パーパスを掲げていた行員をコンサルティング営業部へ配属
- ・「人とデジタルの力で地域を幸せに」⇒コンサルティング子会社のデジタルマーケティング部門へ配属



### ● ジョブ型人事制度への転換（詳細はP25）

- ・年齢にとらわれず、行員の意欲や実力に応じた適所適材のポスト登用
- ・職務体系を全廃、管理監督者は「職務給」一本の完全なジョブ型

- ・行員のエンゲージメント向上
- ・人材総合力の強化、専門人材の育成

銀行組織  
全体の活性化

- ・専門人材等の積極的な中途採用

## IV. Appendix (經營戰略等)

# 中期経営計画等の概要

## ● パーパス

『私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます』

群馬銀行グループ「パーパス」

私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます



## ● めざす未来

地域社会と群馬銀行グループの持続的な発展

お客さま

地域社会

株主・投資家

従業員

## ● 2022年 中期経営計画 Innovation for “Purpose” (計画期間：2022年4月～2025年3月)

群馬銀行グループの強み

情報・信用・人材  
ネットワーク等

社会やお客さまから期待されていること

金融仲介・コンサルティング  
地域活性化・マッチング等

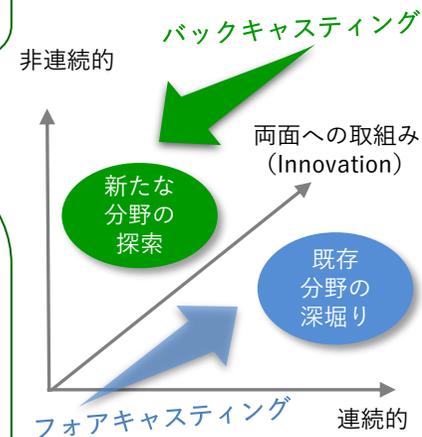
「つなぐ・つむぐ」の基盤となるデジタル戦略の遂行

- ・営業プロセス改革
- ・業務プロセス改革
- ・チャネル改革
- ・人材改革
- ・外部連携改革

- ・地域のサステナビリティへの積極関与
- ・企業への金融・本業・事業承継支援
- ・個人へのコンサルティング
- ・グループ総合力による探索と深堀り
- ・当行の経営体質強化

5つの改革による  
「つなぐ」力の強化

「つなぐ」力の発揮により  
未来を「つむぐ」



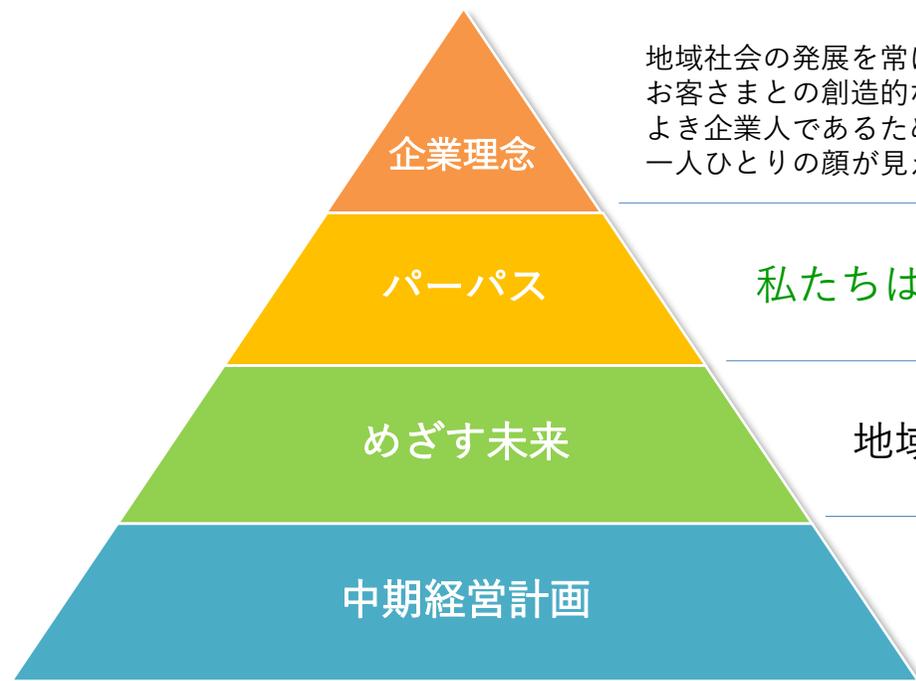
群馬銀行グループ  
SDG s 宣言

1. 地域経済の持続的発展
2. 地球環境の保全と創造
3. 多様な人材の活躍推進
4. パートナーシップの推進

『パーパスの「つなぐ」というコンセプトの成果を「つなぐKPI」として定量化。KPI項目の達成でコア業務純益450億円をめざす』

🏠 連結コア業務純益 (投信解約損益除き) 22/3期 368億円 ⇒ 25/3期 (目標) 450億円へ

## Philosophy/purpose/vision/mission



地域社会の発展を常に考え行動すること これが私たちの事業です  
お客さまとの創造的な関係を深めること これが私たちの仕事の原点です  
よき企業人であるためによき市民であること これが私たちの活動の基本です  
一人ひとりの顔が見える表情豊かな組織であること これが私たちの大切にしている企業風土です

私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます

地域社会と群馬銀行グループの持続的な発展

Innovation for “Purpose” (計画期間：2022年4月～2025年3月)

## パーパス制定目的 (2021年11月制定)

「私たちは社会において何のために存在し、社会の未来に向けてどのような働きかけができるのか」という思いのもと、自分たちの存在意義を見つめ直し、パーパスとして定める。

判断軸の共有

一人ひとりの仕事のやりがい

ステークホルダーとの共感



※群馬銀行グループのパーパスは、役職員から募集した755件の意見をもとにディスカッションを重ね、約半年をかけて制定に至る。

## 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

P18~P19

## 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・データ活用の高度化

### 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~P25

- 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

P23

- 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

- 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

P25~P26

### 2 企業へのコロナを踏まえた金融・本業・事業承継支援

- 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

P20

### 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

- 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

P21

### 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

- 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

P22

### 5 当行の経営体質強化による「つなぐ」力の持続的発揮

- 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

P9・P28

# 中期経営計画の進捗状況

● パーパスの実現につながる3年間の主要計数として「つなぐKPI」を設定。

## つなぐKPI

	中計目標 (3年間)	累計実績 (1年6ヵ月)	対中計 進捗率	期初計画 (年間)	今期実績 (23/9末)	年間 進捗率
貸し手と借り手を「つなぐ」						
①サステナブルファイナンス実行額 ※1	8,000億円	4,205億円	52.5%	2,530億円	1,543億円	61.0%
うち環境分野 ※1	4,500億円	1,826億円	40.5%	1,390億円	666億円	47.9%
②住宅ローン実行額	4,000億円	1,739億円	43.4%	1,350億円	604億円	44.7%
③無担保消費者ローン残高	750億円	666億円	-	680億円	666億円	-
お客さまを「つなぐ」						
④ビジネスマッチング成約件数	3,000件	1,538件	51.2%	1,000件	538件	53.8%
企業と人を「つなぐ」						
⑤人材紹介成約件数	200件	140件	70.0%	90件	58件	64.4%
お客さまの未来に資産を「つなぐ」						
⑥連結預かり金融資産残高	12,500億円	11,014億円	-	11,820億円	11,014億円	-
⑦うち投資信託残高	4,000億円	3,565億円	-	3,700億円	3,565億円	-
次世代へ「つなぐ」						
⑧事業承継課題解決件数	600件	502件	83.6%	185件	172件	93.0%
⑨相続関連業務成約件数	1,000件	467件	46.7%	320件	169件	52.8%

※1 これまでの実績や脱炭化に対する期待・役割の高まりを踏まえ、サステナブルファイナンス実行額目標を5,000億円（うち環境分野3,000億円）から8,000億円（同4,500億円）に上方修正いたしました。

※2 中計目標のうち①、②、④、⑤、⑧、⑨は累計値。

## 戦略テーマ関連計数

	目標値	実績
営業		
電子契約サービス利用率 (一般貸出) 実績は9月単月 (ローン) 実績は9月単月	100% 100%	67.9% 96.2%
チャネル		
アプリ利用者数 (口座登録者数)	30万人	21.3万人
人材		
ITパスポート取得者数	1,000人	1,140人
外部連携		
TSUBASAアライアンスの 収益効果	45億円	60.1億円
地域		
ストラクチャード ファイナンス残高	1,300億円	1,028億円
包括連携協定締結先への 提案件数	20件	33件
個人		
積立投資信託契約月額	25億円	20.4億円
グループ総合力		
キャッシュレス加盟店数	16,000店	14,111店
キャッシュレス取扱高(年間)	2,000億円	829億円

※目標値は中計終了までの累積値。

ただしキャッシュレス取扱高は単年度（2024年度）。

For "Purpose"

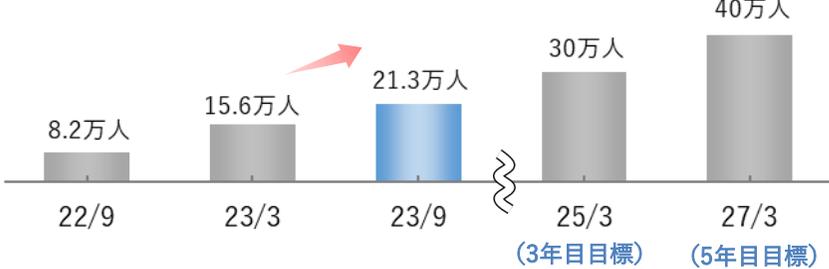
各戦略テーマのベースとなるデジタル化を推進することで「つなぐ」力を高め、未来をつむいでいく

## ▶ ぐんぎんアプリの機能拡大

- 23年9月に「投信取引サービス」を追加。24年度には電子交付サービスの機能を追加予定。

### アプリ利用者

22年4月に提供を開始したアプリの利用者は、23年9月末時点で利用者は**21万人** (足元では**22万人**) を超える。



### 利用状況 (23/9月)

	月間利用率	月間平均利用回数	振込・振替件数
アプリ	84.3%	8.2回	8.0万件
IB	21.2%	1.1回	5.4万件



利用率 (1回以上ログインがある先の割合) や平均利用回数は既存のIB (インターネットバンキング) を大きく上回る。

無担保ローンや投信・NISAなどの広告やプッシュ配信を効果的に実施し、顧客との接点を強化することで、メインチャネルとしての地位を確立していく。

## ▶ ぐんぎんビジネスポータル

- 法人・個人事業主向けの新たなデジタルチャネルとして23年7月に取扱い開始。

複数の金融機関の取引状況を視覚的にグラフ化して表示する機能や、来店不要で各種手続きを可能とする機能、顧客ごとに最適な商品・サービスの情報が受け取れる機能などをWEB上で提供。



- 1件当たり決算書・確定申告書WEB受領で▲100分、ビジネスマッチングWEB同意で▲70分の削減に寄与。23年9月時点で5,600先が利用。

## ▶ 店頭タブレットの導入

- 23年度内の稼働に向け店頭タブレットを構築中 (普通預金口座開設、住所・電話番号変更、デビットカード申込等) → 事務処理時間の短縮効果/件: 普通預金口座開設▲45分、諸届▲25分を想定
- 店頭タブレットの対象業務を拡大 (氏名変更、喪失再発行、定期等) 後、非対面チャネル・渉外業務へ展開予定。
- 非対面チャネルに関しては、オペレス化・ペーパーレス化による外注費圧縮、既存チャネルの見直し・整理を並行して進める。



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

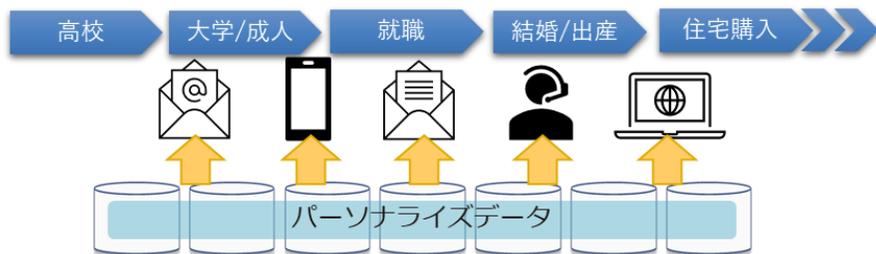
## ▶ データ利活用による活性化への貢献

- 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。



## ▶ One to Oneマーケティングの実現

- デジタルマーケティング基盤を構築（23年9月完了）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



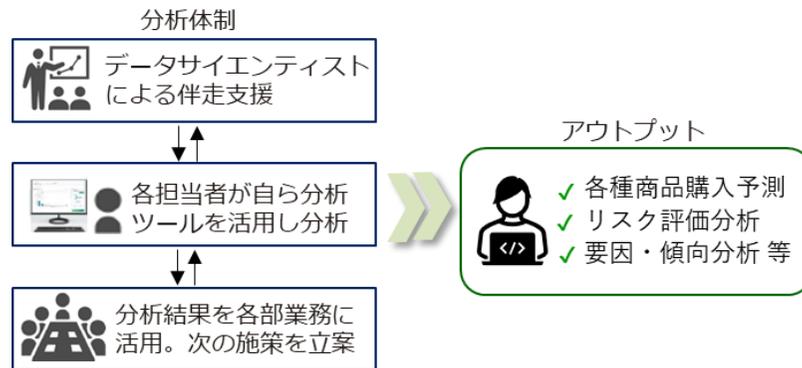
## ▶ データドリブンな経営体制の構築

- 報告業務のダッシュボード化（23年7月から随時実施）
  - ⇒ 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し、経営意思決定までのリードタイムを短縮。
  - ⇒ 情報を見に行くことで報告を不要とし、営業店の報告作業及び本部の集計作業を削減。



## ● 業務におけるデータ活用の定着

- ⇒ 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。



# 法人向けの取組み (基本方針③-2)

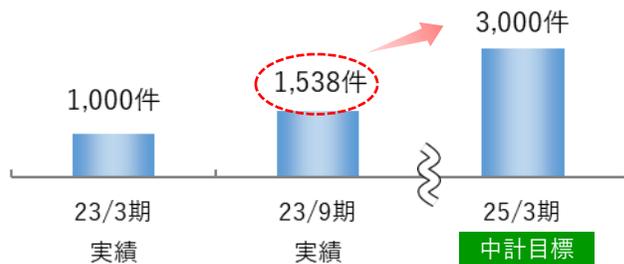
For "Purpose"

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

## ▶ 金融・本業・事業承継支援 (つなぐKPI)

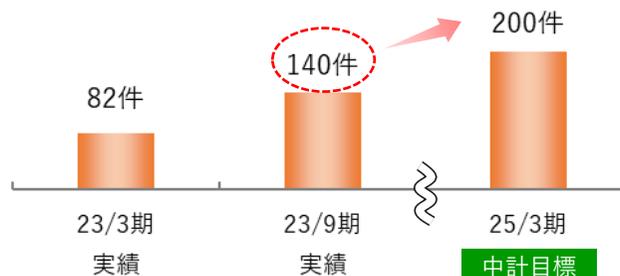
### 【ビジネスマッチング成約件数】

※累計実績



### 【人材紹介成約件数】

※累計実績



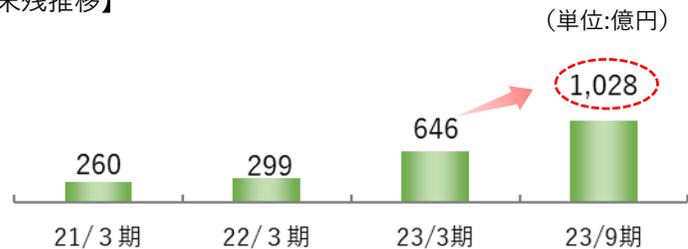
### 【事業承継課題解決件数】

※累計実績

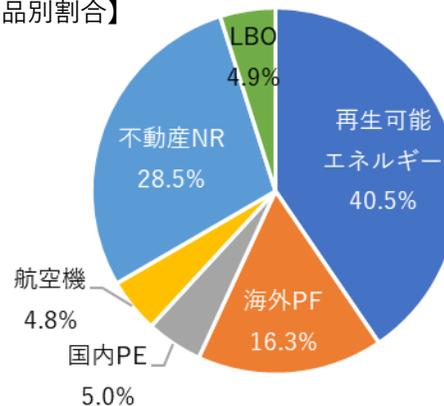


## ▶ ストラクチャード・ファイナンス

【未残推移】

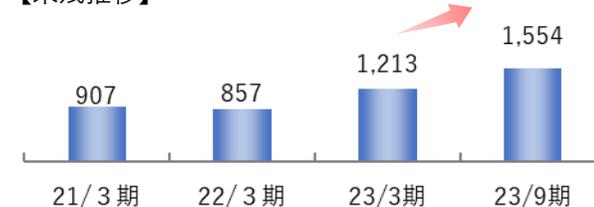


【商品別割合】



## ▶ 非居住者向け貸出

【未残推移】



## ▶ 海外展開支援

### ● 海外事業コンサルティングの強化

⇒ **ぐんぎんコンサルティング**が株式会社きらぼしコンサルティング及び綺羅商務諮詢(上海)有限公司他1社と取引先の**海外事業の支援強化**に向けた包括的な連携協定を締結。

### ● 香港駐在員事務所を上海駐在員事務所**集約**し、中国エリアにおけるサポート体制を強化。

### ● 海外展開に取組む取引先の支援強化のため、日本政策金融公庫、中小企業基盤整備機構、日本貿易保険が構築した「**海外支援ビジネスパッケージ**」に参加。ビジネスマッチング支援や金融支援等を提供。



# 個人向けの取組み (基本方針③-3)

For "Purpose"

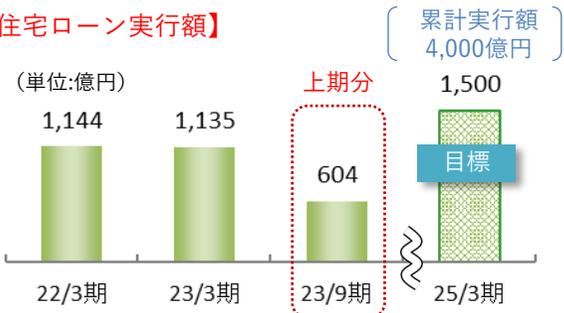
ライフステージに応じたサポートを通じて、個人の豊かな未来に貢献していく



## ▶ 個人向け貸出・預かり金融資産業務

- 住宅ローン : 県内は更なるシェアアップの実現、県外は「融資手数料型金利プラン」を効果的に活用。
- 無担保ローン : 23/4月から無担保ローンのインターネット広告、SNS広告の出稿等はぐんぎんコンサルティングで受託。  
⇒グループ内で内製化することで機動的な広告運用等を実践（申込に占める当該広告経由の割合は前年同期比**13%増加**）。
- 預かり金融資産 : 職域を中心にNISA口座開設への取組み強化し、顧客基盤の拡大を図る。ぐんぎんアプリに投信購入機能追加。

【住宅ローン実行額】



【無担保ローン残高】



【預かり金融資産残高】



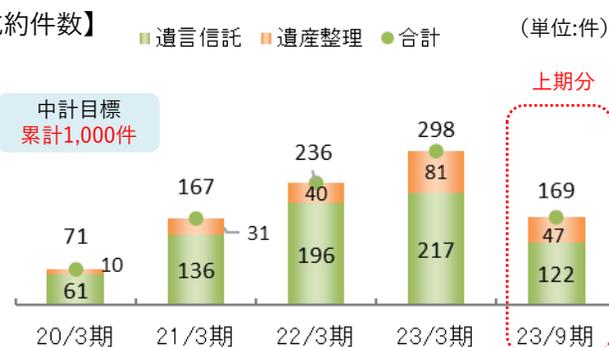
## ▶ 相続関連業務

- 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。
- 潜在マーケットを見据え、資産承継アドバイザーの業務分業体制の展開。

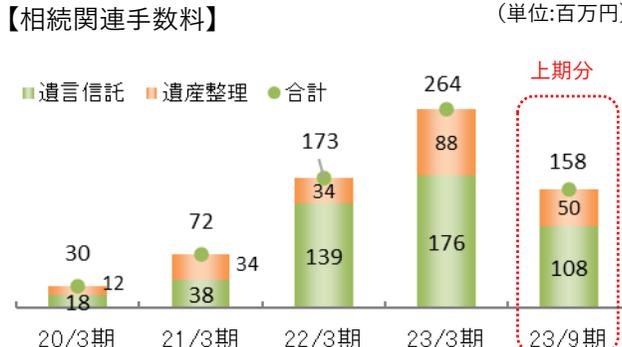
## ● クロスセルの状況

遺言信託受託先のクロスセルの推移 (受託時は19/4~23/9)  
⇒ 遺言信託と親和性の高い生保残高は+19億円

【成約件数】



【相続関連手数料】



【クロスセルの状況】



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

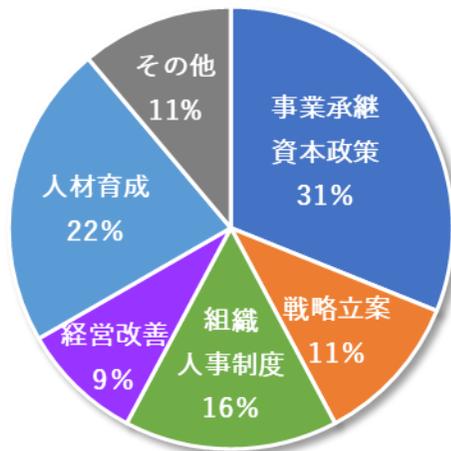
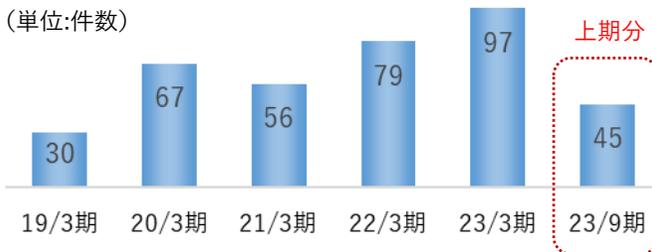
## ぐんぎんコンサルティング



### コンサルティング実績 (18年10月～23年9月)

- 開業から累積で約900件の相談を受付。  
329件の案件を受託。

(単位:件数)



### 海外事業コンサルティングの強化

- 株式会社きらぼしコンサルティングおよび同社の関連会社2社と連携協定を締結。

取引先の海外展開支援強化を目的とした包括的な提携

取引先への海外展開支援サービスの提供、国内外ネットワークの共有、海外セミナー共催等情報発信

駐在員事務所の  
現地支援体制

+

海外事業  
コンサルティング

### 人材ソリューション事業の展開

- 銀行から人材紹介事業の移管に合わせて、担当者を4名から8名に増員。
- 外部人材紹介事業者のサポートも受け、担当者のスキルアップや営業・管理面の組織態勢を強化。
- 23年度中間期実績 → 相談受付214件、成約件数58件 (うち両手型21件)。

## ぐんま地域共創パートナーズ (GRASP)



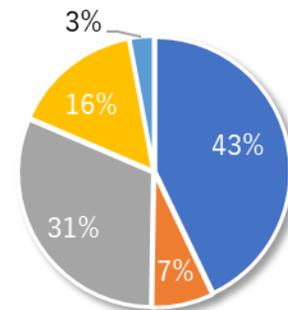
### 現在の運営ファンド

21年3月に組成した「ぐんま地域共創ファンド」による出資は順調に積み上がり収支は順調。ノウハウの蓄積もあり、更なる成長のために23年5月に「2号ファンド」を組成。

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	5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	5先
ぐんま地域共創ファンド	30億円	9先
ぐんま地域共創2号ファンド	30億円	-
合計	78.6億円	22先

【案件受付内容の種別】

- 事業承継
- 事業再生
- スタートアップ
- 成長支援
- 地域活性化



For "Purpose"

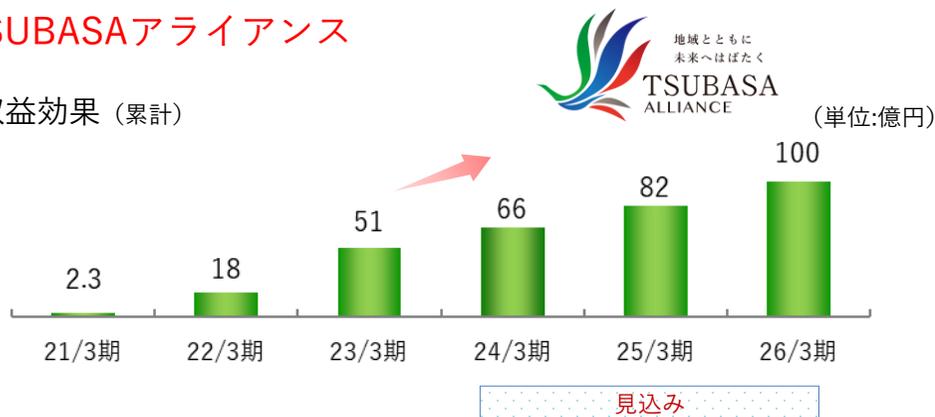
外部の力を活用することで当行グループの「つなぐ」力を強化していく



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

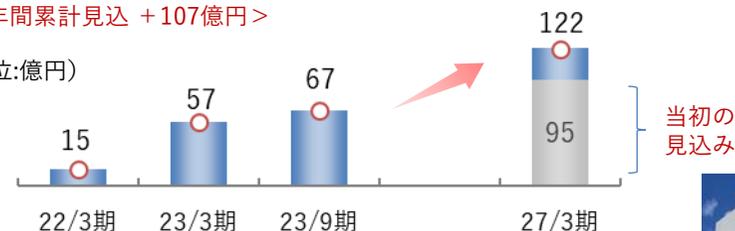
- ・ 協調融資やM&Aの連携強化等を継続
- ・ TSUBASA10行で電子交換所対応パッケージを開発 ⇒ 22年11月本格稼働
- ・ AML態勢の高度化に向けた取組み ⇒ 「AIスコアリング機能」を活用した取引モニタリングやフィルタリング業務の共同化を検討

## ▶ 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

<5年間累計見込 +107億円>

(単位:億円)



### ● 取組状況

- ・ 当行が建設中の池袋ビルの9・10階に当行池袋支店、8階に第四北越銀行池袋支店が入居 (24年1月オープン予定)
- ・ 寄付型私募債 (グリーン&フードサポートプラン2) の募集開始

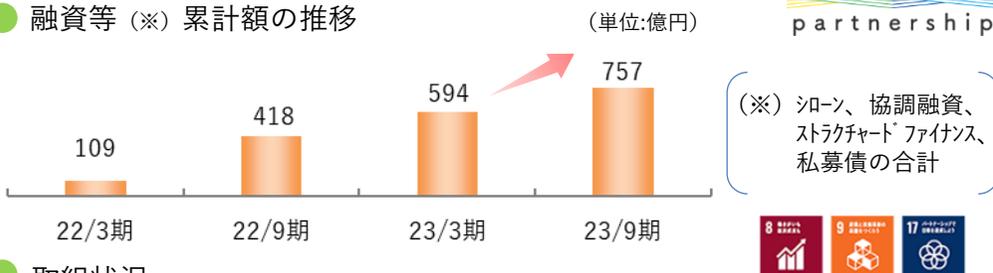
	件数	発行額
第1弾 (22年8月~23年3月)	81件	5,540百万円
第2弾 (23年7月~9月末実績)	57件	3,190百万円



## ▶ 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



### ● 取組状況

- ・ 自動車関連産業支援での連携強化、人材交流、地域活性化への取組み
- ・ トップライン向上へ ⇒ 円滑なシローンの組成、新規先の相互紹介

## ▶ 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

## 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
- リスキングの強化
- 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

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



## ジョブ型人事制度の導入 (2024年度予定)

従来の人事制度の課題

「年功色が強く運用が硬直的」「行員のキャリア形成が受動的」

課題解決に向け制度改定

### 新人事制度のコンセプト

- ・職務記述書により、ポストの役割、必要なスキル等を明示。
- ・「仕事の見える化」をすることでキャリアをイメージしやすくしていく。

- ・行員が希望する仕事や保有するスキルを表明できる仕組みを整備。
- ・「人材の見える化」により、仕事と行員をマッチングすることで「適所適材」を実現。

- ・年齢にとらわれず、本人の意欲や実力に応じた**適所適材の登用**の実現
- ・行員のエンゲージメント向上や主体的にキャリア形成していく行員の増加

### 複線型制度への転換

- ・年功序列の色彩が強く出る資格体系を廃止⇒職責に応じた**4つの職群**に集約。(スペシャリスト人材、マネージャー人材、イノベーター人材、アソシエイト人材)
- ・ゼネラリスト育成を前提とした単線型のキャリア形成から、マネジメント以外に「高度な専門性」でのキャリアが形成できる**複線型の制度**に転換。

## ダイバーシティ & インクルージョン推進、Well-beingの向上

### キャリア継続支援休職制度の新設 (23年10月～)

⇒学び直し(大学等課程の履修、資格取得のためのスクーリング)や不妊治療、配偶者の転勤等への同行に伴う休職制度を導入。



### ヘルスサポート休暇(従来のチャイルドプラン休暇を改訂)

⇒女性の健康課題への対応に加え、今後さらに増加が見込まれるシニア等も含めた全行員が健康で活躍できることを支援。

### 勤務時における服装の見直し(ビジネスカジュアル・オフィスカジュアルの導入)

⇒働き方改革の一環。服装の自由度を高めることによる生産性やモチベーションの向上。

- 新人事制度への転換を見据え、行員に対するキャリア形成支援・資格取得支援や中途採用の強化に取り組む。

	実績		目標
	21年度末	22年度末	24年度末
ジョブインターン実施者数	33名	49名	80名
専門資格保有者数(※)	257名	264名	290名

※中小企業診断士、FP1級、証券アナリスト、公認ALMスペシャリスト  
高度情報処理技術者・情報処理安全確保支援士の保有者の合計

### 【中途採用比率】



	実績			目標
	20年度末	21年度末	22年度末	24年度末
行外研修派遣者数	45名	64名	68名	100名
スキルチェック上級者	426名	654名	767名	850名

	実績			目標
	21年4月	22年4月	23年4月	25年4月
専門人材任命者数	3名	8名	11名	15名

### 【外部評価】



(えるぼし3段階目)

# 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

▶ TCFD提言への取組み TCFD提言への賛同を表明以降、気候変動シナリオ分析を進め、開示充実を図っている。



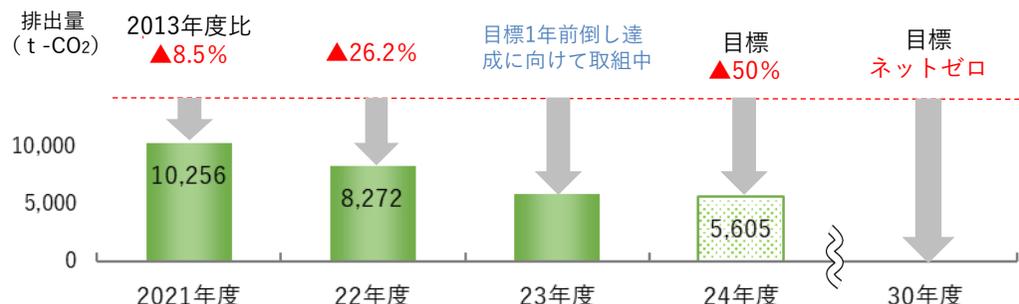
## ● 気候変動に伴うリスク

	物理的リスク	移行リスク
シナリオ	IPCC/RCP8.5 (4°Cシナリオ) 想定される主な動き ⇒規制の導入が鈍く、地球温暖化がさらに進む	IEA/NZE2050 (1.5°Cシナリオ)、IPCC/RCP2.6 (2°Cシナリオ) 想定される主な動き ⇒気温の上昇を抑制するために、必要な規制や技術革新が導入される
分析対象	国内に本店を置く融資先中小企業	「自動車」「エネルギー（電力、石油・ガス）」セクター
分析内容	ハザードマップを利用して推計した当行担保不動産（建物・マンション）毀損額・お客さまの業績悪化による売上減少額から与信費用への影響を推計	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セクターに対して想定される事業インパクトを定性的に評価</li> <li>・定性分析に基づき、セクターごとにモデル企業を選定してシナリオの予測データや公開情報等を基に将来の業績変化を予想</li> <li>・上記分析結果を事業内容や取扱製品等を考慮しながらセクター全体に展開し、与信費用の増加額を試算</li> </ul>
分析結果	2050年までの与信費用増加額：最大で53億円	2050年までの与信費用増加額：累計で71億円

## ● 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へ（中計目標：2024年度までに2013年度比50%削減）

※自社の排出にかかるスコープ1+スコープ2を対象



今年度より、投融資先の温室効果ガス排出量（スコープ3カテゴリ15）を試算し開示。

(単位：t-CO<sub>2</sub>)

試算（計測項目）		2021年度	2022年度
スコープ3	コピー用紙購入	263	249
	出張	43	58
	通勤	1,069	1,013
	投融資先（※）計	-	8,796,632

(※) PCAFスタンダードの計測手法に基づき23/3末時点の国内の事業性融資先法人を対象に試算

# サステナビリティへの取組み (基本方針③-1)

For "Purpose"

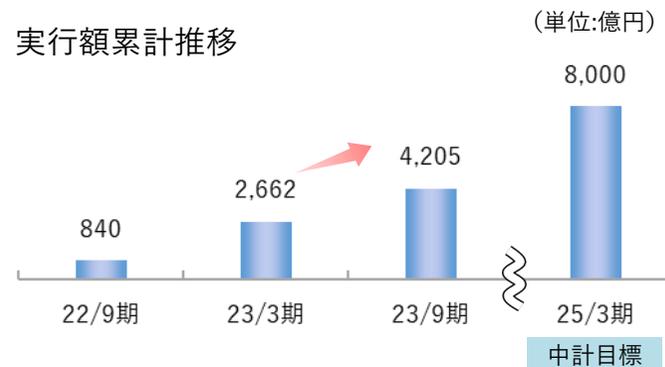
脱炭素化への取組みや地域企業のSDGs支援を通じて、地域の未来をつむいでいく

## ▶ サステナブルファイナンスの状況

### ● サステナブルファイナンス目標を上方修正へ

実行額	中期経営計画目標 (22年度～24年度)		中長期目標 (9年間) (22年度～30年度)	
	修正前	修正後	修正前	修正後
サステナブルファイナンス	5,000億円	8,000億円	1兆5,000億円	3兆円
うち環境分野	3,000億円	4,500億円	1兆円	1兆5,000億円
うち社会分野	2,000億円	3,500億円	5,000億円	1兆5,000億円

### ● 実行額累計推移



### ● 商品ラインアップの拡充

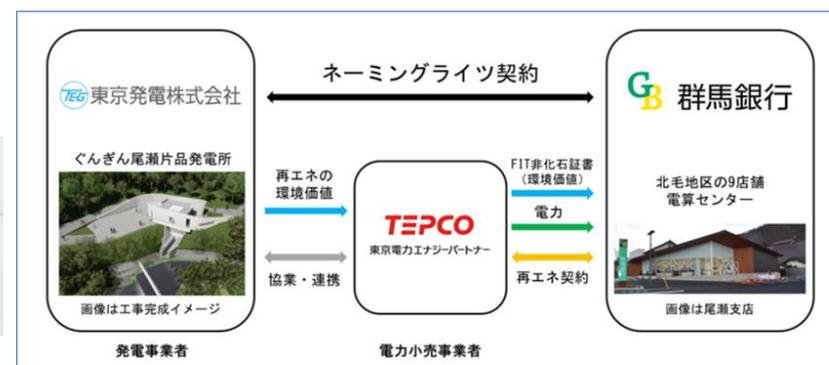
- ・23年8月に「ポジティブインパクトファイナンス」「グリーンローン」「ソーシャルローン」の取扱い開始。
- ・23年10月に中小企業向け新商品「カーボンニュートラルローン」の導入。  
⇒電気自動車の購入、空調設備の入替、ZEB (ネット・ゼロ・エネルギー・ビル) の新築など  
**エネルギー効率の向上**に資する設備を導入する事業者や**脱炭素化**に関する課題解決に取り組む事業者を対象

大企業だけでなく中小企業に対してもサステナビリティ経営の高度化支援に取組んでいく。

## ▶ ぐんぎん尾瀬片品発電所 (23年10月竣工)

再生可能エネルギー地産地消の取組みで国内金融機関初となる水力発電所のネーミングライツを取得。発電量は当行の年間消費電力の約20%となる年間370万kWhワット/時。

尾瀬支店を始めとした北毛地区の9店舗及び電算センターで使用。24年1月から電力使用開始予定。



## ▶ ESG債 (B3T2債) の活用

グリーンプロジェクト充当によるCO<sub>2</sub>削減量

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-CO <sub>2</sub> /年)
太陽光	水力	バイオマス			
5,913	21,923	25,754	157	70	53,817

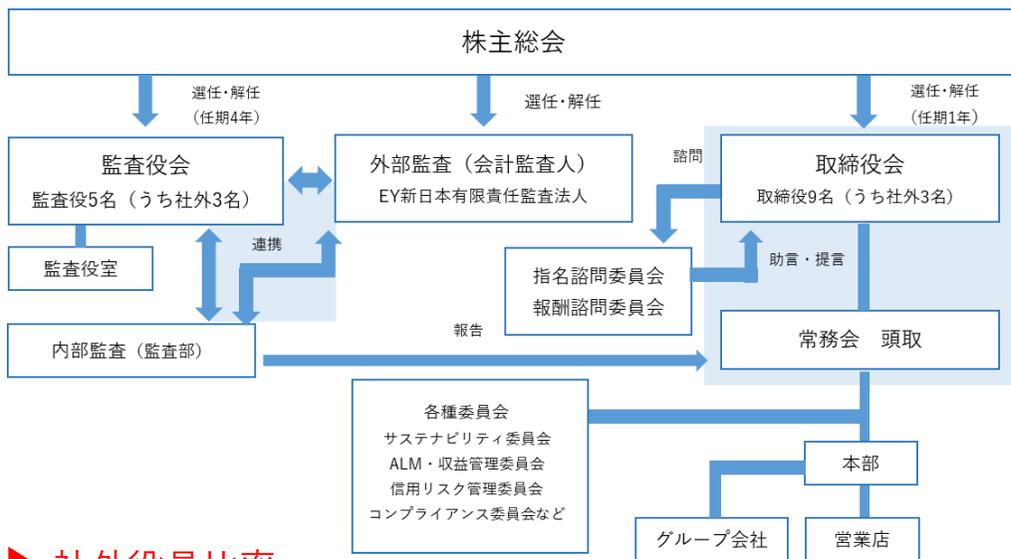
調達資金で充当した各プロジェクトのCO<sub>2</sub>削減量は合計53,817t-CO<sub>2</sub>/年。これは約31,000世帯の年間の電気消費量により排出されるCO<sub>2</sub>に相当。(環境省「令和4年度家庭部門のCO<sub>2</sub>排出実態統計調査結果の概要 (速報値)」をもとに算出)

For "Purpose"

当行の経営体制の強化により、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

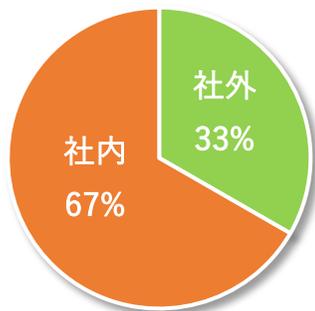
## ▶ コーポレート・ガバナンス体制

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。

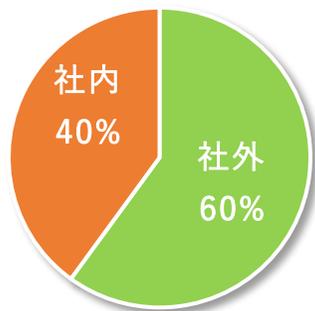


## ▶ 社外役員比率

● 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