

# 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金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 ▶ 詳細はぐんぎんコンサルティングに記載 P.38

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

つなぐKPI	目標	実績
	(2023/3期~2025/3期累計)	(2023/3期)
人材紹介成約件数	200件	82件
ビジネスマッチング成約件数	3,000件	1,000件

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。

事業者に対して当行グループや地域が持つさまざまな価値をつなぎ、地域の未来をつむいでいきます

## 事業承継支援

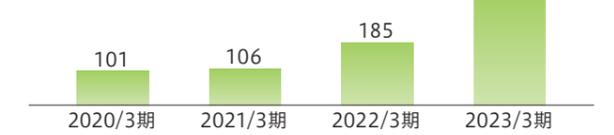
地域企業の事業承継に係る経営課題は、技術の伝承やサプライチェーンの維持、雇用の継続など地域の持続可能性にも関わる大きな課題となっています。営業店と本部が協働し、取引先の事業承継・M&Aニーズの把握に努め、適宜、外部提携先とも連携しながら適切な提案・アドバイスを行っています。また、アライアンスにおいても事業承継やM&Aの分野での連携を進めています。

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。

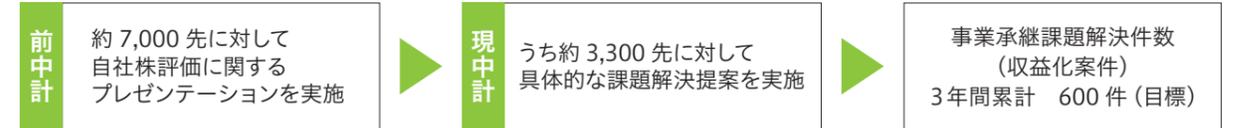
つなぐKPI	目標	実績
	(2023/3期~2025/3期累計)	(2023/3期)
事業承継課題解決件数	600件	330件

### 【事業承継課題解決件数】

(単位：件)



**主な提携先** ぐんぎんコンサルティング株式会社  
 デロイトトーマツ税理士法人  
 群馬県事業承継・引継ぎ支援センター  
 株式会社日本 M&A センター  
 株式会社日本ストライク



## 海外取引支援 ▶ 当行の海外拠点は P.73

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。



ASEAN 自動車セミナー  
2023年1月開催

## 群馬銀行グループ、アライアンスとの連携

群馬銀行グループのリソースを最大限活用するとともに、アライアンスも活用し、お客さまの支援に取り組んでいます。



1 群馬銀行について

2 パーパスを実現するための戦略

3 パーパスの実現を支える経営基盤