

株式会社 群馬銀行

個人投資家さま向け会社説明会

2024年9月3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

群馬県の魅力	4 頁	企業価値向上に向けた取組み	14 頁
群馬銀行の概要	6 頁	中期経営計画等の概要	16 頁
店舗ネットワーク	7 頁	デジタル戦略の遂行	17 頁
預貸金の状況（規模）	8 頁	「つなぐプロセス」の取組み	18 頁
収益性・健全性の状況	9 頁	個人向けの取組み	20 頁
株主還元	10 頁	外部連携の取組み	21 頁
株主優待制度	11 頁	創造力発揮に向けた人材改革	22 頁
当行のバリュエーション	12 頁	サステナビリティへの取組み	23 頁
株価等の推移	13 頁	ガバナンス	24 頁

I .群馬銀行の概要・業績

群馬県の主な特徴

発達した交通網（東京から約100kmに位置）

豊富な水資源（首都圏の水がめ）

ものづくりと世界に誇る技術力

“首都圏の台所”として多彩な農業を展開

恵まれた自然条件

● 少ない自然災害

～都内から本社移転相次ぐ～

105年間で**震度4以上は78回**と地震が比較的少ない（関東では一番少ない）。
工場や物流拠点施設等の産業施設の立地に有利な条件を備える。

【近年の群馬県への主な投資動向】

年	事業者名	概要
2022年	NTT	本社機能一部移転（高崎市）
	SUBARU	新工場建設を発表（大泉町）
	デロイトトーマツグループ	新オフィス開設（前橋市）
2023年	アクセンチュア	新オフィス開設（前橋市）
	日本ミシュランタイヤ	本社移転（太田市）
2024年	IHIエアロスペース	本社移転（富岡市）
	ジンズHD	サテライトオフィス（前橋市）
	信越化学工業	新工場建設を発表（伊勢崎市）

● 恵まれた日照時間

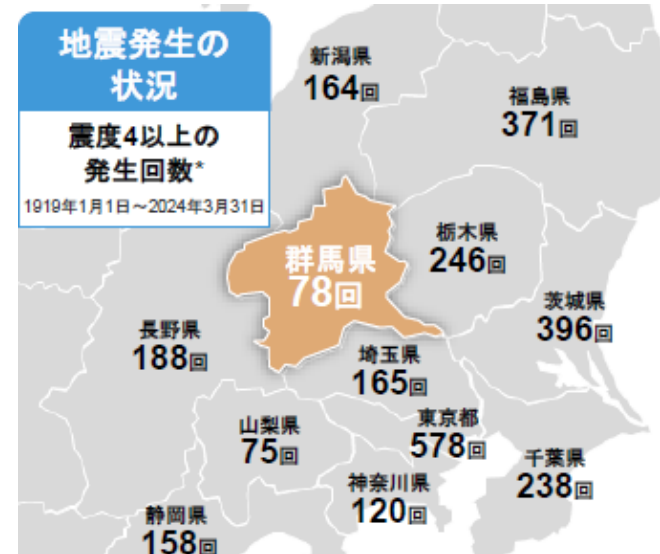
年間の日照時間の長さが**全国5位**と上位に位置。
降雪量も平野部では比較的少なく恵まれた気象条件を有している。

魅力ある地域資源

● 温泉地の数は**96か所**と関東で**1位**、全国では**8位**（出所：環境省 令和4年度温泉利用状況）

● 豊富な水資源を活かした「水力発電」の最大出力は**全国8位**（出所：経済産業省 電力調査統計表2022年度）

出所：群馬県「群馬県のIR資料(令和6年6月)」



【自然災害等による罹災世帯数(2013年～2022年)】

被害(少)	順位	都道府県	罹災世帯数
	1	群馬県	444
	2	東京都	2,560
	3	神奈川県	3,089
	4	埼玉県	5,947
	5	栃木県	7,487
	6	茨城県	7,833
	7	千葉県	8,657
被害(多)			

地震発生回数の低さの他、水害と土砂災害による被害も**全国で最も低いレベル**にある。



群馬県の主要データ

出所：群馬県「群馬県のIR情報(令和6年6月)」



工場立地件数 全国順位

2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
2位	2位	4位	4位	4位	6位

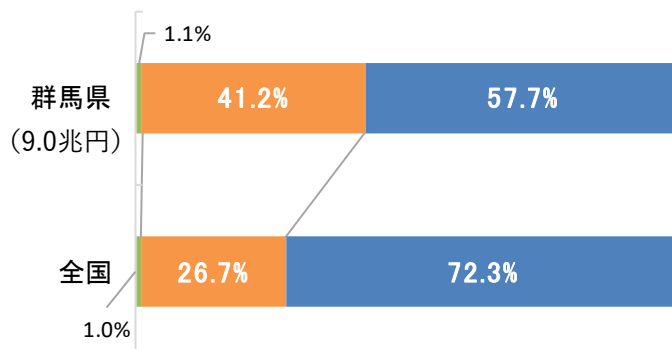
出所：経済産業省「2022年工場立地動向調査の結果について」

群馬経済を牽引する製造業

産業別名目県内総生産（2020年度）

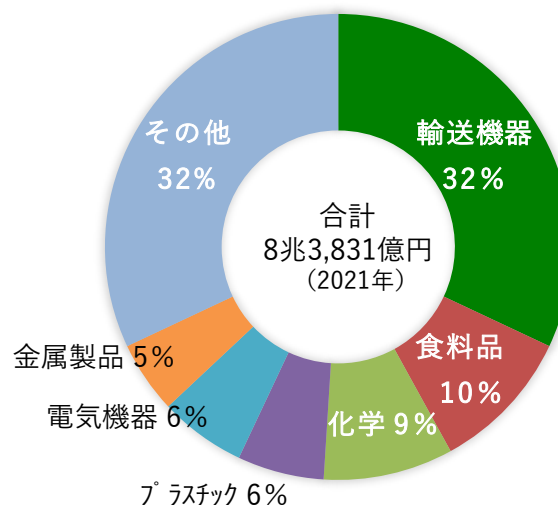
県内総生産9.0兆円のうち、**約4割が第2次産業**
群馬県は全国で見ても第2次産業の割合が高い

■ 第1次産業 ■ 第2次産業 ■ 第3次産業



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4位**と高い

順位	都道府県	生産比率
1	愛知県	16.6%
2	静岡県	9.9%
3	三重県	6.5%
4	群馬県	6.3%
5	広島県	6.2%
6	岐阜県	4.9%
7	山口県	4.6%
8	栃木県	4.1%
9	茨城県	4.0%
10	岡山県	3.5%

※2020年度データ

出所：「群馬県県民経済計算(令和3年度)」 「内閣府国民経済計算(令和3年)」

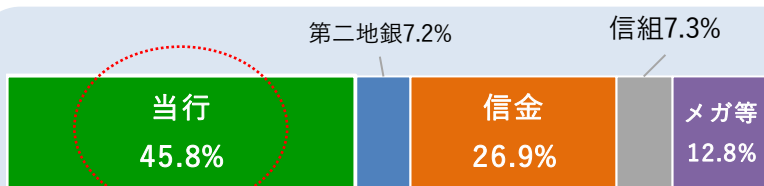
群馬銀行の概要

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～

商号	株式会社群馬銀行
本店所在地	群馬県前橋市
上場	東証プライム（8334）
設立	1932年9月（営業開始11月）
代表者	代表取締役頭取 深井彰彦
従業員数	4,164人（連結）※臨時雇用含む
資本金	486億円
発行済株式数	425,888千株
総資産	10兆8,182億円（連結）
純資産	5,730億円（連結）
格付	AA（JCR）、A+（R&I） A3（Moody's）、A-（S&P）

※2024年3月末現在

▶ メインバンク社数の群馬県内シェア



出所：帝国データバンク『群馬県内企業「メインバンク」動向調査(2023年)』

長い歴史の中で地域社会の発展を常に考え行動。2022年に創立90周年を迎えた。



1878年 第39国立銀行設立
＜当行の源流＞



1932年 群馬大同銀行
＜創立＞



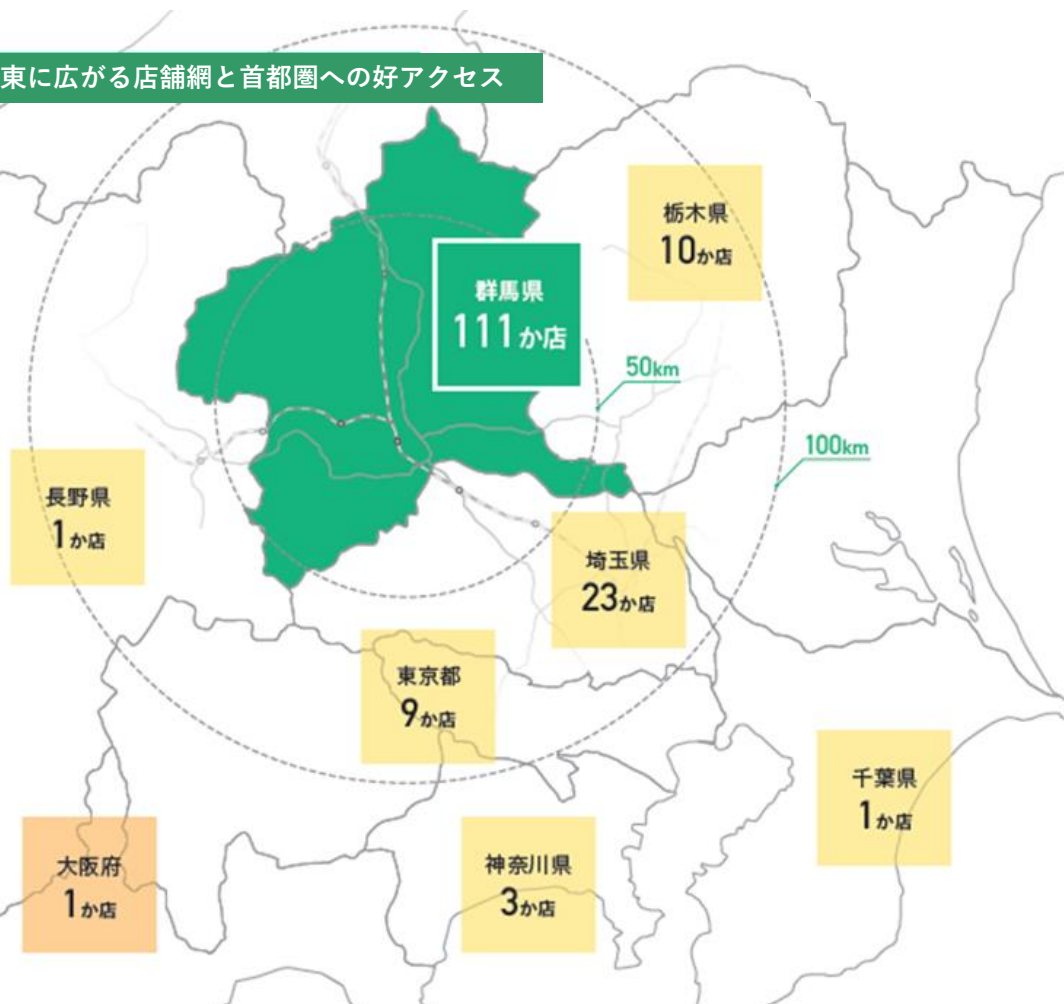
1955年改称
現在の本店（前橋市）

▶ グループ会社一覧



国内拠点 159店舗

関東に広がる店舗網と首都圏への好アクセス



(2024年8月末現在)

海外拠点 4か所

● ニューヨーク支店

地銀でNY支店を有するのは
当行、千葉銀、静岡銀の3行のみ



● アジアに3駐在員事務所

上海



バンコク



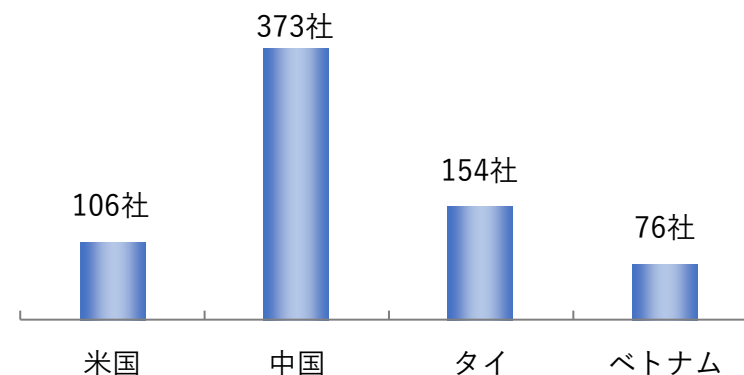
ホーチミン



※ 海外事業支援の強化を図るため、23年11月に香港駐在員事務所の業務を上海駐在員事務所に集約

地域企業の海外事業支援強化

※当行と取引のある海外進出先数（地元取引先）

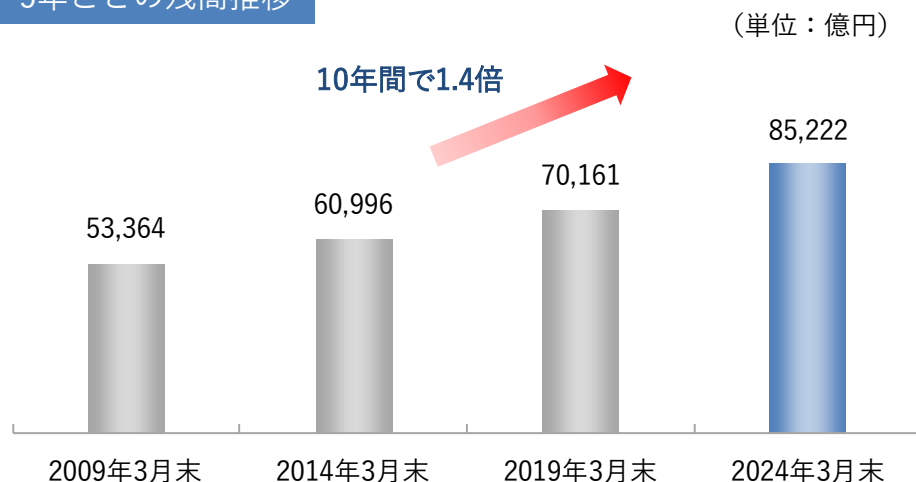


預貸金の状況（規模）

預金等（※）残高の推移

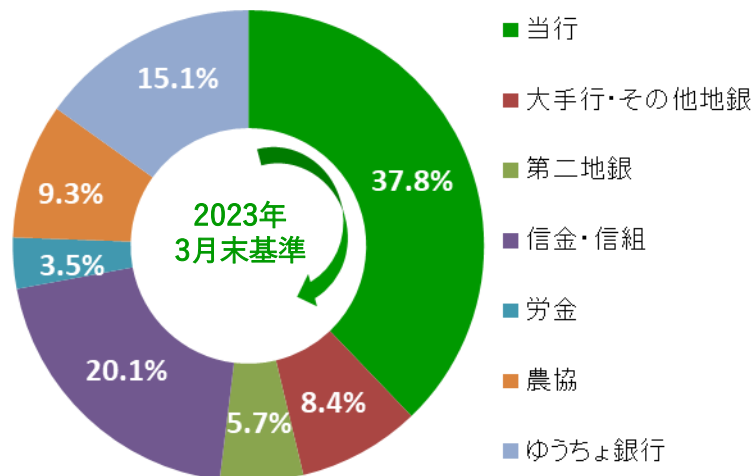
※「預金と譲渡性預金」を合計した資金量。

5年ごとの残高推移



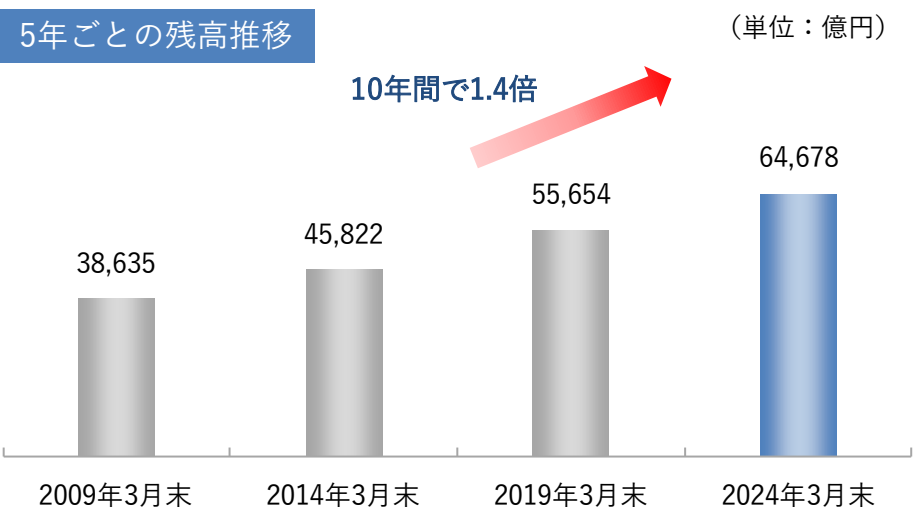
地銀62行中
第12位

群馬県内の預金シェア



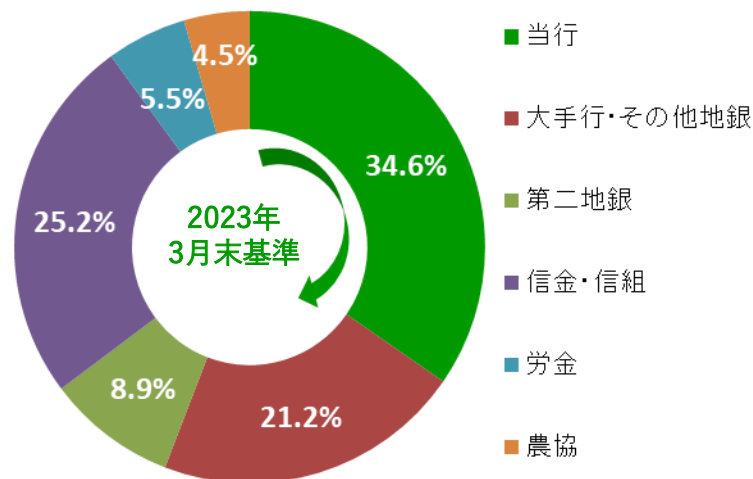
貸出金残高の推移

5年ごとの残高推移



地銀62行中
第10位

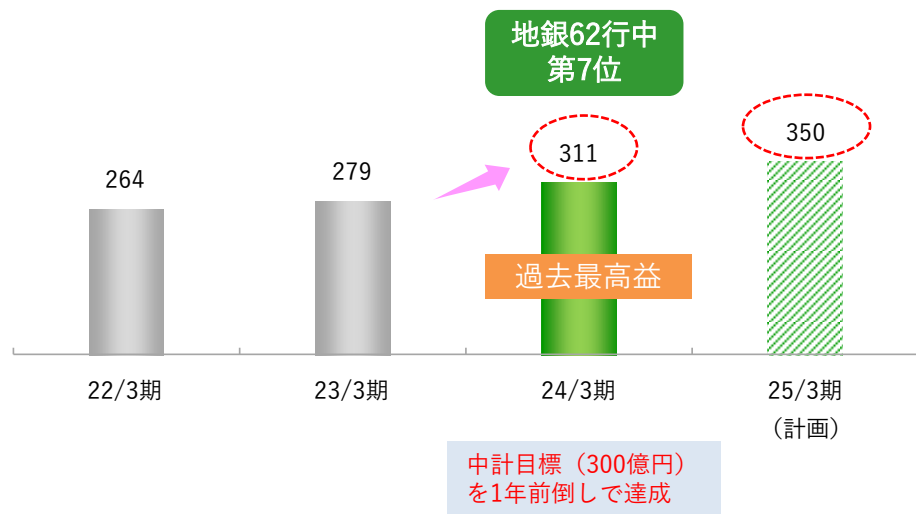
群馬県内の貸出金シェア



収益性・健全性の状況

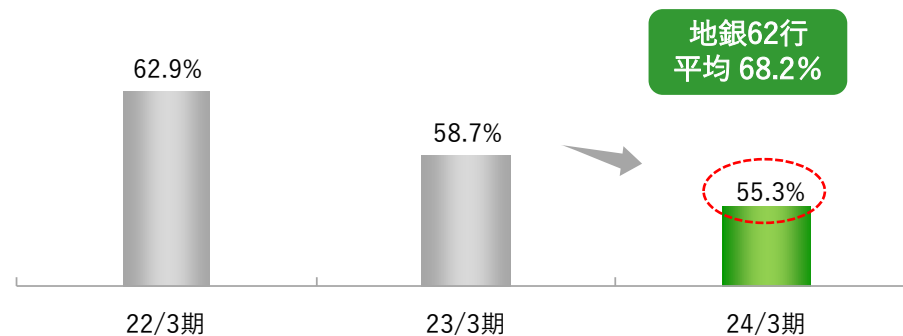
連結当期純利益の推移

(単位：億円)

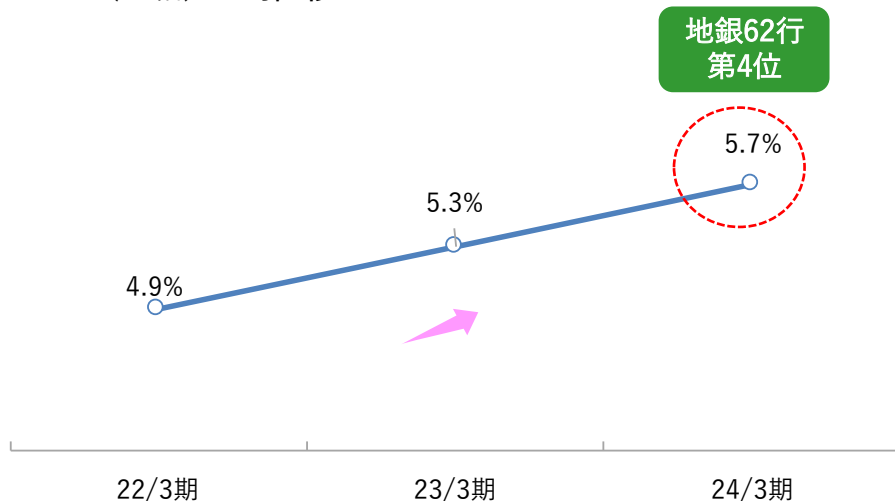


コアOHR (単体) の推移

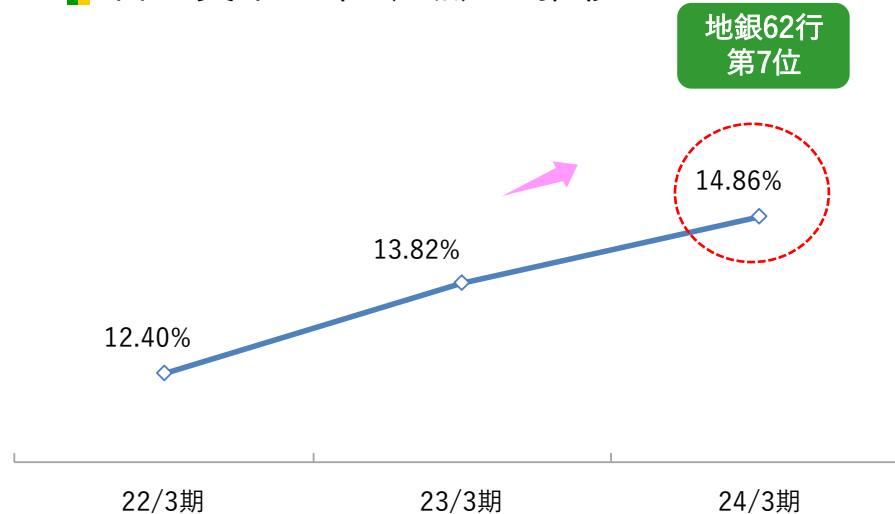
※コアOHR = 経費 ÷ (業務粗利益 - 国債等債券関係損益 - 投信解約損益)



ROE (連結) の推移



自己資本比率 (連結) の推移



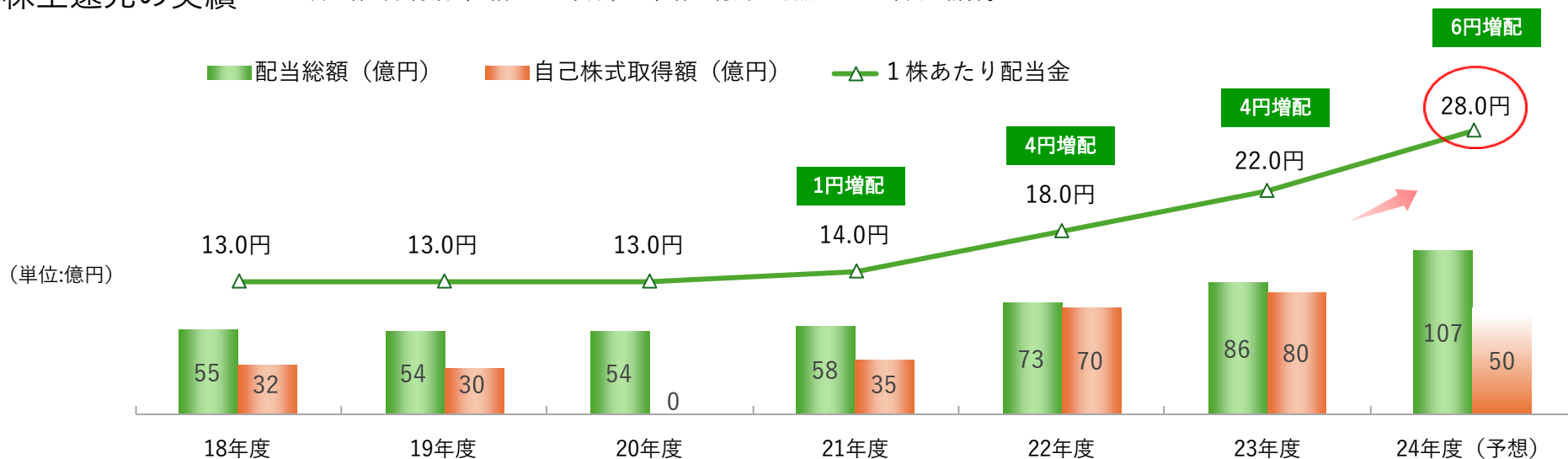
- 1株当たりの配当金は**前期比6円増配**の年間28円（4期連続で増配）。
- 8月28日に**50億円**を上限とする自己株式取得を決議。10月末に自己株式消却（1,000万株）を予定。

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（四捨五入で表示）は、株主総会を起点とする1年間で計算。



株主還元額	87億円	84億円	54億円	93億円	143億円	166億円	(157億円)
株主還元率（連結）	21年度まで「単体」ベースの還元				51.4%	53.6%	(44.9%)
株主還元率（単体）	41.9%	47.2%	46.8%	39.9%	22年度から「連結」ベースの還元		
配当性向（連結）	24.0%	24.6%	40.4%	22.1%	26.4%	28.1%	(30.6%)
当期純利益（連結）	233億円	222億円	135億円	264億円	279億円	311億円	350億円（予想）
当期純利益（単体）	209億円	179億円	116億円	233億円	246億円	281億円	310億円（予想）

対象となる株主さま

毎年**3月31日**を基準日とし、株主名簿に記載される**1,000株以上**お持ちの株主さま。

1,000株以上	5,000株以上	10,000株以上
2,500円相当	4,000円相当	6,000円相当

充実したラインナップのカタログ

群馬銀行による“群馬県を中心としたカタログ”とTSUBASAアライアンスによる“共同カタログ”のいずれかからお選びいただけます。



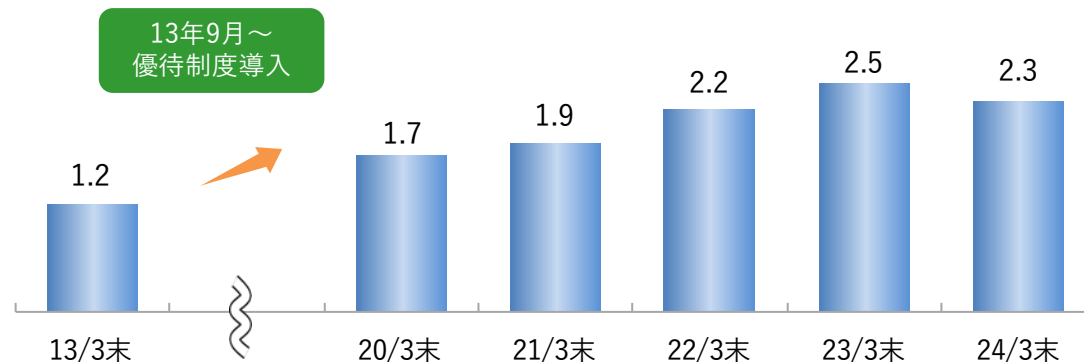
銀行ごとに2商品（合計12個）掲載。
全国の名産品を選ぶ楽しみ。



個人株主数の推移

- 2013年9月に株主優待制度導入
- 足元の個人株主数は導入時の**約2倍まで**増加

（単位：万人）



申込件数トップ5

順位	優待品
1位	梨
2位	りんご
3位	赤城牛（しゃぶしゃぶ用）
4位	ハンバーグ（上州牛）
5位	群馬県産コシヒカリ

※2023年3月末基準（2,500円コース）

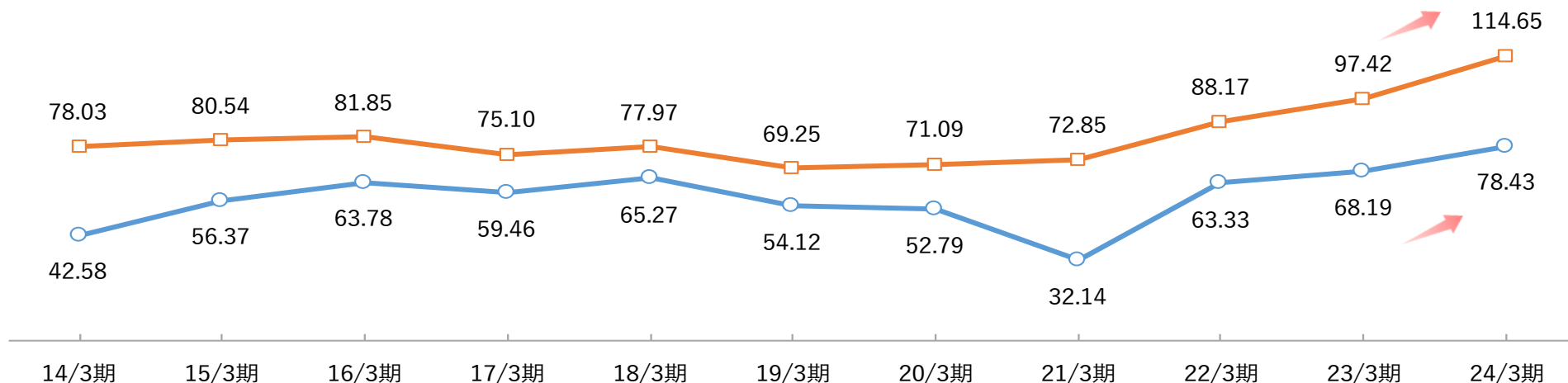


掲載する特産品は50商品以上。
数ある地域の特産品から選ぶ楽しみ。

当行のバリュエーション

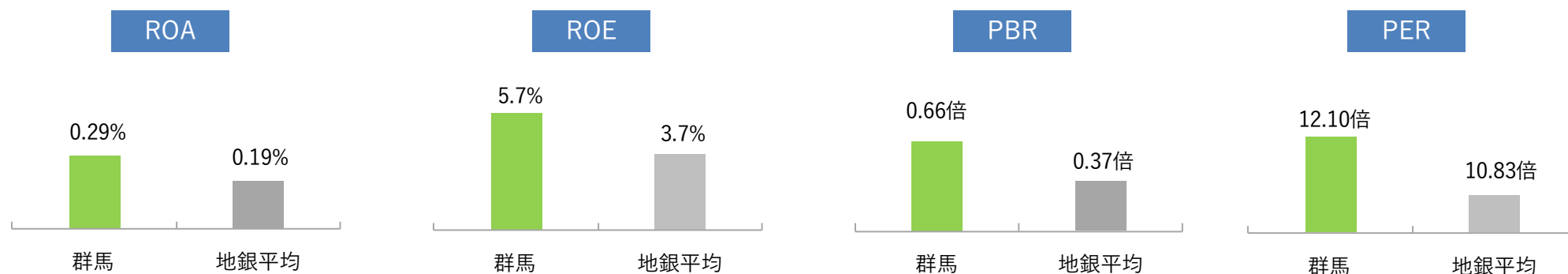
EPS（1株あたり利益）の推移

○ 連結純利益ベース □ 連結コア業務純益（投信解約益除き）ベース （単位：円）



上場地銀比較

※PBR・PERは8月16日時点の株価で計算
※純利益・純資産は24/3末実績で計算



ROA = 純利益 ÷ 総資産（総資本）
総合的な収益性の財務指標

ROE = 純利益 ÷ 純資産
数値が高いほど経営効率が良い

PBR = 株価 ÷ 1株当たり純資産
東証はPBR 1倍割れを改善要請

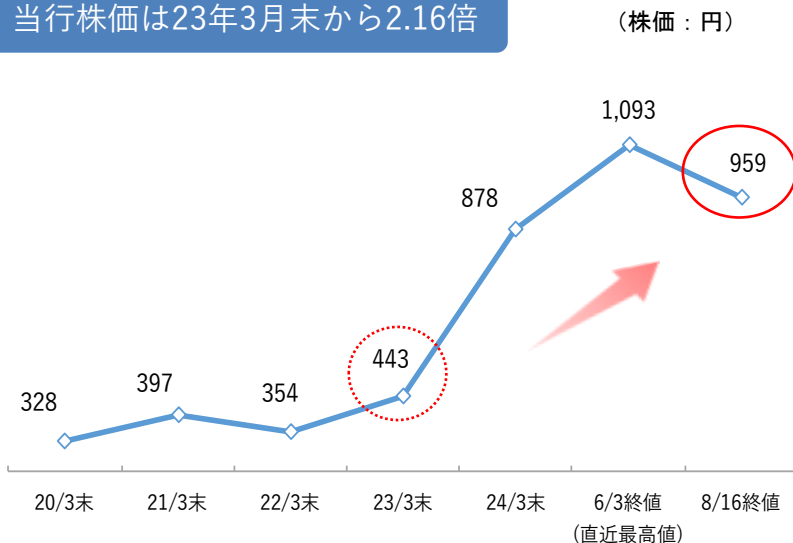
PER = 株価 ÷ 1株当たり純利益
PERが低いほど株価は割安

※地銀平均は全国の上場地銀73行平均

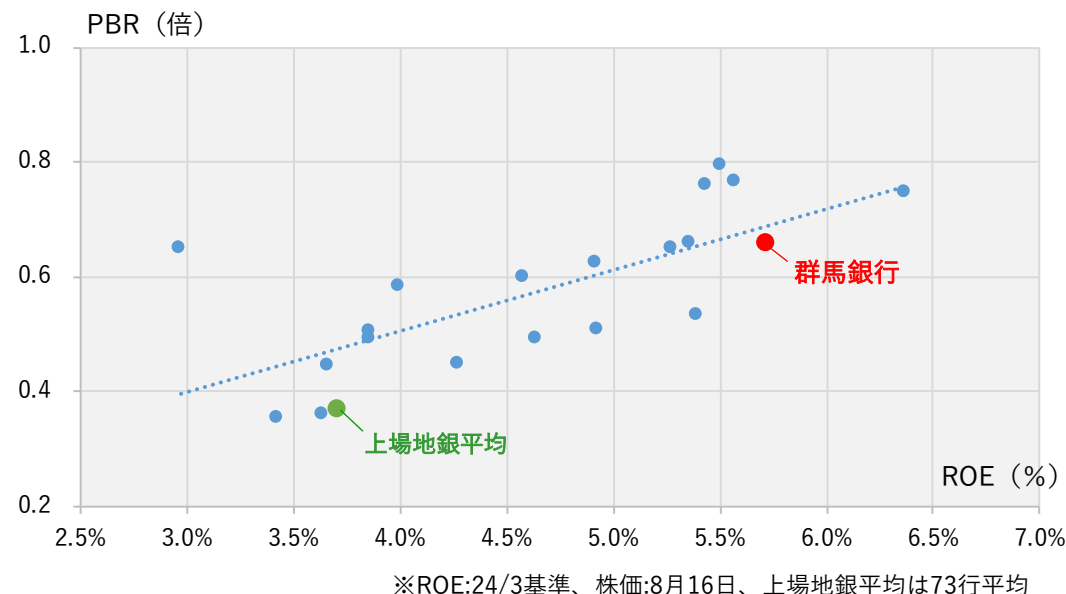
株価等の推移

当行株価推移・ROE・PBR比較

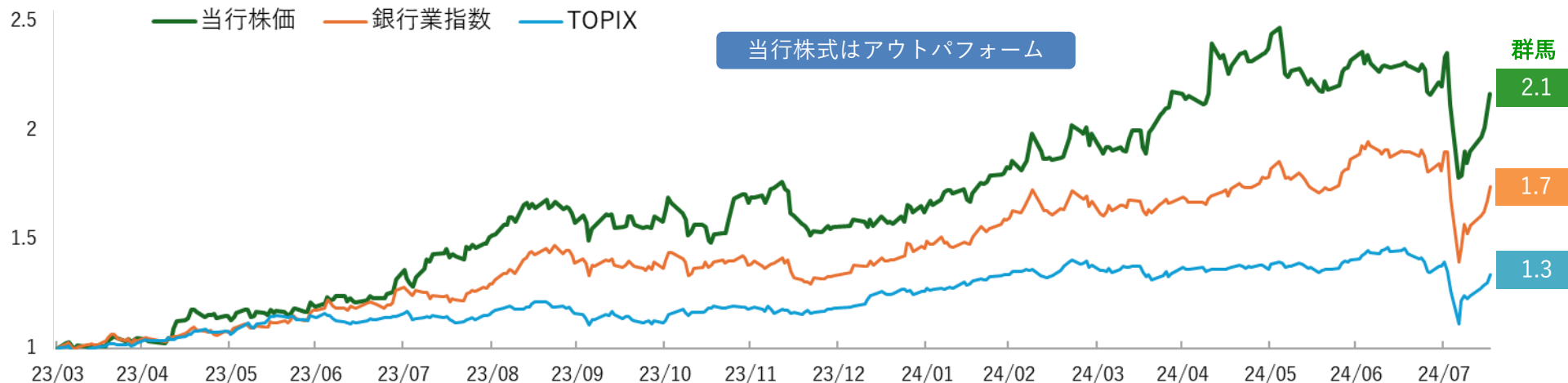
当行株価は23年3月末から2.16倍



ROE・PBR比較 (時価総額上位20地銀で比較)

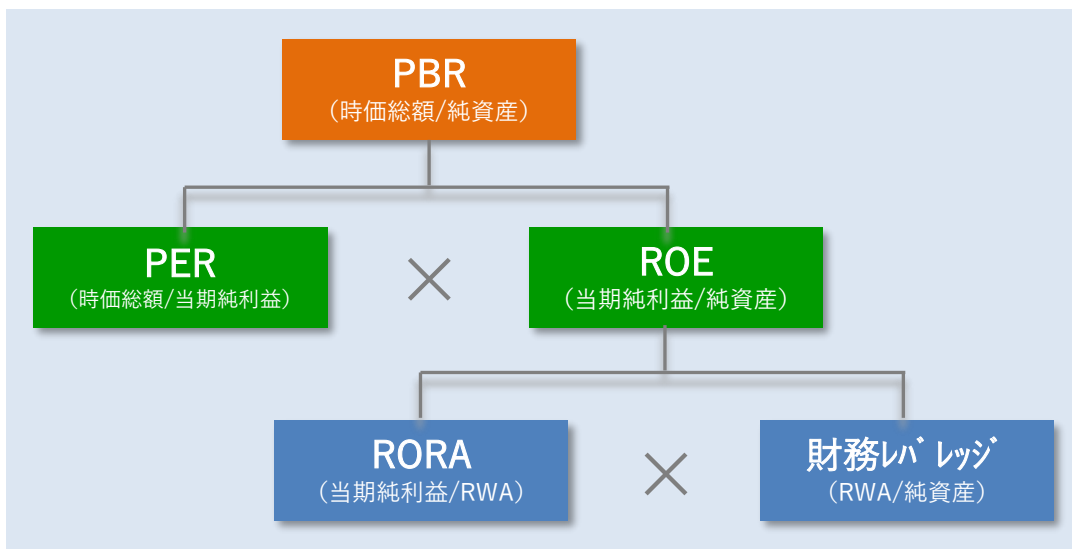


株価指数の推移 (対銀行業指数、TOPIX) ※2023年3月末を基準日として作成



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PBRの向上を図る



ROE向上に向けた取組み

- ROE向上に向けた取組み
⇒28/3期に**RORA1.0%以上**をめざす

※RORA：収益率が資産のリスクに見合っているかを示す指標。
当期純利益÷リスクアセットで計算。

- 最適資本構成の構築
⇒コアCET1比率を**10.5%～11.5%**へ

※コアCET1比率：財務健全性を示す指標。有価証券の含み益控除後の普通株式等Tier1÷リスクアセットで計算。

- 充実した株主還元の実施
⇒還元率2年連続**50%超**、4年連続で**増配**
- 政策保有株式の縮減
⇒27/3期末純資産に占める政策保有株式割合を8%～9%へ

株主資本コストの抑制

⇒ IR活動の充実、資金調達が多様化

※株主が要求する期待収益率を上回るROEを目指す

次期中計最終年度の28年3月期は当期純利益**500億円**、**ROE8%**を計画

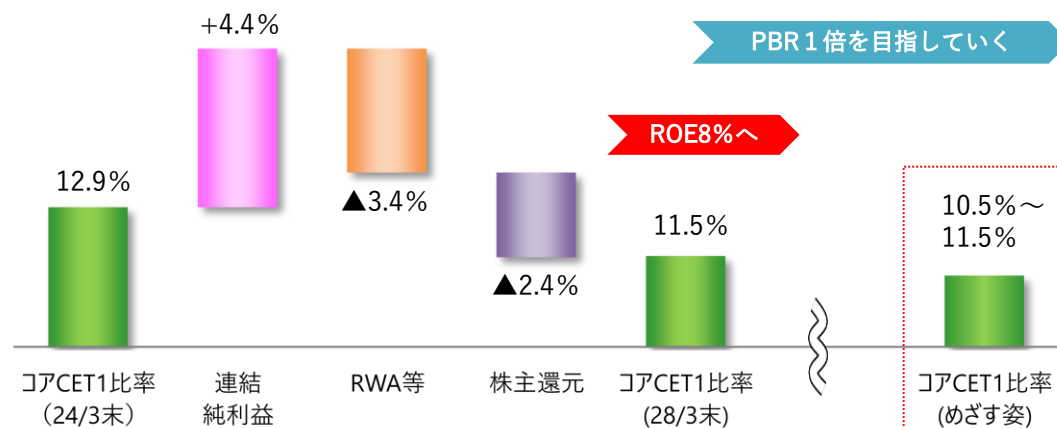
主要計数

(単位：億円)

	24/3期 実績	25/3期 見通し	28/3期 最終年度
連結コア業務純益(※)	454	500	700
うち資金利益	734	780	935
うち非金利業務利益	242	260	320
当期純利益	311	350	500
自己資本比率	14.8%	13.7%	13.4%
コアCET1比率	12.9%	12.0%	11.5%
ROE	5.7%	6.0%	8.0%
RORA	0.8%	0.8%	1.0%

(※) 投信解約損益除き

キャピタル・アロケーション



II. 経営戦略

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

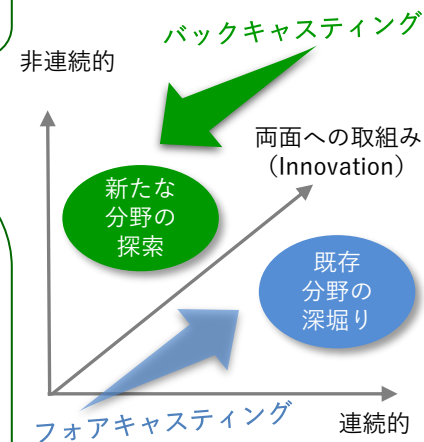
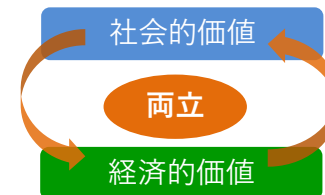
「つなぐ・つむぐ」の基盤となるデジタル戦略の遂行

- ・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

5つの改革による
「つなぐ」力の強化

- ・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

「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 ⇒ 24/3期に1年前倒しで達成（454億円）

デジタル戦略の遂行

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)

最も身近な個人向けのお客さまチャネル

照会する
残高・入出金明細
デビット利用明細照会
引落予定明細
ATM手数料優遇状況照会

支払う
振込・振替
税公金支払
カードローン借入金返済

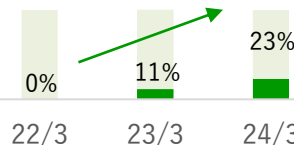
ためる・ふやす
投資信託取引

その他
定期預金預入解約
おすすめ
・キャンペーン情報

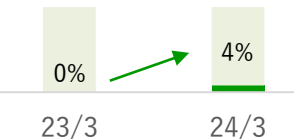


銀行全体の取引に占める
アプリ取引の割合

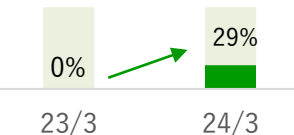
<振込件数>



<税公金収納件数>



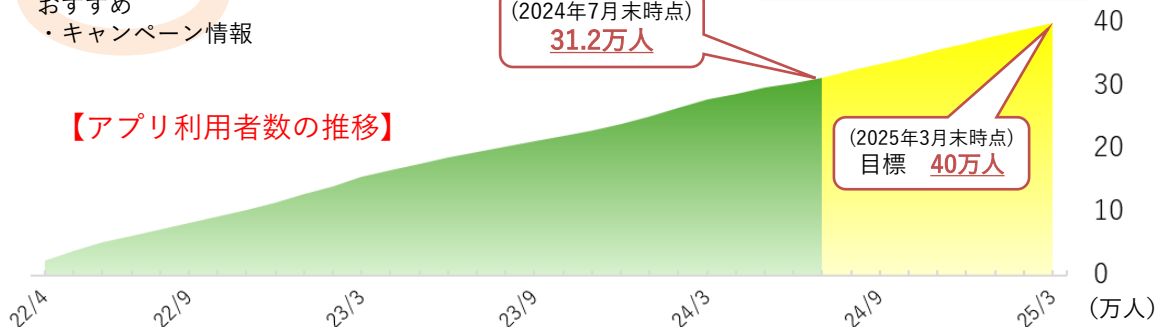
<投資信託購入件数>



(2024年7月末時点)
31.2万人

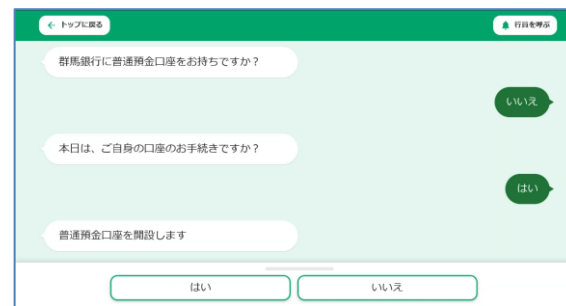
(2025年3月末時点)
目標 40万人

【アプリ利用者数の推移】



店頭タブレット (24年3月 全店展開)

お客さま利便性の向上、お手続き時間短縮、業務効率化



チャット形式で
操作性の高い画面

印鑑レス、ペーパー
レスで簡単に手続き

オペレーションレス
で取引完了



想定効果

	お手続き時間の短縮	帳票削減
普通預金 口座開設	▲45分 (60→15分)	▲14 枚 (17枚→3 枚)
住所・電話 番号変更	▲25分 (40→15分)	▲4 枚 (最大5枚→1 枚)

※ 24年3月の全店稼働以降、足元の実績は口座開設の平均処理時間32分。住所・電話番号変更の平均処理時間は12分。

今後のスケジュール

2次フェーズ (24年10月予定)	定期預金、喪失再発行等
3次フェーズ (25年3月予定)	ぐんぎんアプリから取引可能に

「つなぐプロセス」の取組み（法人向けの取組み）

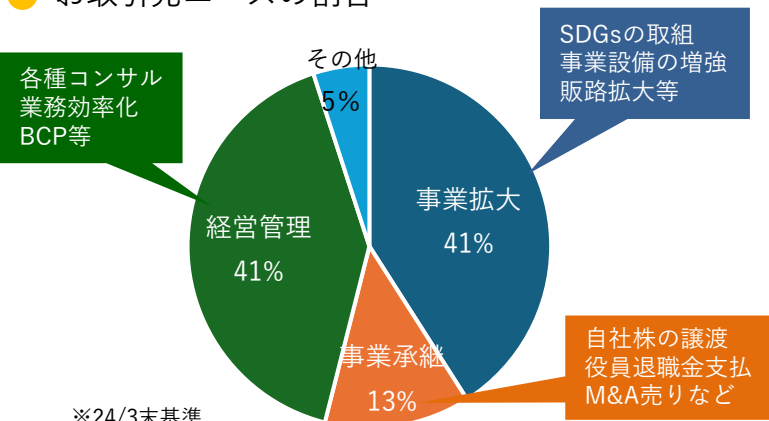
▶ 「つなぐプロセス」を活用したソリューション提案の実践（2022年10月～）

- 取引先（純預金先含む）とゴール・ニーズの共有から的確なソリューションの提供に至るまでの一連の営業活動を「つなぐプロセス」として展開。グループ会社のリソースも活用し**フルスペック**でお客様の利益につながるソリューションを提供していく。

フルスペックのアプローチ 融資だけでなく前工程・後工程（全行程）にアプローチ ⇒ **新たなニーズの発掘、地域活性化の好循環へ**



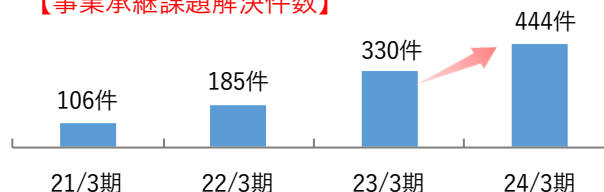
● お取引先ニーズの割合



▶ 事業承継支援の取組み

- 技術の伝承、サプライチェーンの維持、雇用の継続等の地域企業の事業承継に係る課題へ対応。
- 営業店と本部、グループ会社が協働し、取引先企業の事業承継・M&Aニーズの把握に努め、外部提携先とも連携しながら適切な提案・アドバイスを実施。

【事業承継課題解決件数】



中計目標 (23/3期～25/3期累計)	実績 (23/3期～24/3期累計)
600件	774件

「つなぐプロセス」の取組み（グループ会社の取組み）

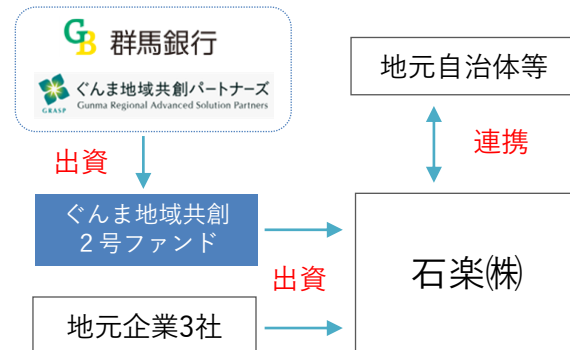
▶ ぐんま地域共創パートナーズ（GRASP）

● 温泉街活性化に向けた取組み

- ・ GRASPが運営するファンドを通じて伊香保地域の事業者ともにまちづくり会社「石楽株式会社」を設立。



- ・ 40年以上前に営業を終了した築100年超の建物を有する旅館（旧市川旅館）を取得。木造旅館の味わいを活かしたリノベーションを施して、飲食店や物販店を誘致予定。
- ・ 伊香保石段街の中腹という立地を生かし、人々が集うセンターハウスとしての機能を担うことを企図。



▶ 群銀カード

● デビットカード（ぐんぎんデビット）を当行と共同発行（24年1月～）

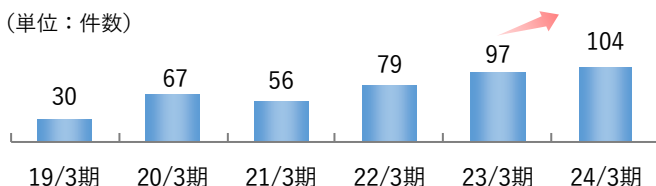
- ・ 24年4月に当行に新設したペイメント戦略室と連携しキャッシュレス推進強化
- ・ Visa/JCBブランドと連携してデビット会員拡大と利用促進に取り組む。加盟店の拡大も継続することで地域のキャッシュレス化を促進していく。



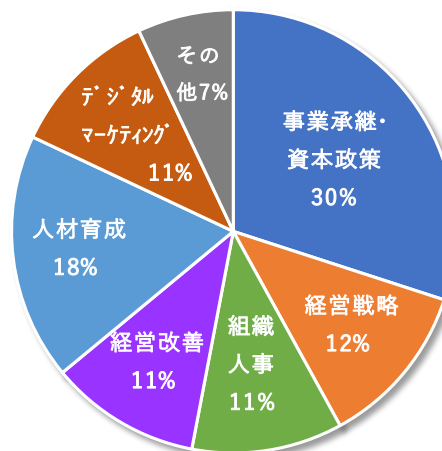
▶ ぐんぎんコンサルティング

● コンサルティング受注実績（18年10月～24年3月）

（単位：件数）



案件割合



● 地域商社事業による地域事業者の魅力発信

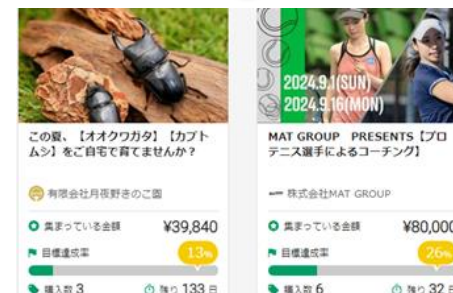
- ・ 購入型クラウドファンディング及びECサイトの自社プラットフォーム「TSUNAGU+」（つなぐプラス）を展開

購入型クラウド
ファンディング

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

ECサイト

クラウドファンディングから生まれた
地域の新しい商品・サービスを常時販売



個人向けの取組み

▶ 住宅ローン・無担保ローン

● 住宅ローン

- ・融資手数料型金利プランの対象拡大、包括保証や審査の本部集中化など業務効率化

● 無担保ローン

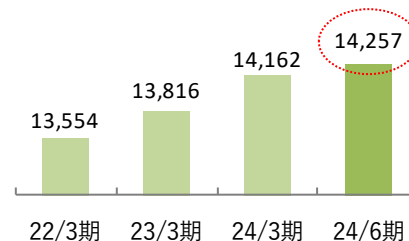
- ・デジタルマーケティング基盤及びデジタル広告の活用で残高は順調に推移。

お客さまのライフイベントに応じて最適な商品等の情報を最適なタイミングでメール配信。

メール開封率は40～70%
(通常は10%～20%)

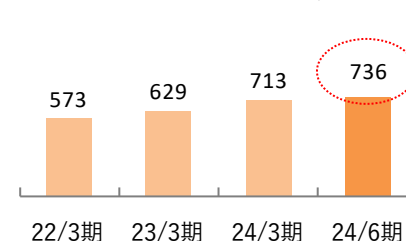
【住宅ローン残高】

(単位:億円)



【無担保ローン残高】

(単位:億円)



▶ 銀証連携・預かり金融資産

● お客さま本位の業務運営で資産形成をサポート

- ・銀証一体で効率的・効果的な推進態勢を構築。お客さまをぐんぎん証券に紹介するとともに必要人員を配置 (純増60～80名想定)。
- ・ぐんぎん証券による豊富な商品ラインアップや高度な専門性を活かしたアドバイザー型営業を拡充 (顧客本位の業務運営)。

● ぐんぎん証券初の県外駐在事務所の開設 (24年8月)

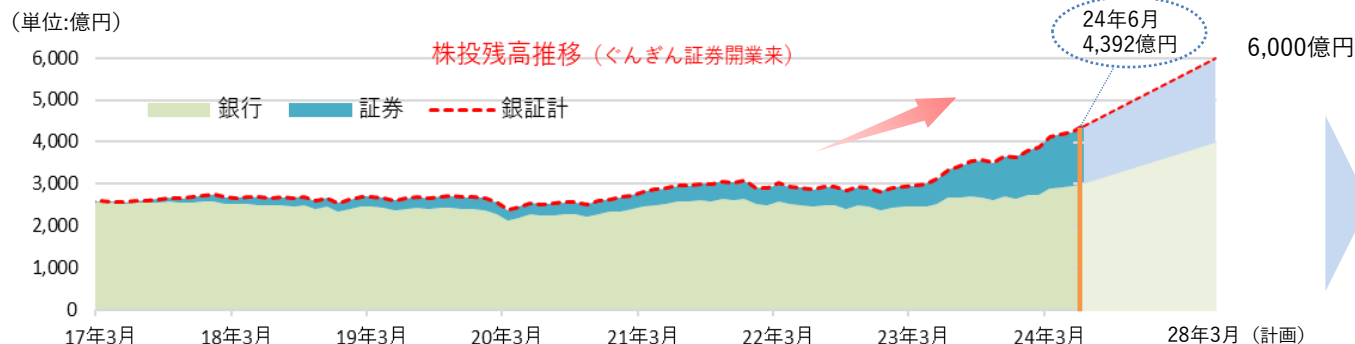
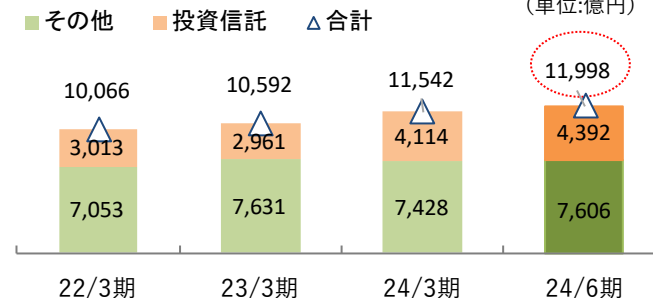
- ・当行深谷支店の新築・移転に伴い、ぐんぎん証券深谷駐在事務所を開設。当社初の県外進出となり銀証連携をより強化しお客さまをサポート。

● 預かり金融資産

- ・新NISAを活用したキャンペーン、商品ラインアップの見直し。「ぐんぎんファンドラップ」を活用した資産管理型営業の実践。

【預かり金融資産残高】

(単位:億円)



- ・ぐんぎん証券の開業 (2016年) 以来、投資信託残高は順調に推移。
- ・24年6月末で4,392億円 (銀証合計) と中計目標4,000億円を上回る。
- ・28年3月末で6,000億円 (銀証合計) を見込む。

外部連携の取組み

▶ TSUBASAアライアンス

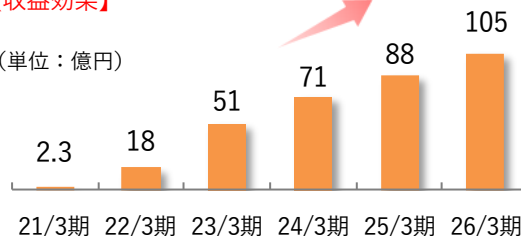
- 北海道から沖縄までの地域の**トップバンク10行**による広域連携。
⇒ 参加行の連結総資産合計は**101兆円**（24年6月末）とメガバンク3行に次ぐ規模。
- トップラインの増強、コスト削減等により**5年間累計で105億円**の収益効果を見込む。

主な提携内容

- ◆ 各種ファイナンスの共同組成
- ◆ 事務、システムの共同化
- ◆ お客さま同士のマッチング
- ◆ お客さま向けセミナーの共同開催
- ◆ 役職員を対象とした研修の共同実施

【収益効果】

（単位：億円）



琉球銀行



北洋銀行

第四北越銀行

中国銀行

東邦銀行

群馬銀行

武蔵野銀行

滋賀銀行

千葉銀行

伊予銀行

▶ 群馬・第四北越アライアンス

- 新潟県を営業基盤とする**第四北越銀行**とのアライアンス
⇒ 群馬・新潟両県の持続的成長に向けた地方創生に連携して取組む。

主な提携内容

- ◆ 事業承継、M&A、ビジネスマッチング
- ◆ ノウハウの相互活用、店舗の共同利用
- ◆ 観光・物産振興や地域活性化への連携



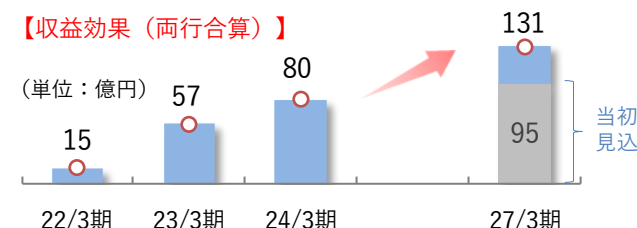
群馬・第四北越 アライアンス

第四北越銀行池袋支店が
入居する**群馬銀行池袋ビル**



【収益効果（両行合算）】

（単位：億円）



当初見込

※TSUBASAの収益効果に内包

▶ りょうもう地域活性化パートナーシップ

- 足利銀行**と両毛地区を中心とした「地域の産業活性化・課題解決」等に向けた連携。

主な提携内容

- ◆ シローン、サステナブルファイナンス等での連携
- ◆ 事業承継やM&A支援等の本業支援での連携
- ◆ 両行の投資専門子会社等の活用による地域企業支援



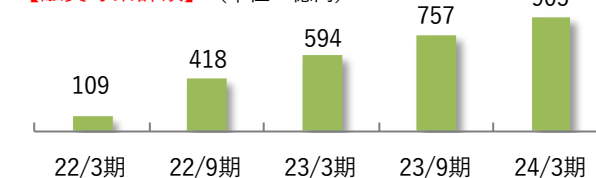
Fincross DIGITAL

業務変化 ↑ ↓ デジタル化推進

Fincross PARTNERS



【融資等累計額】（単位：億円）



▶ フィンクロス・パートナーシップ

- 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

創造力発揮に向けた人材改革

▶ ジョブ型人事制度の導入 (24年6月～)

目的

- ・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

資格体系と役職定年を廃止し**4つの職群**に集約、エリア総合職を廃止しコースを「**総合職**」に一本化、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**複線型の制度**に転換

▶ 魅力的な人的資本の拡充

経営人材開発委員会の設置



- 中長期的目線を持って将来の経営人材となりうる層の確保・育成に取り組むことを目的に、2024年3月に「**経営人材開発委員会**」を設置。
- 取締役会等への定期的な報告体制の構築により、取締役会のスキルマトリクスを将来にわたり適切に構成するための監督機能の強化を図る。

新卒へのコース別採用導入

- 新卒段階より専門人材としてIT・市場等のコース別で採用し、当初から本部に配属し育成

ジョブポスティング（行内人材公募）の拡充

- 本部部署だけでなく、「支店長」「次課長」等営業店におけるポストの募集も実施

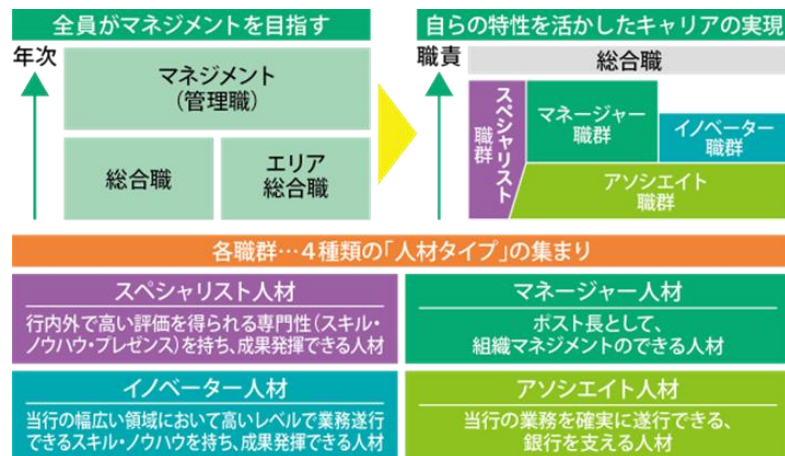
女性の上位職位への登用

- マネジメントに必要な知識・スキル・考え方等を体系的に習得できる研修を実施
女性部店長比率を新たに設け**27年度に15%**をめざす。



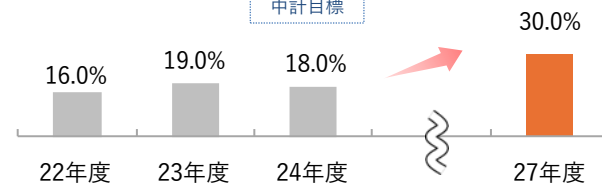
新たな休暇・休職制度の拡充、健康経営の促進

- ヘルスサポート休暇、キャリア継続支援休職、乳がん検診補助の増強等の拡充
- 行員の**Well-beingの実現**を目指すための社内環境整備の評価の一環として、外部認証を取得

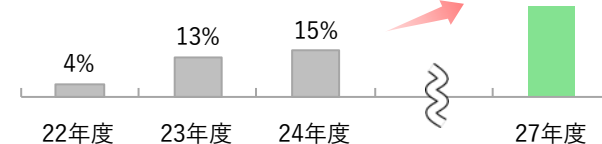


中長期的なKPIの設定

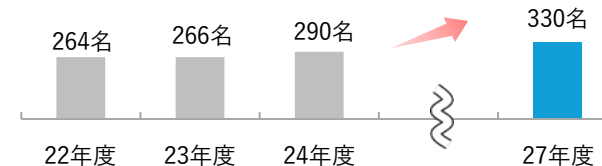
(女性管理職比率)



(中途採用比率)



(専門資格保有者数) ※



※ 専門資格は、中小企業診断士、FP1級、証券アナリスト、公認AML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。

サステナビリティへの取り組み

For "Purpose"

脱炭素化への取り組みや地域企業の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進捗状況

実行額	2024年度 中計目標	実績（※）	達成率
サステナブルファイナンス	8,000億円 (5,000億円)	7,760億円	97.0%
うち社会分野	3,500億円 (2,000億円)	4,088億円	116.8%
うち環境分野	4,500億円 (3,000億円)	3,672億円	81.6%

※2023年9月、これまでの実績等を踏まえ、実行額目標を上方修正（目標下段のカッコ内が当初目標値）。

※2022年4月～2024年6月までの累計実績

▶ 温室効果ガス排出量削減に向けた取り組み

- 23年度の排出量は、13年度比▲57%となり、中期目標を1年前倒しで達成

2013年度比	2022年度 実績	2023年度 実績	2024年度 目標	2030年度 目標
温室効果ガス排出量削減	26.2%削減	57.0%削減	50%削減	ネットゼロ

- ・北毛地区9店舗等への「ぐんぎん尾瀬片品発電所」由来の電力導入
- ・オンサイトPPAを活用した太陽光発電設備の設置（県内4店舗で展開）



▶ 地域のサステナビリティへの取り組み

地域活性化包括連携協定



「みなかみ町の再生に取り組んでいる施設」

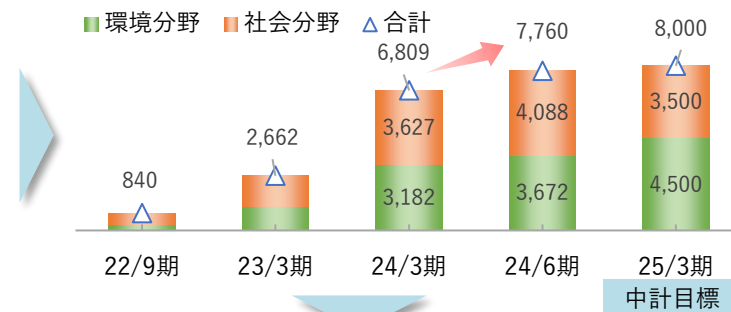


第4回「ぐんまテックブラングランプリ」

科学技術の発掘・育成に関する連携協定

- 「ぐんま次世代産業創出・育成に関する連携協定」を締結し「ぐんまテックプランター」事業に取組む。
⇒新たな産業が生まれる土壌づくりや継続的に創業が行われる地域づくりを目指している。

● 実行額累計推移



- サステナブルファイナンスによる地域の脱炭素効果（22年4月～24年3月）
⇒ 群馬県の世帯数82万世帯を大きく上回る脱炭素効果

	脱炭素化効果	世帯当たり換算
再生可能エネルギー案件へのファイナンスに伴う電力創出	【再エネ創出量】 6,433,821MW h	約163万世帯
サステナブルファイナンス商品を利用したお客様の温室効果ガス削減状況	【GHG】 1,360,293t-CO2	約78万世帯
合計		約241万世帯

※ 環境省「令和4年度家庭部門のCO₂排出実態統計調査結果の概要（確報値）」から試算

ぐんまネクストジェネレーター事業

- 群馬県委託事業である「ぐんまネクストジェネレーター事業」を当行と一般社団法人VENTURE FOR JAPAN、ぐんま地域共創パートナーズ株式会社の3社で共同受託
- 優秀で意欲をもった若者と課題を抱える県内中小企業をマッチングし、伴走支援を実施するプログラム。



「ぐんまネクストジェネレーター連携パートナー」

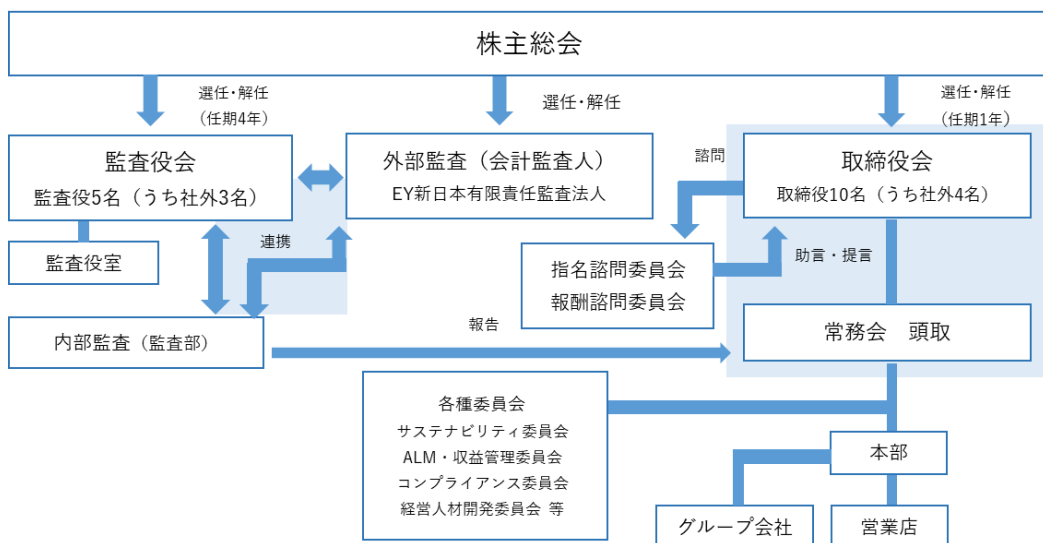
若者がもたらす新しい感覚により企業価値の向上を企図。

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

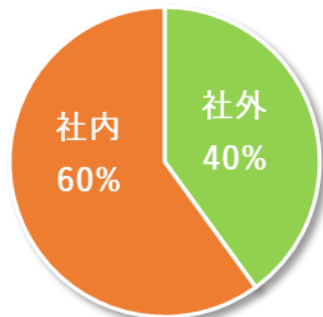
▶ コーポレート・ガバナンス体制

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4名を含む取締役10名で構成。

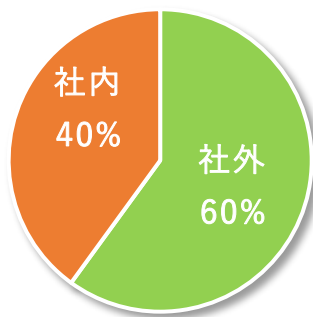


▶ 社外役員比率

● 社外取締役比率40%
⇒4名（うち女性1名）



● 社外監査役比率60%
⇒3名（うち女性1名）



社外取締役
1名増員
33%⇒40%へ

▶ 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
深井彰彦	取締役頭取	○	○	○	○	○		○	○
入澤広之	取締役副頭取	○	○	○	○	○			○
後藤明弘	専務取締役	○		○		○	○	○	
武井勉	専務取締役	○	○	○			○		
内堀剛夫	専務取締役	○		○	○	○			○
堀江明彦	常務取締役		○	○					
武藤慶太	監査役			○				○	
眞下公利	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		○			○			
金井沢治	取締役	○		○					
神谷保夫	監査役				○				○
笠原寛	監査役						○		○
鈴木澄子	監査役			○					

※上記は、取締役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

E-mail：gbir@gunmabank.co.jp