

株式会社 群馬銀行

2024年9月期 決算説明会

2024年11月22日

代表取締役頭取 深井 彰彦



目次

I. 業績概要

損益状況	4 頁
預貸金・利回りの状況	5 頁
有価証券の状況	6 頁
非金利業務利益・経費	7 頁
与信費用	8 頁
業績見通し（2025年3月期）	9 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	11 頁
中長期的にめざす姿（次期中計最終目標）	12 頁
株主還元	13 頁
政策保有株式の縮減目標	14 頁
次期中期経営計画（2025年4月～2028年3月）の方向性	15 頁

III. Appendix（経営戦略等）

群馬銀行グループ「パーパス」	17 頁
現中期経営計画等の概要	18 頁
中期経営計画の進捗状況	19 頁
「つなぐプロセス」の取組み	20 頁
ペイメント戦略の取組み	21 頁
個人向けの取組み	22 頁
デジタル戦略の遂行	23 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	27 頁
外部連携の効果	28 頁
ガバナンス	29 頁

業績概要

1. 業績概要

損益状況

連結

(単位:億円)	24/9期	前年同期比	期初計画比
コア業務粗利益	519	42	22
資金利益	386	37	20
投信解約損益除き	405	39	19
非金利業務利益	132	4	1
経費	276	16	▲ 0
コア業務純益	243	25	23
投信解約損益除き	261	27	21
経常利益	322	125	67
親会社株主に帰属する中間純利益	229	80	54

<決算のポイント>

- ・連結コア業務純益（投信解約損益除き）は貸出金利息の増加を主因とした資金利益の増加が人件費などの経費の増加を打ち返して、前年同期比27億円増加の261億円。
- ・有価証券関係損益は円債処理の継続と外債入替を実施したが、前年同期との比較では+99億円。
- ・与信費用は引続き低位安定的に推移。
- ・親会社株主に帰属する中間純利益は前年同期比+80億円、計画比+54億円の229億円。

資金利益の分析（単体）

V: 残高要因
R: 利鞘要因



単体

(単位:億円)	24/9期	前年同期比	期初計画比
コア業務粗利益	484	41	23
資金利益	388	38	20
うち投信解約損益	▲ 18	▲ 1	1
非金利業務利益	95	3	2
経費	265	15	▲ 0
コア業務純益	218	26	23
投信解約損益除き	237	27	22
有価証券関係損益	64	99	24
与信費用	1	13	▲ 14
その他	13	9	3
経常利益	295	122	65
特別損益	▲ 3	▲ 1	3
中間純利益	206	71	46

預貸金・利回りの状況

貸出金はクロスボーダー、ストラクチャード・ファイナンスをはじめ全般的に順調に増加、利回りも上昇。

預金残高内訳

(単位:億円、%)

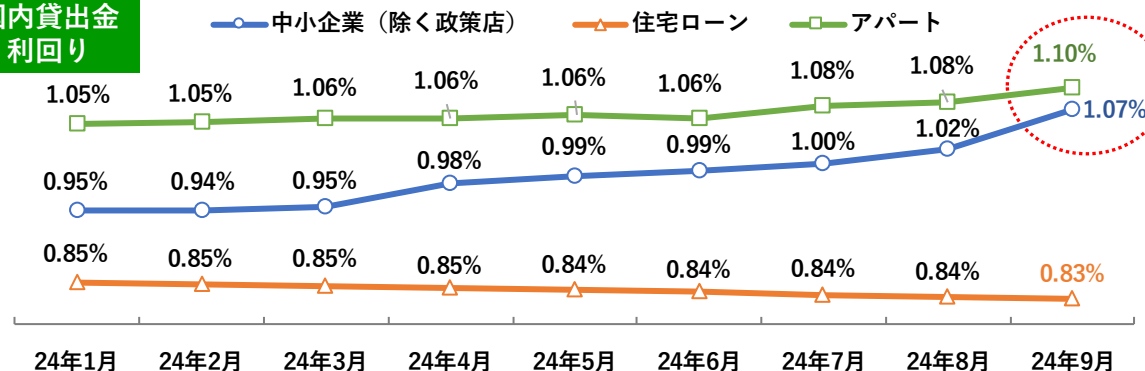
	24/9末	23/9末比	増減率
預金等	85,302	1,765	2.1
預金	82,637	1,668	2.0
うち個人預金	57,352	711	1.2
うち法人預金	20,420	257	1.2
譲渡性預金	2,664	97	3.7

貸出金残高内訳

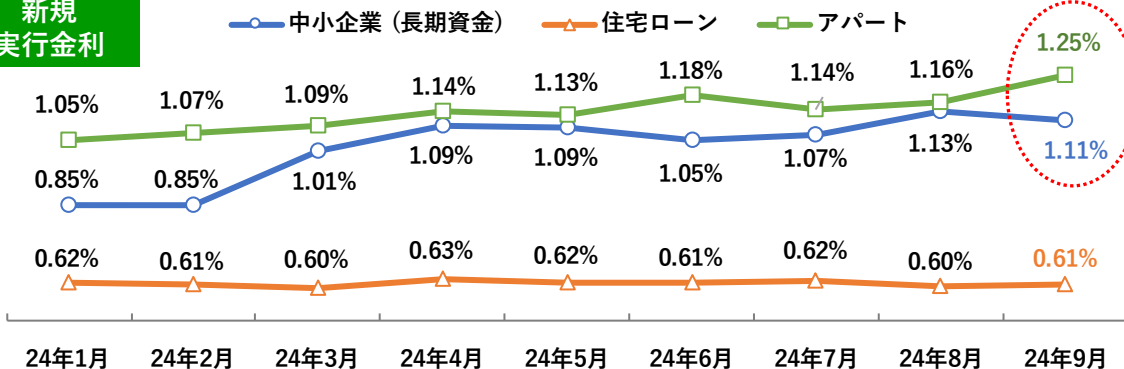
(単位:億円、%)

	24/9末	23/9末比	増減率
貸出金	66,010	3,562	5.7
リテール	48,741	1,420	3.0
中小企業	24,142	768	3.2
個人	24,599	652	2.7
うち住宅ローン	14,393	408	2.9
うちアパートローン	6,867	198	2.9
うち無担保ローン	754	88	13.2
その他	15,065	1,860	14.0
クロスボーダー	1,871	317	20.4
ストラクチャード・ファイナンス	1,513	485	47.2
国内大・中堅企業	10,110	867	9.3
その他	1,569	189	13.7
海外店	1,163	278	31.3
公共	1,038	2	0.2

国内貸出金利回り

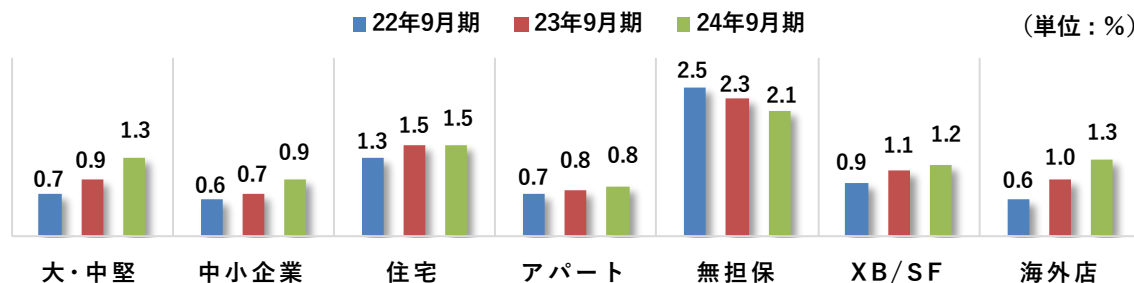


新規実行金利



貸出先 RORA

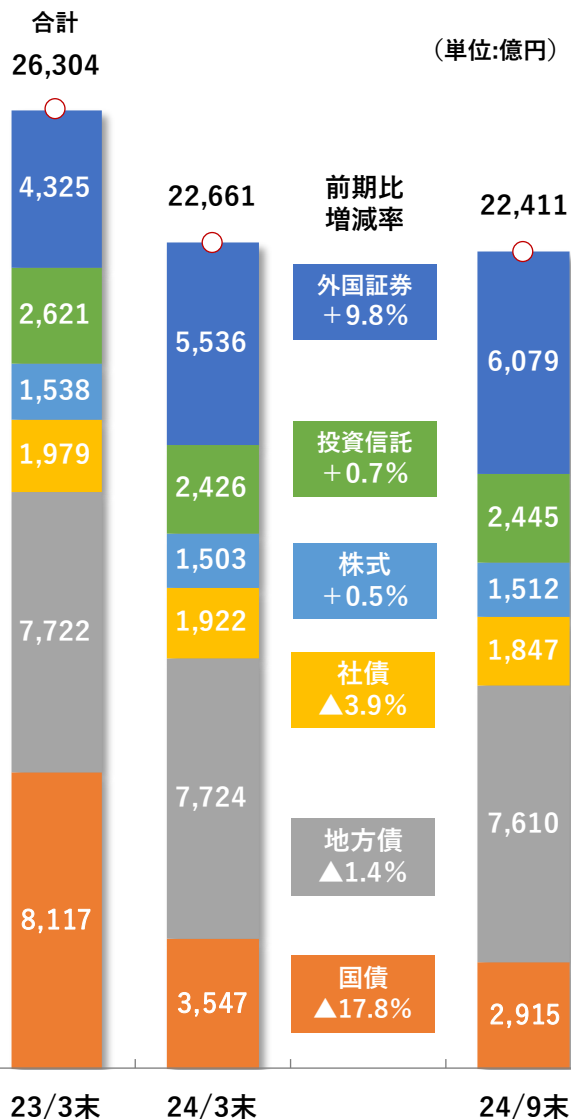
$$RORA = (\text{資金利益} + \text{非金利業務利益} - \text{経費} - \text{信用コスト}) \times (1 - 30.5\%) / RWA$$



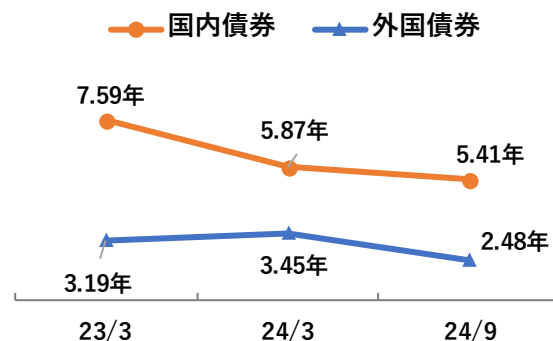
有価証券の状況

- 低利回り国債の売却は継続。資金利益増強を目的として外債入替と新規購入を実施。

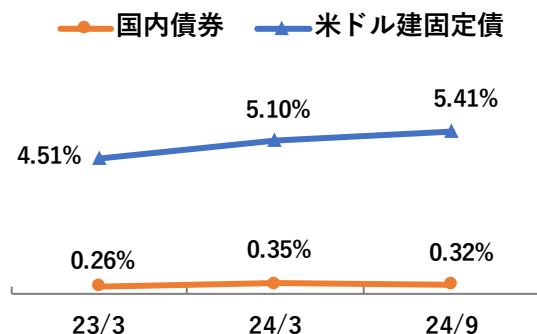
有価証券残高（簿価ベース）



デュレーション



債券利回り



評価損益

(単位:億円)

	24/3末	24/9末	24/3末比
その他有価証券	305	130	▲ 175
国内債券除き	589	431	▲ 157
外国証券	36	90	53
うち米ドル固定債	▲ 52	12	65
投資信託他	▲ 206	▲ 211	▲ 5
株式	759	552	▲ 206
政策投資	711	583	▲ 127
純投資	47	▲ 30	▲ 78
国内債券	▲ 283	▲ 301	▲ 17
うち国債	▲ 142	▲ 117	25

関係損益

(単位:億円)

	23/9期	24/9期	23/9期比
その他有価証券①	▲ 35	64	99
債券関係損益	▲ 217	▲ 81	136
うち債券売却損	▲ 226	▲ 78	147
うち国債	▲ 206	▲ 53	152
うち外国証券	▲ 19	▲ 25	▲ 5
株式等関係損益	182	145	▲ 36
株式等売却損益	182	145	▲ 36
政策投資	84	25	▲ 59
純投資	97	120	22
株式等償却	—	▲ 0	▲ 0
投信解約損益②	▲ 16	▲ 18	▲ 1
合計 (①+②)	▲ 52	45	98

非金利業務利益・経費

● 非金利業務利益は前年同期比4.8億円増加。人事制度改定、賃上げ実施等により経費は増加するも、OHRは継続して改善。

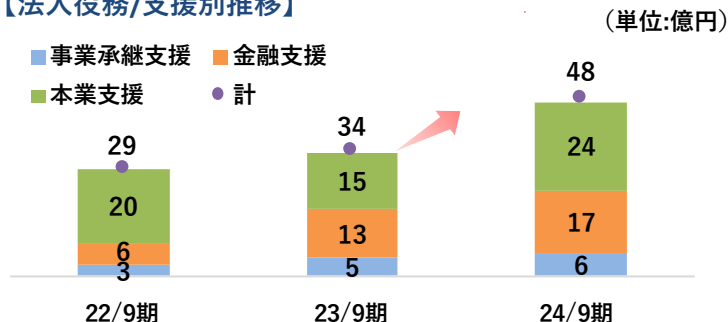
連結非金利業務利益 年間計画を260億円から270億円に引上げ

(単位:億円)	実績 24/9期	前年 同期比	年間 進捗率	計画 25/3期
連結非金利業務利益	132.5	4.8	49.2%	270
法人役務収益	48.3	14.0	49.7%	97
うち シンジケートローン	6.9	0.4	52.5%	13
うち ビジネスマッチング	4.3	0.6	45.6%	9
うち M&A	3.1	▲ 0.5	34.6%	9
うち ぐんぎんコンサル	3.0	0.9	51.2%	6
うち デリバティブ	17.9	10.0	59.0%	30
預かり金融資産等収入	41.6	3.0	42.9%	97
うち 投資信託手数料	11.8	1.3	41.6%	28
うち 保険販売手数料(個人)	13.1	0.2	41.4%	32
うち ぐんぎん証券(個人向け)	14.5	1.1	44.5%	33
その他	42.5	▲ 12.2	56.4%	76
うち 団信配当金	11.8	▲ 7.2	99.5%	12

● 「つなぐプロセス」を活用したソリューション提案

- 取引先の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。開始から2年で約7,500先と面談し、約21,000件以上のニーズ情報を抽出。法人役務等につながる各種支援に取組む。

【法人役務/支援別推移】



● 銀証の役割明確化による預かり金融資産等収入の増強

【ぐんぎん証券】

- 営業員を29名増員(24年度上期16名・10月に13名)。
- 高い専門性を活かした富裕層に対するアドバイザー型営業により収益拡大を図る。
- 8月に県外初となる「深谷駐在員事務所」を埼玉県に開設。

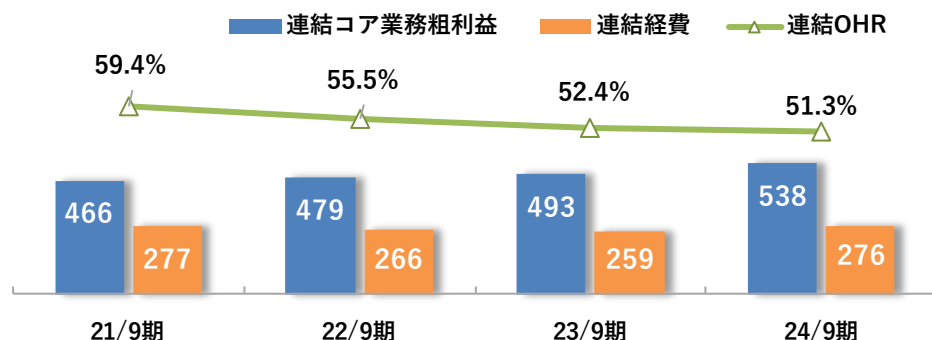
【銀行本体】

- 現役世代や退職世代への資産形成・のこすニーズ等への提案によるストック収益の積上。

経費・OHRの状況

※投信解約損益除き

(単位:億円)



(単位:億円)	24/9期	23/9期比	主な増減要因
経費(単体)	265	15	
人件費	145	5	賃上げ6.2%(ベア3.5%、人事制度改定2.7%)
物件費	103	7	リース料+1.2、動産不動産償却+0.6 繰延費用+1.2、その他雑費+2.4
税金	16	2	外形標準+1.2、固定資産税+0.9

● 与信費用は引続き低位安定、年間計画を30億円から18億円に引き下げ。

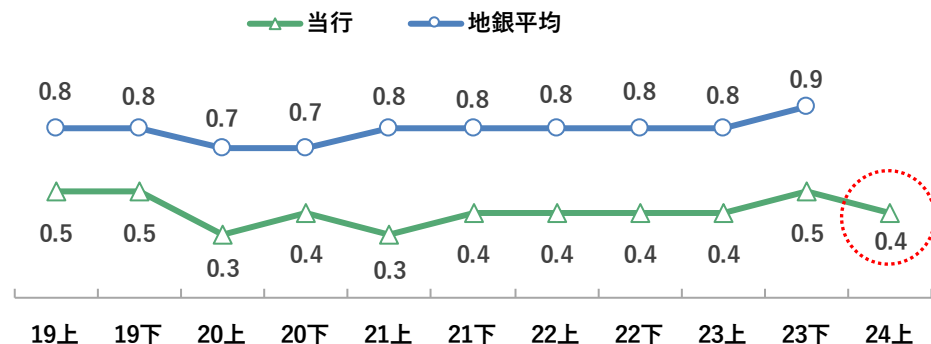
与信費用の内訳

	23/3期	24/3期	計画 25/3末	24/9期
与信費用（単体）	10	6	18	1
一般貸倒引当金繰入額	▲ 18	▲ 15	▲ 6	▲ 4
実績率変動	▲ 8	▲ 1	▲ 1	▲ 0
DCF	▲ 7	▲ 9	▲ 0	▲ 0
その他	▲ 3	▲ 5	▲ 5	▲ 3
不良債権処理額	29	21	23	5
ランクダウン	72	61	39	14
回収・ランクアップ等	▲ 45	▲ 42	▲ 19	▲ 10
その他	2	2	3	1
償却債権取立益（▲）	0	0	0	0

ゼロゼロ 融資の状況	当初約定どおり	条件変更	代位弁済	完済	9月末残高
	75.5%	3.6%	1.7%	19.2%	1,292億円

デフォルト率の推移

・地銀62行平均と比較して**低水準**で推移。

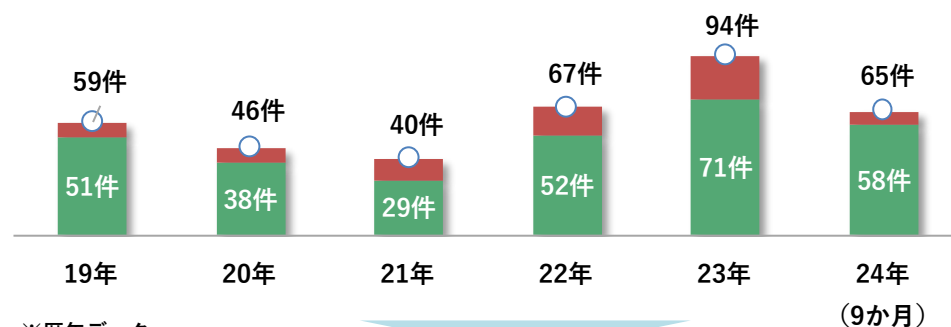


(※) デフォルト率
前半期末時点における与信残高が1千万円超の正常先・要注意先・要管理先(延滞3か月以上先を除く)のうち半年以内に以下のいずれかの事象が発生した先。①破綻懸念先・実質破綻先・破綻先に遷移
②延滞3か月以上の取引が発生 ③債権放棄等の回収事象が発生。

群馬県内取引先の倒産等の発生状況

・倒産等（法的破綻、弁護士介入、廃業）の発生件数は**増加傾向**にあるが、**1先当たりの与信額は5千万円未満が太宗**を占める。

■ 5千万円未満 ■ 5千万円以上 ○ 倒産等件数

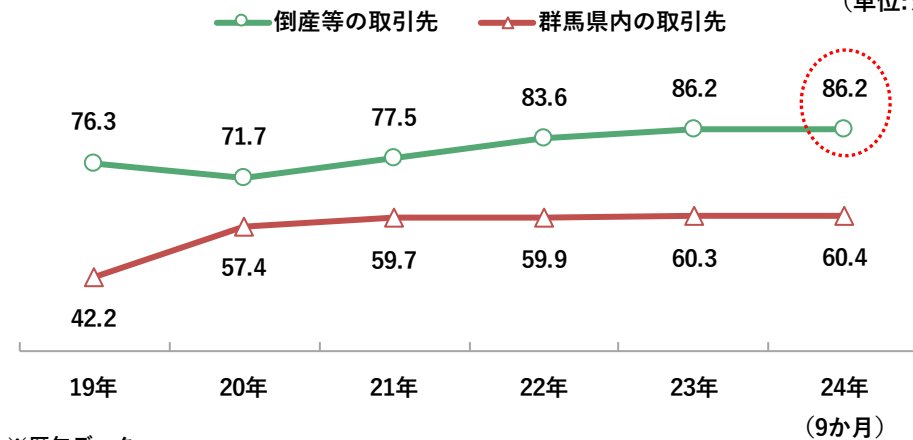


※暦年データ

保証協会利用率

・倒産等の取引先の**保証協会利用率は高く**保全を確保。

(単位: %)



※暦年データ

業績見通し (2025年3月期)

● 連結コア業務純益（投信解約損益除き）は前期比81億円増加の535億円、連結当期純利益は350億円から400億円に上方修正（+50億円）。

連結 (単位:億円)	25/3期		
	見通し	前期比	期初計画比
連結コア業務粗利益	1,065	163	65
資金利益	795	135	55
投信解約損益除き	820	86	40
非金利業務利益	270	28	10
うち法人役務収入	97	22	15
うち預かり金融資産等収入	97	21	4
経費	555	34	15
連結コア業務純益	510	130	50
投信解約損益除き	535	81	35
与信費用	21	10	▲13
連結経常利益	575	138	60
親会社株主に帰属する当期純利益	400	89	50

単体 (単位:億円)	25/3期		
	見通し	前期比	期初計画比
コア業務粗利益	985	150	66
資金利益	800	137	56
投信解約損益除き	825	88	41
非金利業務利益	185	13	10
役務取引等利益	155	6	▲1
その他業務利益	30	6	11
経費	530	27	11
コア業務純益	455	123	55
投信解約損益除き	480	74	40
有価証券関係損益	55	▲2	▲4
与信費用	18	12	▲12
経常利益	520	129	65
当期純利益	360	79	50

利益ベースの 主な内訳

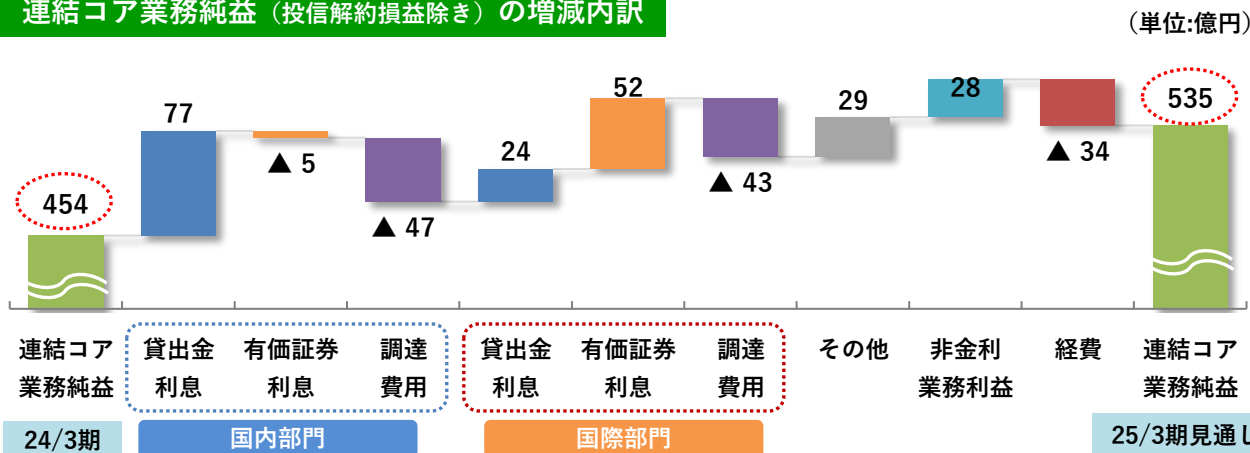
貸出金利益 +53
(うち国内 +46)

有価証券利益 +16

日銀預け金利息 +26

日銀特別付利 ▲5

連結コア業務純益（投信解約損益除き）の増減内訳



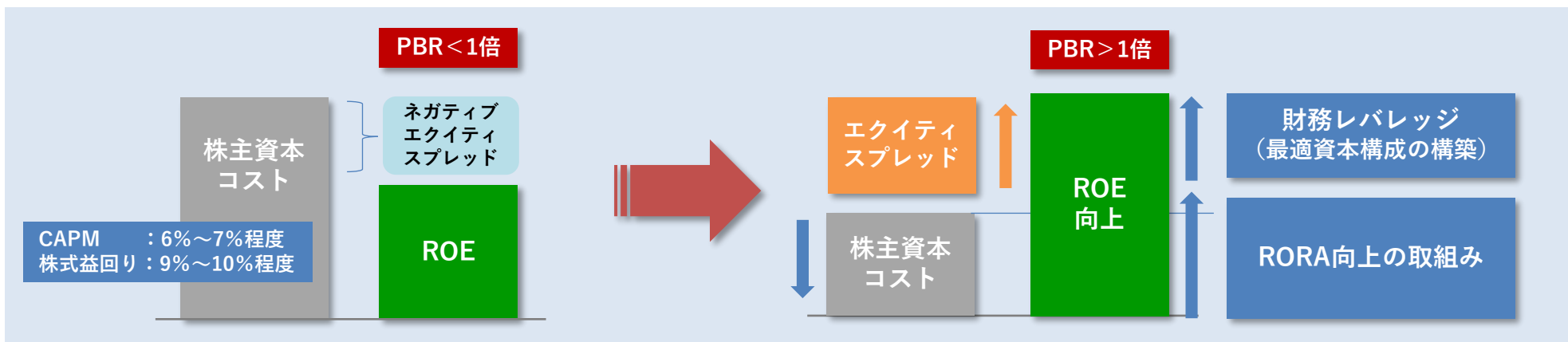
平残と利回

【単体】	25/3期		25/3期	
	平残	増減率	利回	前期比
貸出金	65,687	6.2%	1.20	0.09%
うち国内	62,025	5.4%	0.97	0.07%
有価証券	22,819	▲2.7%	1.99	0.47%
うち国内	16,292	▲10.8%	0.71	0.32%
預金	82,590	2.3%	0.14	0.08%
うち国内	81,041	1.7%	0.05	0.05%

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向上を図る。



ROE向上に向けた取組み

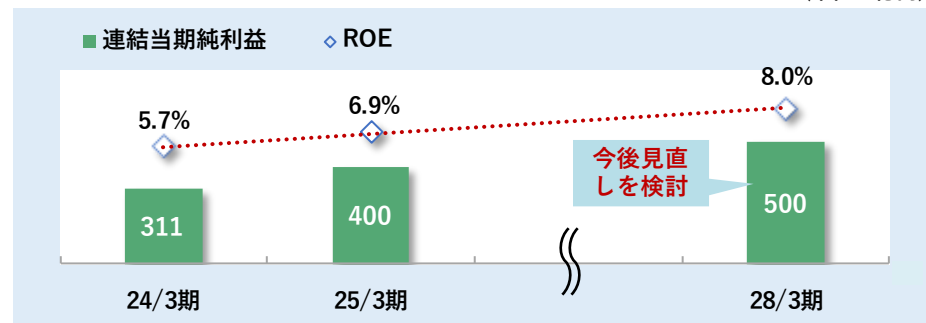
- ・ RORA向上に向けた取組み
⇒ RORAを引上げ28/3期に**ROE 8.0%以上**をめざす
- ・ 最適資本構成の構築
⇒ コアCET 1 比率を**10.5%~11.5%**へ (24年9月期 13.01%)
- ・ 充実した株主還元の実施
⇒ 4年連続**増配** (前期比 **+18円**)、**機動的**な自己株式取得
- ・ 政策保有株式の縮減
⇒ 27年3月末に連結純資産に占める政策保有株式の保有割合を**8%~9%**へ (24年9月末 15.2%)

資本コストの抑制

- ・ IR活動の充実 (情報の非対称性の低減)
⇒ 海外投資家向け**CEOメッセージ**発信、**地元上場企業との合同IR**開催
- ・ 劣後債 (B3T2債・AT1債) の発行
⇒ 資本の多層化で最適資本を構築 (B3T2債200億円、AT1債200億円)

次期中計 最終年度までの推移

(単位: 億円)



(単位: 億円、円)



※ 投信解約損益除き

中長期的にめざす姿 (次期中計最終目標)

主要計数

(単位：億円)	見通し	
	25/3期	中計比
連結コア業務純益 (※)	535	85
うち資金利益	820	—
うち非金利業務利益	270	20
当期純利益	400	100
グループ会社利益	40	0
自己資本比率	13.2%	▲0.3%
コアCET1比率	12.0%	—
ROE	6.9%	1.9%
RORA	0.9%	0.2%

(※) 投信解約損益除き

今後見直しを検討

次期中計 28/3期
700
935
320
500
60
13.4%
11.5%
8.0%
1.0%

金利の前提：政策金利は0.50%で計画を策定

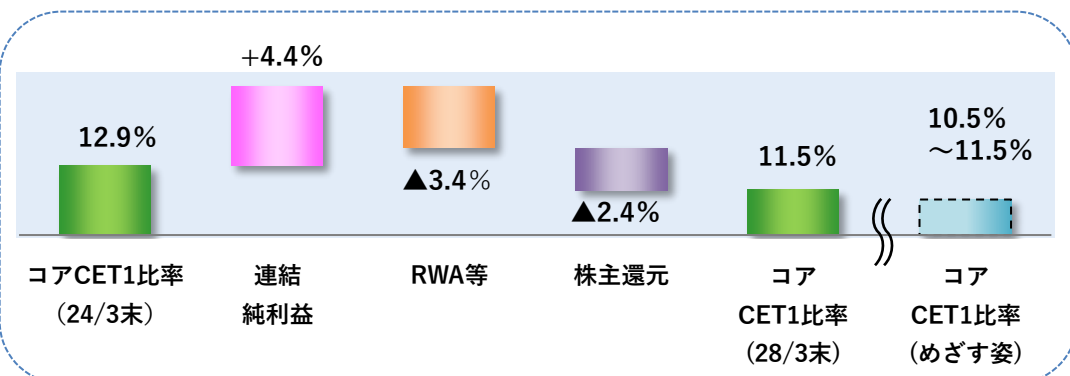
	24年度				25年度		26年度		27年度		28年度	
	10月	11月	12月	3月	上	下	上	下	上	下	上	下
政策金利	0.25			→	0.50							→
10Y国債	0.90			→	1.00							→
FF金利	5.25	5.00	4.75	→	4.55	4.10	3.80	3.35	3.10	3.00		→

※上記金利シナリオは2024年4月のもの (24/3末基準)

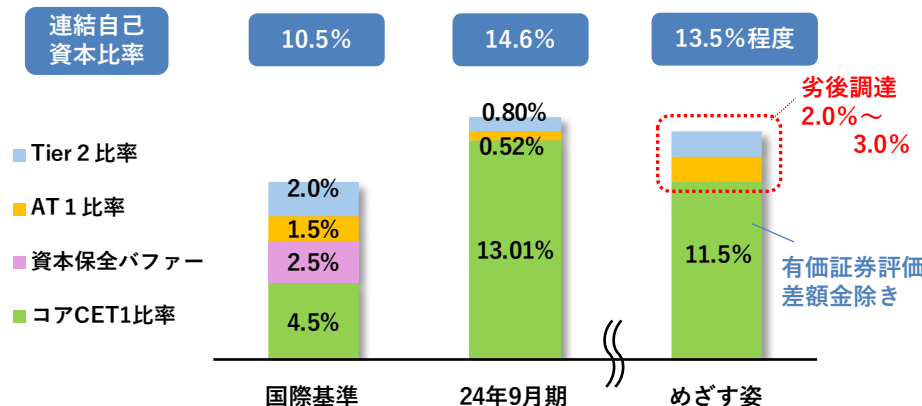
最適資本構成の構築

- 資本運営の目線を「コアCET1比率」とし劣後調達で資本構成の多層化を図りながら最適な資本構成を構築していく。

キャピタルアロケーション



※ バゼルⅢ最終化ベース



※24年9月期の評価差額分等は0.29%

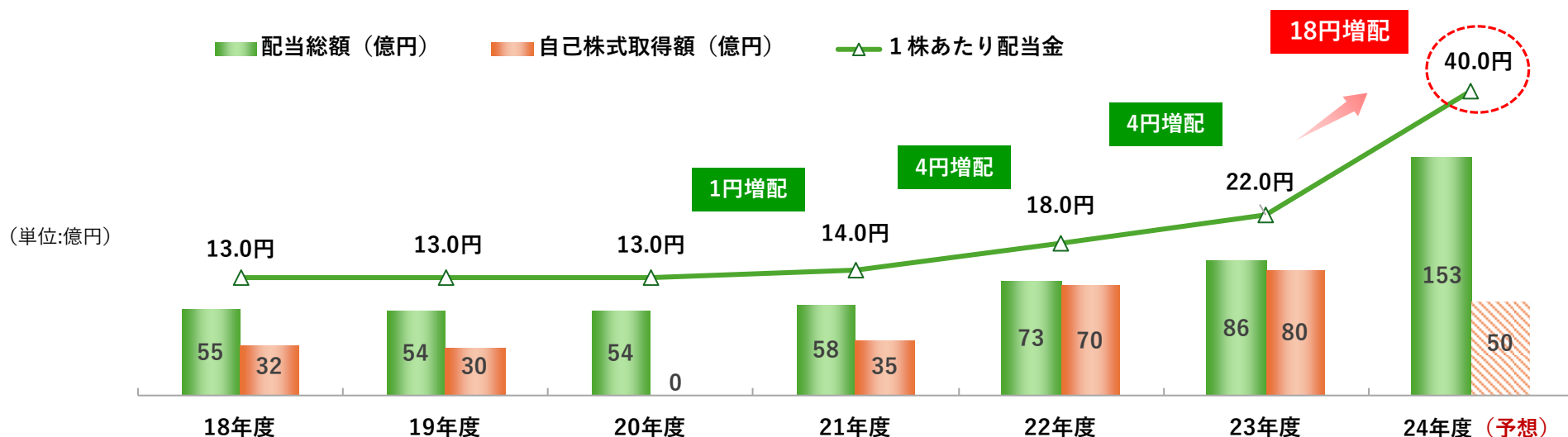
● 1株当たりの配当予想を中間、期末ともに6円増配して年間40円（中間20円、期末20円）へ。前期比では18円の増配。

▶ 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（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	(203億円)
株主還元率	(連結)	21年度まで「単体」ベースの還元				51.4%	53.6%	(50.9%)
	(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%	(38.6%)
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	400億円 (予想)
	(単体)	209億円	179億円	116億円	233億円	246億円	281億円	360億円 (予想)

政策保有株式の縮減目標

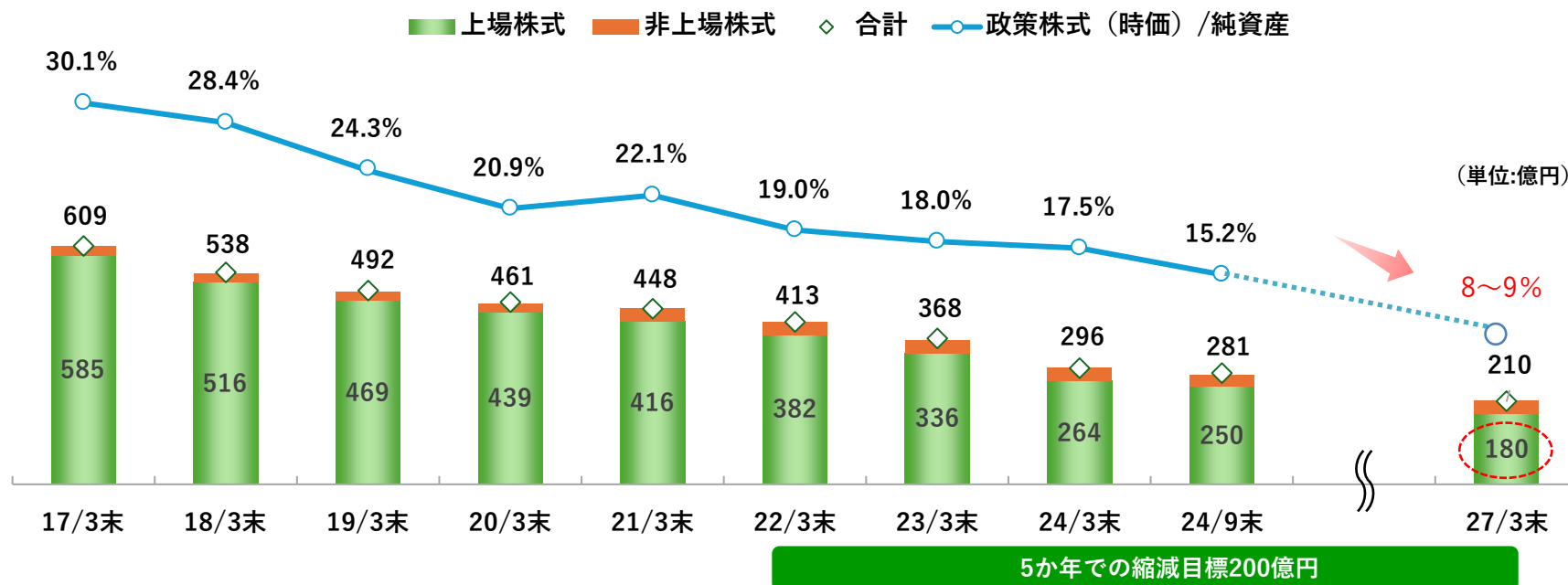
- 5年間（22/3末～27/3末）で上場政策保有株式簿価の**50%**（▲ 200億円）の縮減を実施中。
24/9末（2年6か月）の進捗率は**66%**（▲ 132億円）。

▶ 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 = {（資金利益+非金利業務利益－経費－信用コスト＋受取配当金）×（1-30.5%）} ÷ 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



▶ 政策保有株式（上場）の銘柄数の推移

	17/3末	18/3末	19/3末	20/3末	21/3末	22/3末	23/3末	24/3末	24/9末
銘柄数	116先	113先	100先	101先	90先	86先	77先	69先	66先

次期中期経営計画（2025年4月～2028年3月）の方向性

位置づけ

Back-casting

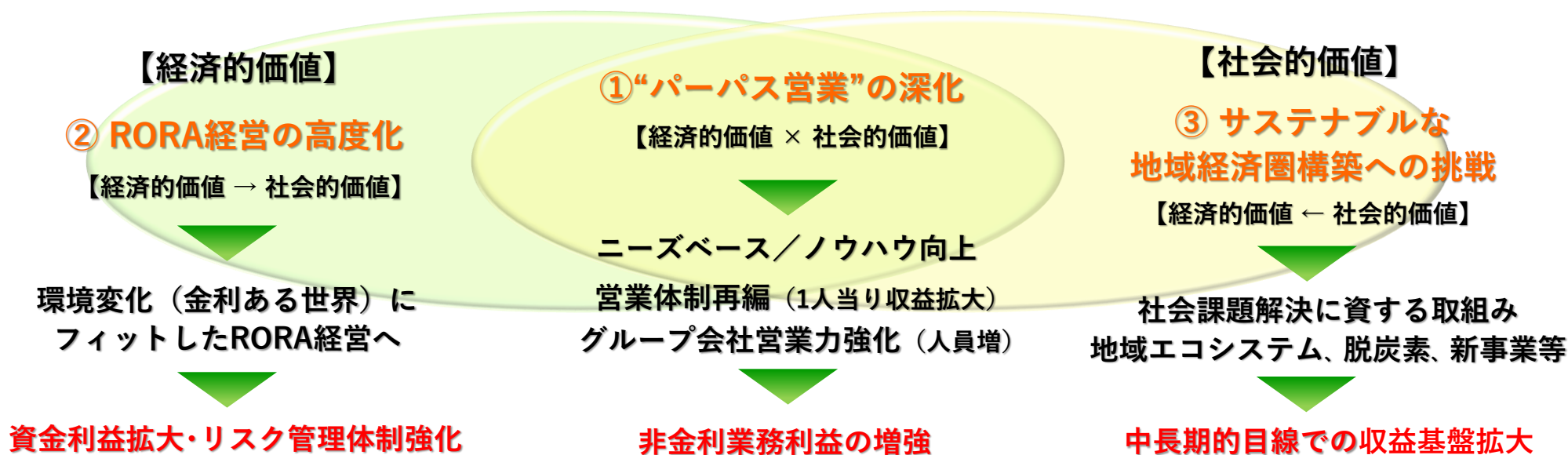
地域と当行の持続的な**成長**に向けチャレンジし続ける3年間

Fore-casting

これまでの6年間の「**Innovation**（改革）」を経て**成長**をつかむ3年間

戦略テーマの方向性

I. 経済的価値・社会的価値の好循環の実現（地域・顧客利益×当行利益×従業員満足×市場の評価）



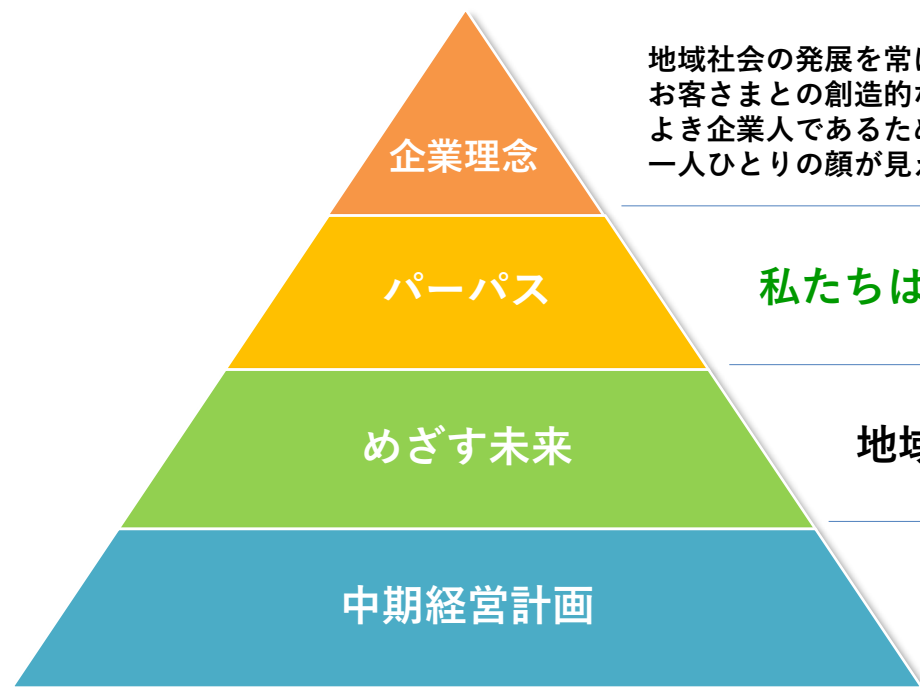
II. 持続的な成長を支える事業基盤の強化

①DX・業務改革 ②データ利活用 ③人的資本 ④ガバナンス ⑤グループ間連携・外部連携

→ 間接部門の効率化・シンプル化へ

III. Appendix（経営戦略等）

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。

現中期経営計画等の概要（2022年4月～2025年3月）

● 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”

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

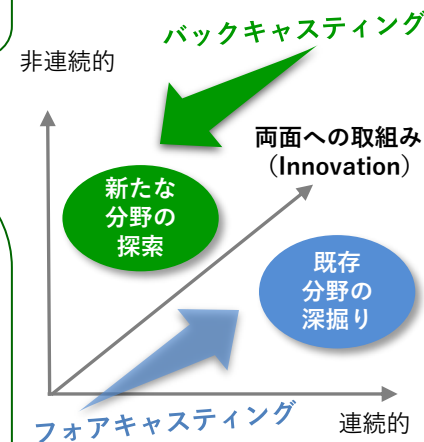
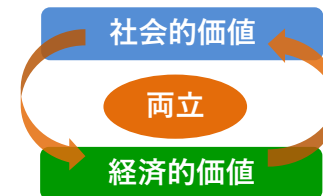
「つなぐ・つむぐ」の基盤となるデジタル戦略の遂行

- ・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掘り
- ・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）25/3期（目標）450億円へ ⇒ 24/3期:454億円(1年前倒しで達成)、25/3期:535億円を見込む

中期経営計画の進捗状況

● パーパス実現に向けた主要計数「つなぐKPI」の進捗は順調。

つなぐKPI

(単位：億円、件)	実績 24/9末	期初計画 (年間)	年間 進捗率	中計目標 (3年間)	累計実績 (2年6か月)	対中計 進捗率
貸し手と借り手を「つなぐ」						
サステナブルファイナンス実行額	2,088	3,500	59.7%	8,000	8,897	111.2%
うち環境分野	1,162	2,100	55.3%	4,500	4,344	96.5%
住宅ローン実行額	688	1,630	42.2%	4,000	3,058	76.5%
無担保消費者ローン残高	754	770	97.9%	750	754	100.5%
お客さまを「つなぐ」						
ビジネスマッチング成約件数	669	1,060	63.1%	3,000	2,768	92.3%
企業と人を「つなぐ」						
人材紹介成約件数	66	70	94.3%	200	248	124.0%
お客さまの未来に資産を「つなぐ」						
連結預かり金融資産残高	11,895	12,550	94.8%	12,500	11,895	95.2%
うち投資信託残高	4,361	4,650	93.8%	4,000	4,361	109.0%
次世代へ「つなぐ」						
事業承継課題解決件数	269	450	59.8%	600	1,043	173.8%
相続関連業務成約件数	211	400	52.8%	1,000	859	85.9%

※各実行額および各件数は累計値

戦略テーマ関連計数

	目標値	実績 (24/9)
営業		
電子契約サービス利用率		
（一般貸出）	100%	75.7%
（ローン）	100%	97.2%
チャネル		
アプリ利用者数（口座登録者数）	30万人	32.8万人
人材		
ITパスポート取得者数	1,000人	1,303人
外部連携		
TSUBASAアライアンスの収益効果	45億円	92億円
地域		
ストラクチャードファイナンス残高	1,300億円	1,513億円
包括連携協定締結先への提案件数	20件	49件
個人		
積立投資信託契約月額	25億円	26.9億円
グループ総合力		
キャッシュレス加盟店数	16,000店	14,335店
キャッシュレス取扱高（年間）	2,000億円	935億円 (半期)

※目標値はキャッシュレス取扱高を除き中計終了までの累積値

※キャッシュレス加盟店数は、ブランドによる期中自動解約先1,664店（長期未稼働等）を控除後。

「つなぐプロセス」の取組み（法人向けの取組み）

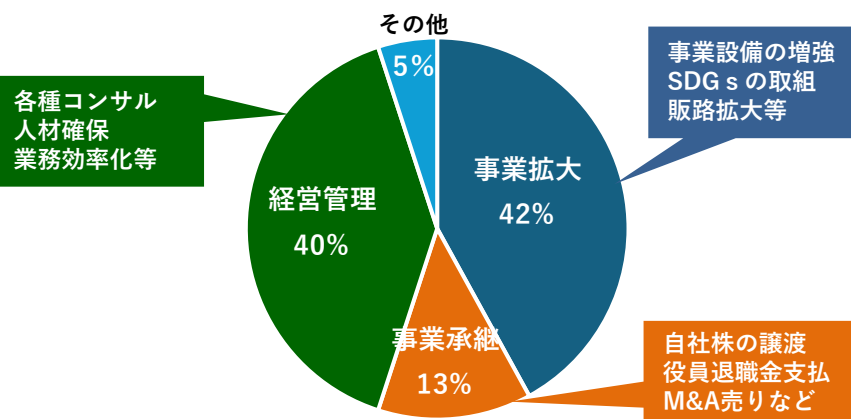
▶ 「つなぐプロセス」を活用したソリューション提案の実践

- 取引先（純預金先含む）とゴール・ニーズの共有からの確か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。

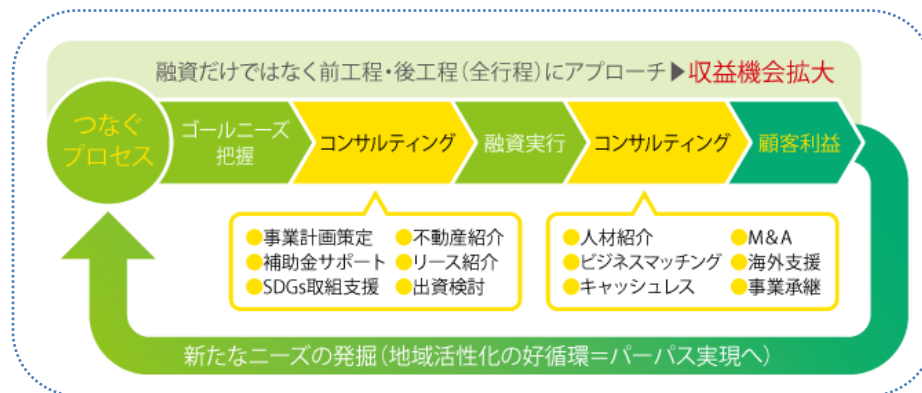
◇ニーズ別ステータス（24年9月末）

実施先数	経営課題・ニーズの把握				
	ニーズ数	案件化検討中	案件化済	成約等	見送り
約7,500先	約21,000件	37%	48%	12%	3%

- ニーズの上位は事業設備の増強やSDGsへの取組み、人材確保など
成約割合が高いニーズは資金繰り改善や為替リスクヘッジ、余裕資金運用等

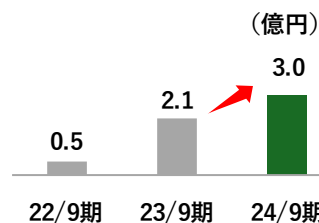


- グループ会社のリソースも活用しフルスペックで
当行グループ全体の収益機会の拡大をめざす。

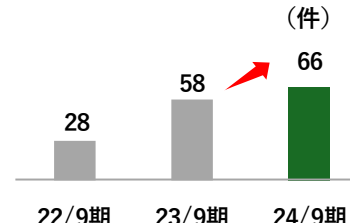


経営管理

ぐんぎんコンサル （法人役務）

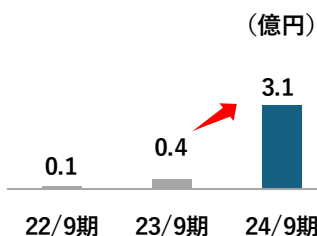


人材紹介事業 成約件数

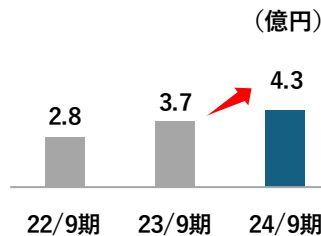


事業拡大・強化

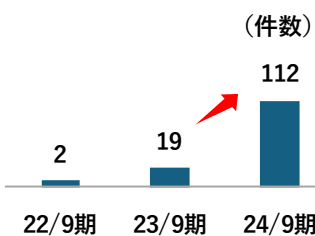
SDGs関連手数料



ビジネスマッチング （法人役務）

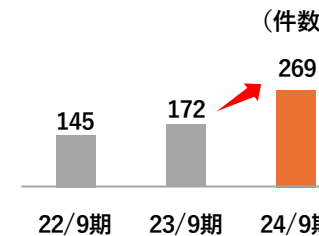


ぐんぎんSLL 実行件数

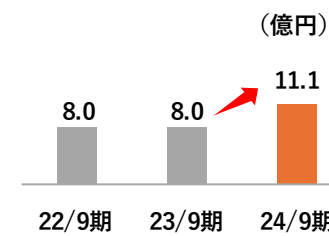


事業承継

事業承継課題解決件数



ぐんま地域共創パートナーズ による事業承継の出資額



ペイメント戦略の取組み

▶ キャッシュレス推進の取組み

- 当行ペイメント戦略室(24年4月新設)と群銀カードで連携してキャッシュレス化を推進するとともにペイメントビジネス全般を強化
- 次期中計最終年度(28/3期) 目標(決済ボリューム・収益)

群銀カード (カード決済: イシューング / アクワイアリング)

- ・ 決済取扱高 3,400億円 (23年度比 +1,000億円)
- ・ 手数料収入 34億円 (23年度比 +10億円)

銀行本体 (口座振替関連サービス)

- ・ 口振関連手数料収入 28億円 (23年度比 +3億円)



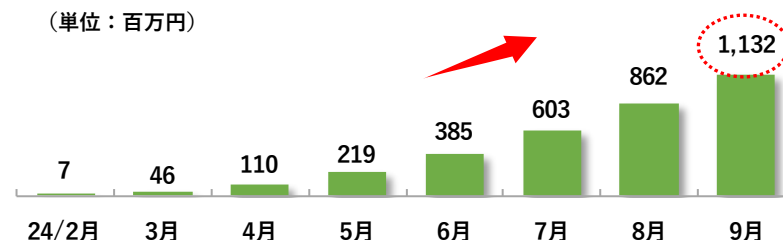
▶ ペイメントビジネスの強化に向けた取組み

- ・ 加盟店拡大・稼働向上による地域キャッシュレスの推進
- ・ 地域事業者の効率化・DX化に向けた法人カード推進とBtoB決済の取込強化
- ・ デビットを起点とした若年層取引強化と当行口座メイン化促進
- ・ 地公体・学校等のキャッシュレス化・DX化の推進

決済ボリュームの拡大を決済データの蓄積・分析・活用につなげることで、当行グループのマーケティングの他、事業者の広告・マーケティング支援等に発展させる。

【ぐんぎんデビット累積取扱高】(24年1月より取扱開始)

(単位: 百万円)

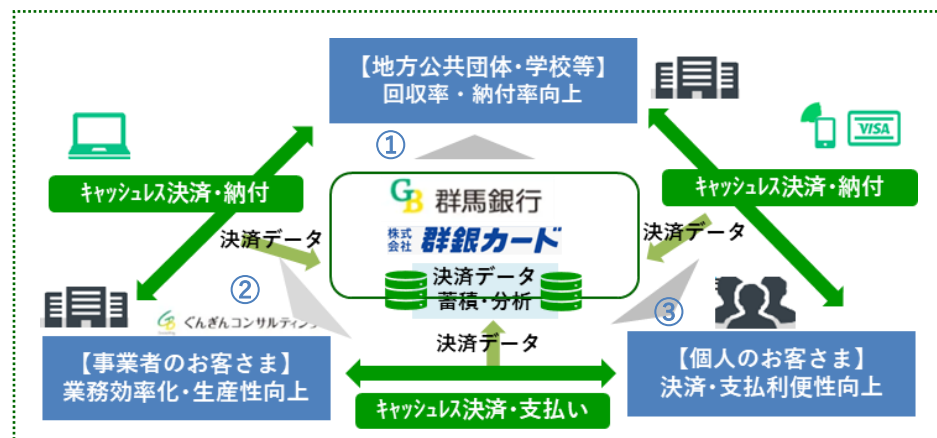


▶ キャッシュレスデータをベースとした地域エコシステムの構築

< 2025年度中を目途に具現化 >

※下記番号は右図参照

- ① 地域活性化への貢献、観光・インバウンド拡大支援
(観光振興施策や海外販路拡大施策などへの展開)
- ② 決済データも活用した経営改善支援、マーケティング支援
(決済・属性等データを活用した地域事業者の広告・マーケティング支援等)
- ③ 当行商品のレコメンド、キャンペーン展開
(当行決済利用拡大～ローン・資産運用サービスなどメイン化促進)

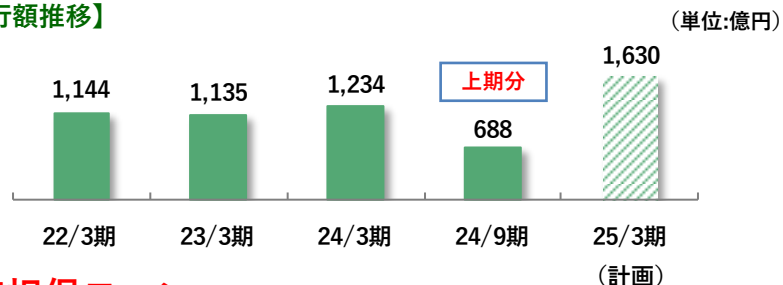


個人向けの取組み

住宅ローン

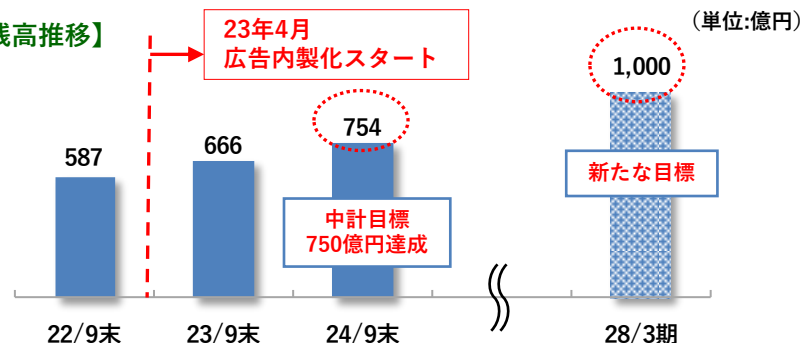
【中計目標】 住宅ローン実行額 **累計4,000億円** (22年4月～25年3月)
⇒ 24年9月末 **累計実績3,058億円** (進捗率**76.5%**)

【実行額推移】



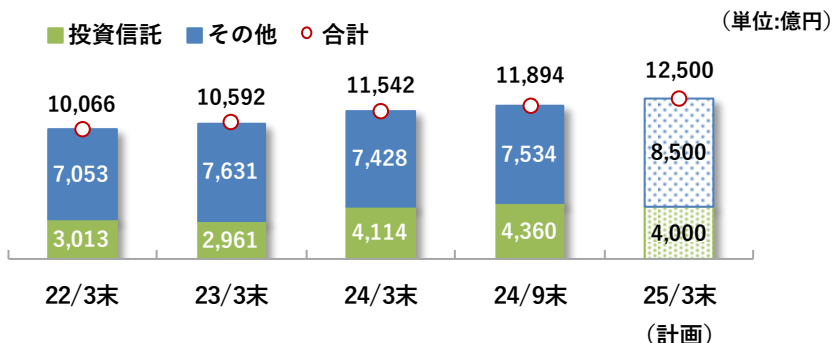
無担保ローン

【残高推移】



預かり金融資産

【預かり金融資産残高(連結)】



- 渉外人員の増加や商品改定等の取組みを継続。
⇒ 「融資手数料型金利プラン」における対象業者追加、資金使途の拡大、渉外人員**8名増員**
- 変動金利の収益性回復と固定金利の競争力維持を企図。変動金利のみから固定金利を**ミックスした商品等**を提案。
- 変動・固定ともに24年10月から**金利を引上げ**



- **デジタル広告内製化**も寄与し、現中計目標の残高750億円を**半年前倒し**で、24年9月末に達成。
⇒ 次期中計(25年4月～)で**1,000億円**を目指す。
- 無担保ローンの**広告運用**
⇒ 内製化スタート(23/4)から1年間で各種ローンの獲得数が増加。また、広告運用手数料**3,000万円削減**。

Fincross DIGITAL

ぐんぎんコンサルティング

獲得数	カードローン	マイカーローン	フリーローン	教育ローン
	1.8倍	1.4倍	1.8倍	1.5倍

- 資産運用ニーズがある一定の金融資産を保有する顧客をぐんぎん証券へ送客。高い専門性を活かした**アドバイザー型営業**により収益拡大を図る。
- 銀行は資産形成層へのアプローチや、退職金、相続ニーズ等の取込みにより、残高積上げによる**ストック収益の拡大**を図っていく。
- 群馬県外初となる「**個人相談プラザ深谷**」及び「**ぐんぎん証券深谷駐在事務所**」を新店舗内に開設
⇒ 支店・個人相談プラザ・ぐんぎん証券の**営業拠点を一か所に集めワンストップ**で多様化するニーズに迅速に対応

▶ 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

✓ アプリ利用先は1人あたり粗利益が高い

	顧客数	1人あたり粗利益 24/4～24/9
アプリ利用先	33万人	13千円
アプリ未利用先*	76万人	10千円

※20歳から74歳、かつ残高1,000円以上の個人のお客さま

照会する

残高・入金明細
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
税金支払
カードローン借入/
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】

27%

24/9期

【投資信託購入件数】

32%

24/9期

月間稼働率(※)

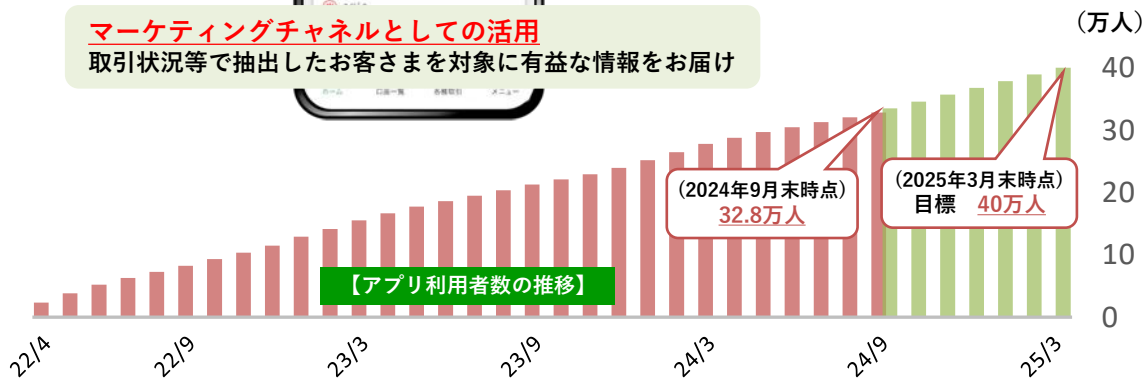
81%

(※) 全ユーザーのうち9月中に
ログインしたユーザーの割合

マーケティングチャネルとしての活用

取引状況等で抽出したお客さまを対象に有益な情報をお届け

【アプリ利用者数の推移】



▶ 非対面チャネル諸届機能の高度化 (25年3月開始予定)

● 店頭タブレット機能を非対面チャネルに展開することで、
ぐんぎんアプリからの各種諸届機能の高度化と拡大を図る

➤ マイナンバーカードの公的個人認証※により本人確認業務の
顧客利便性と安全性の向上を実現

※マイナンバーカードのICチップに記録された電子証明書により、なりすましや
改ざん等を防止し、インターネット上での本人確認を可能とする公的なサービス

段階的に機能追加

25年3月
普通預金の口座開設、電話番号変更、
デビット・クレジットカード申込他

25年度下期
定期預金の新約、自動積立定期預金の
新解約、氏名変更、喪失・発見・再発行他

➡ さらに顧客利便性の向上、行内の業務効率化を実現

▶ 生成AIの活用 (24年7月開始)

● 生成AIを活用して企画立案業務の効率化を実現、今後の段
階的な機能拡張を通じてさらなる業務効率化を目指す

導入時期	内容	効率化業務(例)
1次フェーズ (24/7)	全店でチャット形式の生 成AIの活用開始	✓ 各種企画のアイデア出し、 文章の要約・校正、議事録作 成等
2次フェーズ (24年度下期)	生成AIと各種行内情報 との連携	✓ 規定・細則・マニュアル等 を検索して自然な言葉で回 答
3次フェーズ (25年度上期以降)	生成AIと行内システム との連携	✓ 融資申請書作成や営業推進 活動等を幅広く支援

デジタル戦略の遂行

▶ **データ利活用（23年6月開始）** ～ データドリブン経営、One to Oneマーケティング、データ分析の高度化 ～

● ダッシュボード

- 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をダッシュボードとして見える化し、実績管理・報告業務を大幅に効率化。

法人役務収益管理、預貸金報告、リース推進リスト等12本を運用中。今後も順次追加予定。



● データ分析基盤

- 簡単な操作でAIや機械学習による高度なデータ分析が可能な基盤。
- 各部署が専門知識を活かして様々な分析を行えるため、より効果的な施策立案が可能。

投信口座新規開設やカードローン・マイカーローンの成約予測等6モデルを運用中。今後は渉外行員の行動可視化やフリーローンの成約予測モデルを構築予定。

● デジタルマーケティング基盤

- MAツールを軸として様々なデジタルマーケティング施策を展開し、収益性向上に貢献。

上半期の新たな取組み

- ✓ ぐんぎんアプリとの連携開始
- ✓ 取引状況や顧客属性に基づいた当行ホームページへのバナー出し分け
- ✓ 機械学習モデルのスコアに基づくプロモーションの実施
- ✓ 推進部署への顧客行動データ連携



例) 住宅ローン借り入れ後10年のお客さまへリフォームローンのご案内

データ分析基盤で抽出したお客さまへMAツールを利用し自動でメール配信・Push通知等、39の施策を運用、約175,000先に対してパーソナライズされた情報を発信。今後も順次施策追加予定。

通常は10～20%のメール開封率が**40～80%に上昇**

● デジタル人材の育成

- デジタル戦略の遂行を加速するため、デジタル人材を3段階に分け、全行員を対象に育成を強化。

2027年度末でコア人材30名、ミドル人材300名、ベース人材1,500名の育成を目標。

デジタル人材の役割		認定条件
デジタルコア人材	ITの活用により、新たな事業や商品・サービス、業務改革等、変革を牽引する。	基本情報技術者等 + コンピテンシー評価 等
デジタルミドル人材	コア人材に比べて、対象範囲や規模が小さい施策を牽引する。 お客さまの課題に対して、ITの活用提案・導入・定着を支援する。	ITパスポート®等 + コンピテンシー評価 等
デジタルベース人材	ITの基本的な知識を有し、行内システム等、ITを活用して効率的に業務を行う。	銀行業務検定等 + eラーニング 等

創造力発揮に向けた人材改革（人的資本経営）

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
- ・専門資格保有者数

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
- ・女性部店長比率
- ・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

人材育成方針

社内環境整備方針

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

28年3月期目標

当期純利益 500億円
非金利業務利益 320億円
ROE 8.0%

Well-being
実現

役職員

企業価値向上

創造力発揮に向けた人材改革（人的資本経営）

▶ 経営人材開発委員会の設置（24年3月）

■ 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設置

▶ 部店長候補者層に対する育成方針、育成計画および育成状況管理や女性候補者層の拡張・充実に関する事項等の協議・検討。

▶ ジョブ型人事制度と人材総合力の強化

- 適所適材の登用の実現
⇒ 行員のエンゲージメント向上と主体的なキャリア形成に寄与
- 専門人材等の積極的な中途採用と専門資格取得支援策の拡充
- 新卒へのコース別採用の導入（25年度～）
⇒ 新卒段階よりIT・市場等のコース別で採用・育成

■ デジタル人材の育成

- デジタル人材認定制度を導入
⇒ デジタル人材を「ITの活用により変革に取り組む人材」と定義し、全行員対象に育成強化
- ITパスポート取得者実績**1,303名**（24年9月末、24年度末目標1,000名）

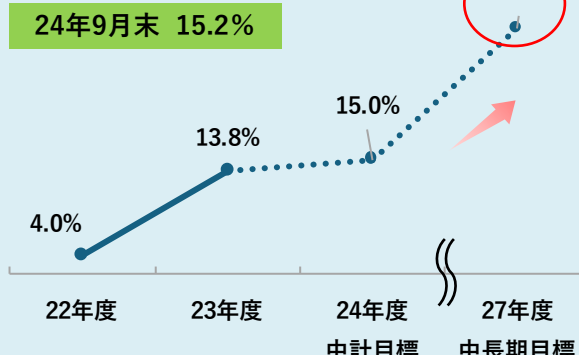
▶ ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン推進の取組み

- 女性部店長比率を新たに設け**27年度に15%**をめざす。
- 女性管理職を対象としたメンター制度導入、**女性管理職育成プログラム**の実施
- 育児に関する勤務制度の対象期間の拡大、育休復職者キャリアデザイン研修実施

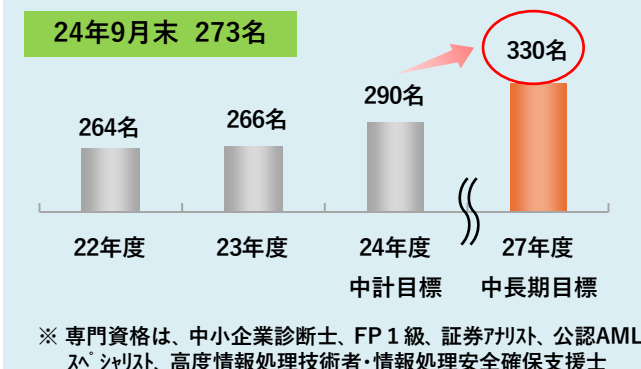
▶ well-being実現による組織力強化

- 新たな休暇・休職制度の拡充
⇒ ヘルスサポート休暇、キャリア継続支援休職等の拡充
- 健康経営の促進
⇒ 健康優良法人ホワイト500認定継続

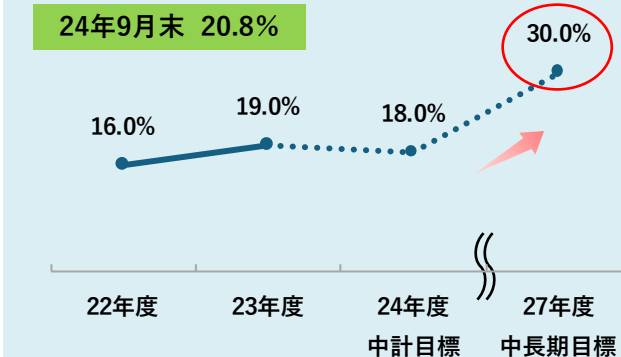
【中途採用比率】（中長期KPI）



【専門資格保有者数】（中長期KPI）



【女性管理職比率】（中長期KPI）



外部評価



サステナビリティへの取り組み

▶ サステナブルファイナンスの進捗状況

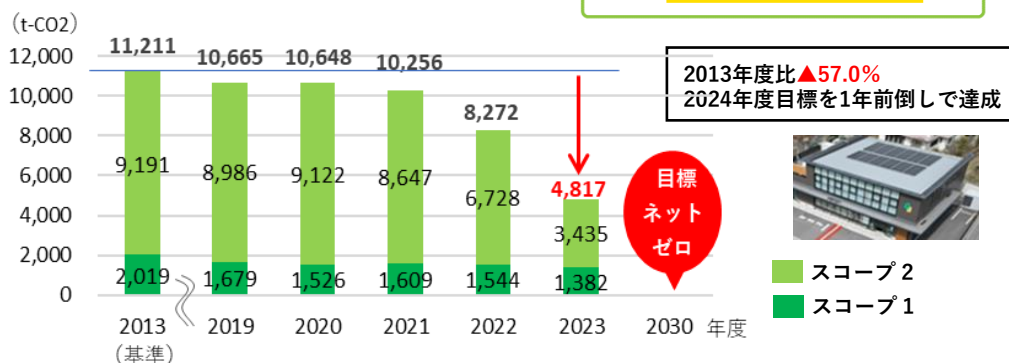
実行額	2024年度 中計目標	実績 (※)	達成率	2030年度 目標
サステナブルファイナンス	8,000億円	8,897億円	111.2%	3兆円
うち社会分野	3,500億円	4,553億円	130.0%	1兆5,000億円
うち環境分野	4,500億円	4,344億円	96.5%	1兆5,000億円

※2022年4月～2024年9月までの累計実績

地域脱炭素化への貢献

実行額	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】 6,683,749MW h	約169万世帯
サステナブルファイナンス商品を 利用したお客さまの温室効果ガス削減状況	【GHG削減量】 1,726,348t-CO2	約99万世帯
合計		約268万世帯

▶ 温室効果ガス排出量の削減



▶ 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

- 地方創生を目指して群馬県内の自治体と連携
県内13自治体と包括連携協定を締結し、観光振興や企業版ふるさと納税活性化支援、農業活性化、企業誘致等に取組む

産学官金4機関による水上温泉活性化

マルシェ等のイベント開催や廃墟となった温泉旅館を観光施設として再生させるプロジェクトへの取組み

- みなかみ町での産学官金の取組みをモデルケースに、県内他地域への横展開を図っていく



「みなかみ町 廃墟再生マルシェの様子」

▶ TNFDフォーラム及びGXリーグへの参画 (24年4月)

- 脱炭素化への対応強化に向けGXリーグに参画
- 生物多様性・自然資本への取組みを推し進めるためTNFDフォーラムへ参画



▶ ぐんぎんSDG s 私募債「カーボンオフセット型」の取扱開始 (24年7月)

- 手数料の一部で当行がカーボンクレジットを購入し、私募債発行企業、公共施設、群馬県主催イベント等で排出された温室効果ガスに対してオフセットを行う商品

▶ ぐんぎんSDG s /ESG経営評価・診断サービスの開始 (24年8月)

- スコアリングモデルで取引先のSDG s /ESGの取組状況を可視化。

- 業界内比較を行うことで自社の取組状況を客観的・定量的に把握することが可能



ESG債発行による社会的課題への取組み

- ESG債発行による調達200億円のうち100億円を地域経済の再生・持続支援等の社会課題に資する投融資に活用

資金充当の内容	充当割合
・雇用の維持・創出	43.2%
・災害からの復興・復旧支援	10.0%
・地域経済の再生・持続支援	24.7%
・医療、福祉サービス支援	22.1%



外部連携の効果

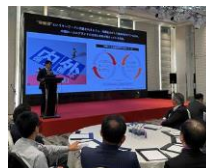
▶ TSUBASAアライアンス

連携目的

- ・地域の持続的成長や金融システム高度化に向けた連携施策の立案・推進
- ・参加行のトップライン増強、コスト削減に寄与する施策の立案

取組状況

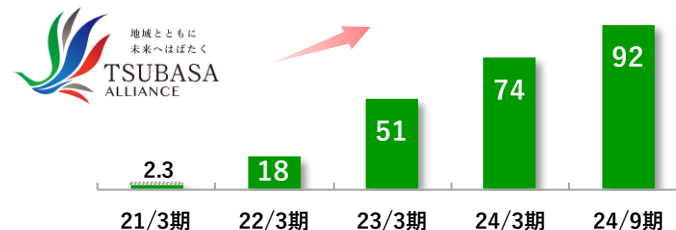
- ・シローンや相互顧客紹介などファイナンス面での連携を継続
- ・ノウハウ共有に向けた「じゅうだん会」との連携を開始
- ・参加行間でのトレーニー派遣など人材育成機能の強化
- ・顧客向けセミナーや交流会の共催など海外での連携を強化



収益効果（累計）

（単位：億円）

当初計画（5年累計60億円）を上回って順調に推移



▶ 群馬・第四北越アライアンス

連携目的

- ・地域の持続的成長に向けた連携や取組みを通じた地域への更なる貢献
- ・環境変化への適応力、収益体質の強化等を通じた企業価値の持続的向上

取組状況

- ・シローンやストラクチャードファイナンスへの共同取組み
- ・店舗共同化の実施（23年3月高崎田町支店、24年1月池袋ビル）
- ・両行および両行の取引先による、女性を中心としたキャリア形成を目的とした異業種交流会を開催（24年5月）

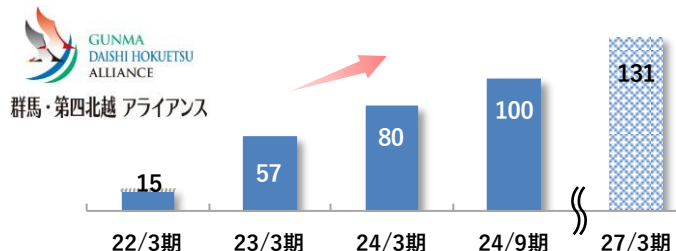


収益効果（累計）

（両行合算）

（単位：億円）

当行分は上記TSUBASAのシナジー効果に内包



▶ りょうもう地域活性化パートナーシップ

連携目的

- ・両毛地区を中心とする重複営業エリアでの協力・協業により、これまで以上に地域に貢献すること

取組状況

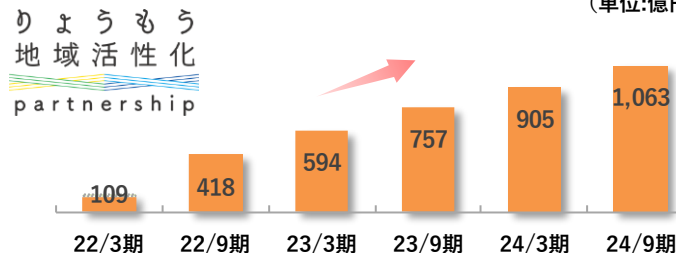
- ・連携協定締結～24/9迄に、1,000億円超の協調融資を実行
- ・両行の若手行員を中心とした合同研修（共通の取引先の工場見学含む）を両毛地域の栃木県足利市にて開催（24年7月）
- ・海外での連携を強化（当行NY支店に足利銀行行員1名トレーニーとして受入）



融資等の推移

※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

（単位：億円）



▶ フィンクロス・パートナーシップ（8行連携）

連携目的

- ・金融および各行のデジタル化に向けた開発・研究の協働による推進

取組状況

- ・データ利活用の高度化、デジタルマーケティングの強化
- ・8行合算ベース（普通預金1,230万口、融資先数約90万先）



“Finance” × （クロス）

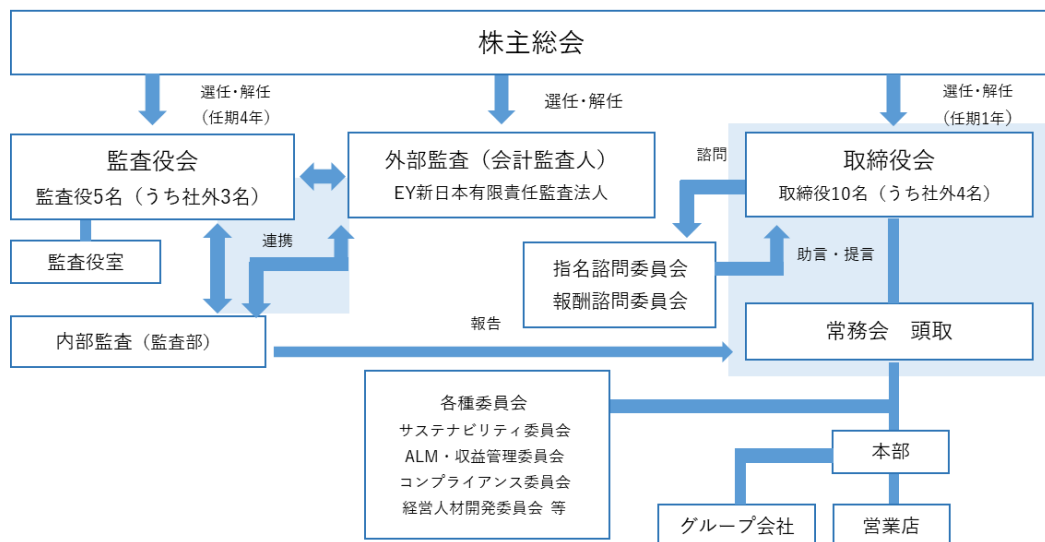


For "Purpose"

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

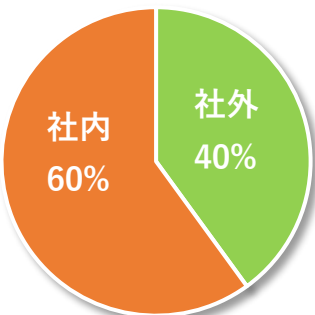
▶ コーポレート・ガバナンス体制

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。

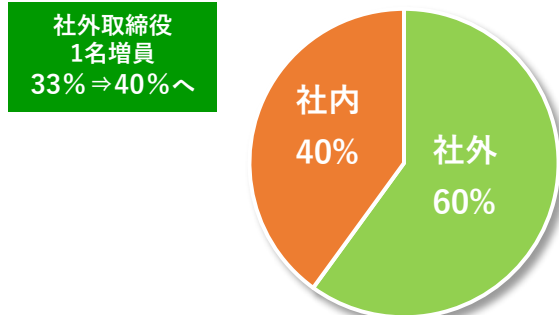


▶ 社外役員比率

● 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）



▶ 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