

群馬銀行レポート
GUNMA BANK REPORT

 群馬銀行

2025

統合報告書

ディスクロージャー誌 [本編]

地域の未来を「つむぐ」

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 (2021年11月20日制定)

1 マネジメントメッセージ	
頭取メッセージ	02
財務担当役員メッセージ	08
社外取締役座談会	14
2 群馬銀行について	
企業理念／パーパス／めざす未来／中期経営計画	18
群馬銀行グループのパーパス経営	19
群馬銀行グループのあゆみ	20
財務情報ハイライト・非財務情報ハイライト	22
3 群馬銀行グループの価値創造ストーリー	
群馬銀行グループの価値創造プロセス	24
マテリアリティ(パーパス実現に向けた重点課題)と取組み	26
群馬県の強み	28

群馬銀行グループの強み	30
中期経営計画の振り返り	32
中期経営計画「Growth with "Purpose"」	34
パーパス営業の深化	38
DX・業務改革の推進、データ利活用の強化	42
人的資本の充実	44
企業価値向上のためのRORA経営	50
外部連携	52
群馬銀行グループの取組み	54
4 持続的な成長を支える経営基盤	
サステナビリティへの取組み	58
コーポレート・ガバナンス	70
役員一覧	74
コンプライアンス態勢	78

リスク管理	80
お客さま本位の業務運営	84
社会貢献活動	85
企業情報	86
店舗・ATMの概要	88



TOP MESSAGE

頭取メッセージ



2025年7月
代表取締役 頭取

深井 彰彦

“パーパス営業”のさらなる深化と 地銀トップクラスの新金融グループへの挑戦

2024年度の実績と中期経営計画 Innovation for “Purpose” の評価

2期連続で最高益を更新

前中計最終年度である2025年3月期の業績は、連結当期純利益が前期比41%増の439億円となり2期連続で過去最高益を更新しました。

最も大きな要因は資金利益の増加です。貸出金残高は、リテール貸出を中心に法人、個人ともに順調に増加したほか、首都圏での大企業向け貸出や海外向けのクロスボーダー・ローン、ストラクチャードファイナンスなどRORAの高い貸出金残高が大幅に増加しました。また、金利の上昇も収益に大きく貢献しました。これは法人向け貸出の約半分が市場金利に連動する変動金利での取扱いとなっているため、金利への感応度が高く、金利のある世界への移行が追い風と

なりました。

さらに非金利業務利益についても法人コンサルティング営業を中心に6年連続で過去最高の水準となりました。

実は前中計の計画策定当初は、かなり思い切ったチャレンジングな目標を設定したと思っていましたが、結果としてRORA経営を基にしたアセットアロケーションの構築や個別採算の改善、「つなぐプロセス」を起点としたフルスペックアプローチの浸透による非金利業務利益の伸長など、これまでの取組みを着実に成果につなげることができました。

RORA ▶ P.50

つなぐプロセス、フルスペックアプローチ ▶ P.38

収益構造の転換が大きく進展、金利環境に負けない収益体質を確立

前々中計からこれまで6年にわたり「Innovation」をテーマにさまざまな施策に取組み、収益構造を大きく転換させてきました。低金利環境が長らく続くなかで、法人役務や預かり金融資産収益などの非金利業務利益の増強に注力し、金利環境の変化に負けない収益体質をつくり上げました。

チャンネル改革では、お客さまの利便性向上のため「ぐんぎんアプリ」や法人向け「ビジネスポータル」などの非対面チャンネルの充実を図り、さらに営業店事務の生産性向上を目的に全店に「店頭タブレット」を導入するなど、デジタル化を一段と加速させてきました。一方、店舗網はお客さまへのサービスの質を維持しつつ最適化を進め、土・日や祝日にワンストップで付加価値の高い

サービスを提供できる「個人相談プラザ」を県内、そして県外にも初めて開設するなど、コストをコントロールしながらデジタルと対面営業を効果的にミックスさせることに取組んできました。

このように非金利業務利益を伸長させるとともに経費効率を上げることで収益構造の改革は大きく前進したと考えています。

次に、人的資本に関しては、ジョブ型人事制度の導入により、仕事の見える化や適所適材のポスト登用を進めました。複数のアライアンスによる外部連携の強化、新事業や成長分野への資源投入など、新中計につながる基盤は十分整ったと評価しています。

そして、前中計を振り返るなかで最大のポイントとなったのは、パーパス「私たち

は「つなぐ」力で「地域の未来をつむぎます」に基づく営業活動(以下、パーパス営業)の実践です。2021年にパーパスを制定して以来、この3年間でパーパス営業を行内の隅々にまで浸透させることができました。パーパス営業のスタートは、「お客様の考えていること」や「やりたいこと」、つまり目指すべきゴールを共有することから始まります。私は、「つなぐプロセス」の営業活動を通じて、

外部環境の変化、課題認識

地政学リスクや通商問題などにより、先行き不透明感が一気に高まる

銀行を取り巻く環境は、人口減少やデジタル化の進展、サステナビリティへの関心の高まり、人手不足の深刻化や原材料価格の高騰など、さまざまな要因が重なり合い、目まぐるしく変化しています。

金融業界においては、日銀がマイナス金利政策を解除して以降「金利のある世界」への移行が進み、異業種からの参入も含めた新たな金融サービスが登場するなど、競争はますます激化し、経営環境は大きく変化しています。

また、2025年4月には米国がすべての国や地域

お客さまを知り尽くし、あらゆる手段で地域を支える

このような外部環境の変化に直面した際、われわれ金融機関はどのように対処していくべきか。私は、「100年に一度の危機」と言われたリーマンショック時の経験が生きるのではないかと考えています。当時、私は営業現場で支店長を務めていました。日頃よりコミュニケーションに重点を置いた活動を実践し、多くのお客さまのビジネスモデルを理解していたこともあり、混乱の渦中にあってもお客さまのニーズや課題に迅速に対応することができました。

当時の経験から思うことは、銀行員として一番

銀行のファイナンス機能に留まることなく、銀行の持っているサービスや情報などの経営資源をつなぎ、お客さま・地域の課題解決に向けて質の高いソリューションを提供することが重要だと繰り返し発信し実践してきました。そのような成果が実り、この3年間で「稼ぐ力」は飛躍的に向上したと手ごたえを感じています。

パーパス営業 ▶ P.36

を対象に「相互関税」を適用すると宣言し、世界に衝撃を与え、先行きに対する不透明感は高まっています。

群馬県は製造業を中心とした第2次産業の割合が相対的に高い地域です。なかでも自動車産業が盛んで、大手メーカーを中心にサプライチェーンが集積しています。米国への完成車輸出の割合も高く、高関税が長期化するようなことがあれば、サプライチェーン全体に及ぼす影響は想像以上に大きくなると考えています。

大事なものは、まず初めに「お客さまのビジネスをよく知る」と、次に「さまざまな視点から情報を集め、お客さまの事業計画に対して意見が言えるくらい自信を持つこと」です。

お客さま・地域の持続的な成長を支えていくことが、地域にコミットした地方銀行の重要な使命であり、われわれはこれまで築き上げてきた「パーパス営業」や「つなぐプロセス」への取り組みを、さらに深化させ、お客さまに寄り添い、適切なサービスやソリューションを提供し続ける存在として、地域社会の発展を支えています。

群馬銀行がこれからの3年間で力を入れること(新中計 Growth with “Purpose”)

“パーパス営業”の深化と3つのエコシステムの構築に注力

2025年4月から新中計「Growth with “Purpose”」がスタートしました。これまでの6年間の「Innovation

(改革)」を礎に、「Growth(成長)」をつかむ3年間として、新中計でもパーパスを軸とした経営や施策

を展開し、地域と群馬銀行グループの持続的な成長を加速させていきます。

新中計では、パーパス実現に向けた重点課題としてマテリアリティを新たに設定しました。これらの課題解決に中長期的な目線で取り組み、お客さま・地域、群馬銀行グループ、役職員一人ひとりの持続的な成長に向けてチャレンジしていきます。

また、基本方針のもとに複数の戦略テーマを設定し、これまで築き上げてきたパーパス営業を深化させ、社会的価値と経済的価値の好循環の構築を目指します。外部環境の変化により、地域のお客さまが抱えるニーズや課題は多様化・複雑化しています。パーパス営業の基本である「お客さまとの対話」を通じ、価値あるサービスを提供し、お客さまの課題解決を図ることで「銀行の収益にもつなげていく」、このことが非常に大切であり、これを両立させていくことが持続性につながる一番のポイントだと考えています。

さらに新中計ではサステナブルな3つの地域経済圏(エコシステム)の構築に取組みます。

1つ目は「地域産業の持続性を高めるエコシステム」です。事業承継などで悩んでいる企業に対して、群馬銀行が地域産業のリーダー的企業と一緒に支援に取組むことで、地域産業の持続性を高めていきます。一例として、群馬銀行グループの投資専門子会社であるぐんま地域共創パートナーズが、2025年3月に地元大手建設会社とともに地域建設業の持続的な発展を目的とした「Gunma Green Growthファンド」を設立しました。ファンド

新たなステージを目指し、【お客さま・地域、群馬銀行グループ、従業員、株主・投資家】4つの利益の同時達成

新中計最終年度の2028年3月期において連結当期純利益600億円、ROE 10%の計数目標を掲げました。長期的なめざす姿としてROE10%を掲げているメガバンクや他の地方銀行もありますが、今回、群馬銀行は3年後の中計最終年度(2028年3月期)までと明確に期限を区切って中期経営計画の計数目標としました。新たなステージを目指し、新中計最終年度の計画を達成するには、「パーパス営業」の深化と「3つのエコシステム」の構築への取組

を通じた事業承継によって、建設業界のバリューチェーンの再編・統合を後押しする予定です。

既存産業の持続性を高める一方で、新たな事業創出やスタートアップへの取組み支援も重要です。私たちの地元群馬県は、水害リスクや地震災害リスクが低く、交通の利便性が高いという地域性を有しています。このような地域性を活かし、新事業を創出したり、地域外のベンチャー企業と地域の企業をつなぐことで、地域産業の持続性を高めていきます。

2つ目は「地域産業の生産性を高めるエコシステム」です。生産性を高めるにはITやDXの活用は欠かせません。そこで専門領域に強みを持つ外部パートナーと連携しデジタル化支援を行うことや、デジタルで解決できない領域のBPOビジネスの展開なども検討し、地域事業者の生産性向上や人材不足への対応を支援していきます。

3つ目は「地域の生活を豊かにするエコシステム」です。預金取引やキャッシュレスサービスから得られたデータを利活用し、お客さま一人ひとりのニーズに合わせ有益かつ最適な情報サービスをタイムリーに提供し、地域内の消費を拡大することで、地域事業者と地域住民の双方の利益に結びつけていきます。

前中計から築き上げてきた礎を活かし、パーパス営業をさらに深化させるとともに、今後3年間ではサステナブルな地域経済圏(エコシステム)の構築に取組んでいきます。

サステナブルな地域経済圏(エコシステム) ▶ P.37

みが重要です。これらに取組むことで本業である貸出金利益をしっかりと伸ばすとともに、法人役務収入と預かり金融資産収入を成長ドライバーとして、業界トップレベルのROEを達成したいと考えています。

さらに新中計では、お客さま・地域、群馬銀行グループ、従業員、株主・投資家のみなさまの「4つの利益を同時に実現する」ことを目指します。パーパス営業を起点として「お客さま・地域」に価値あ

るサービスを提供することで課題解決につながります。その対価が「群馬銀行」の収益につながり、群馬銀行の収益が上がることで「従業員」の収入が増え、同時にお客さまに喜んでいただければ「従業員」のモチベーションも高まります。収益力やウェルビーイングが高い企業は市場から評価され、「株

資本政策・株主還元について

2025年2月に株主還元方針を「総還元率」から「配当性向」に変更したほか、累進配当を導入し、2025年3月期より適用しました。持続的な利益成長を株主・投資家のみなさまに還元し、今後ともご期待に応えていきたいと考えています。

株主・投資家のみなさまとのエンゲージメントでは、以前より積極的にIR、SRの場に参加し、機関投資家やアナリストのみなさまとの対話を通じて得られたご意見等を施策に反映させてきました。

一例として、当行ではホームページに「CEOメッセージ」として、決算や中計の内容を英語で説明した動画を掲載しています。これは「ホームページの分かりやすい位置に5分程度の英語の動画を掲載

主・投資家」のみなさまの利益にも結びついていきます。こうした好循環を実現するためには、4つの利益を同時に実現することが重要であり、これこそがわれわれのパーパス実現に向けた目指すべき姿なのです。

中期経営計画 計数計画 ▶ P.35

することで、群馬銀行をより多くの方に知ってもらえるのではないかとある外資系アナリストからアドバイスをいただき、早速実行したものです。結果的に、多くの海外の機関投資家のみなさまに当行を知っていただく良い機会となり、企業価値向上につながることができたと考えています。

2025年3月期の業績が示すとおり、これまで6年間のさまざまな取組みは着実に実を結んでおり、新中計を力強く進めるための礎はできたと評価しています。パーパスに基づいた取組みを全行員一丸となってより高次元に展開し、企業価値をさらに向上させてまいります。

第四北越フィナンシャルグループとの経営統合に向けた基本合意について

経緯について

群馬銀行と第四北越フィナンシャルグループ（以下、第四北越FG）は、2027年4月の経営統合に向けて基本合意しました。

本統合に至った経緯ですが、きっかけは遡ること2020年の「TSUBASAアライアンス」への参加です。TSUBASAアライアンスへの参加を機に、営業エリアが隣接する2行であれば、地理的特性を活かした協業が可能になると判断し、2021年12月に「群馬・第四北越アライアンス」を発足させ、関係性をより深めてきました。

個別連携の締結から約3年が経過するなか、当初計画していた連携効果を前倒しで達成するなど、想定していた以上に大きな成果を上げることができました。これは、営業エリアが重複していなかったこと、さらに群馬銀行と第四北越FG双方の強み

が異なり、両社は補完性が高く、シナジー効果を発揮しやすかったことが要因として挙げられます。

一方、こうした取組みの間にも、人口減少やDXの進展、サステナビリティへの関心の高まりなど、さまざまな環境変化が加速し、金融分野においても「金利のある世界」への回帰が起これ金融機関を取り巻く環境やお客さま・地域の課題も多様化、複雑化してきました。

こうした環境変化を踏まえ、新たな成長戦略を描くためには、群馬・新潟両県のトップバンクグループである両社が統合することにより、経営の規模と質の両面で地銀トップクラスの新金融グループへとステップアップを目指すことが必要だと考え、今回の経営統合の基本合意に至りました。

目指すはトップラインシナジーの最大化

経営統合の最大の目的は「トップラインシナジーの最大化」です。われわれは群馬・新潟を地盤とするトップバンクグループであり、両社がそれぞれの強みを活かし、営業エリアを新潟県から首都圏、海外まで大きく広げ、両社が持っている顧客基盤をつなぎ合わせることでトップラインの拡大を図り、収益力や企業価値のさらなる向上を目指します。このような統合形態は、これまでの地銀再編にはなかった考え方だと思います。

「経営の『規模』と『質』の両面で、地方銀行トップクラスの新金融グループへとステップアップを目指す」――。記者会見で、私はこう述べました。東京証券取引所が要請する「資本コストや株価を意識した経営」について、群馬銀行は地方銀行としてトップクラスの成果を上げてきたと自負しています。しかし、海外の機関投資家とのコミュニケーションを通じて、「質」のみならず「規模」も非常に重要な企業価値の判断要素であると感じていました。

本経営統合により、両社が持つノウハウや強みを協働し、補完し合うことで、今まで以上に付加価値の高い商品・サービスを多くのお客さま・地域に提供できるようになり、幅広いニーズや課題に対応することが可能となります。また、資本規模も大きくなることで、リスクテイク能力も上がり、新たなビジネスとして非金融領域の新会社の設立やM&Aなどドインオーガニック戦略をダイナミックに進めることも可能となります。

もちろん、業務効率化においても大きなメリットがあります。今回の基本合意に合わせて、群馬銀行は2029年1月以降に基幹系システムを「TSUBASA基幹系システム」に移行することを発表しました。既にこのシステムを利用している第四北越FGと経営統合することで、アライアンスでは成しえなかった業務用のサブシステムやアプリケーションの共通化、さらにバックオフィス業務の統合やスリム化などを進めることも可能となります。

今後は両社で力を合わせながら、それぞれの強みを活かしつつ、規模のメリットやネットワーク、情報連携の優位性を余すところなく発揮し、シナジー効果の最大化とともに、お客さま・地域、そし

て両社の持続的な発展のため、本統合を必ずや成功に導いてまいります。

経営統合に向けた作業が順調に進めば、新中計の最終年度である2027年度には、統合した経営体となっています。資本コストを意識した経営を実践し、企業価値をさらに向上させ、万全の体制でその時を迎えたいと考えております。

引き続き温かいご支援を賜りますよう、心からお願い申し上げます。

シナジー効果イメージ図 ▶ P.53



財務担当役員メッセージ



企業価値向上の
取組みを加速させ
ROE 10%の高みを
めざしていく

群馬銀行 専務取締役
内堀 剛夫

はじめに

2025年3月期は日本銀行による政策金利の引き上げによって金利のある世界となり、金融経済環境は大きな変化を遂げました。
当グループは中期経営計画「Innovation for “Purpose”」（計画期間2022年4月～2025年3月：以下、中計）を通じて非金利業務利益の増強やOHR改善といった収益構造の抜本的な転換を図り、筋肉質な経営体制の構築を進めてきました。中計最終年度となる2025年3月期は、それに金利上昇が

加わり業績としては過去最高益を更新し、主要な中計目標を達成することができました。
4月からは新しい中期経営計画「Growth with “Purpose”」（計画期間2025年4月～2028年3月：以下、新中計）がスタートしました。地域・当グループ・従業員の持続的な成長をめざすとともに、これまでの取組みをさらに深化させて成長をつかむ3年間にしていきたいと考えています。

業績について

コア業務純益

本業の利益である**コア業務純益**は、増加基調を維持しており、2025年3月期は前期比+100億円の555億円となりました。
好調な背景として、①貸出金残高の順調な増加と貸出金利上昇を主因に資金利益が前期比+112億円の847億円となったこと、②パーパスに基づくニーズベース・ゴールベースのコンサルティング営業が奏功したことで、**非金利業務利益**

も前期比+13億円の256億円となったことなどが挙げられます。なお、非金利業務利益は6期連続で最高水準を更新しています。
また、経費は、人的資本やデジタル・IT投資を進める一方、ベース経費のコントロールに努めました。その結果、OHRは50%を下回る49.6%と、これまでで1番低い水準になりました。

親会社株主に帰属する当期純利益・ROE・RORA

親会社株主に帰属する**当期純利益**（以下、連結当期純利益）は、本業のコア業務純益が好調だったことに加え、低位な与信費用や有価証券関係損益の増加などから前期比+127億円の439億円となり、2期連続で過去最高益を更新しました。

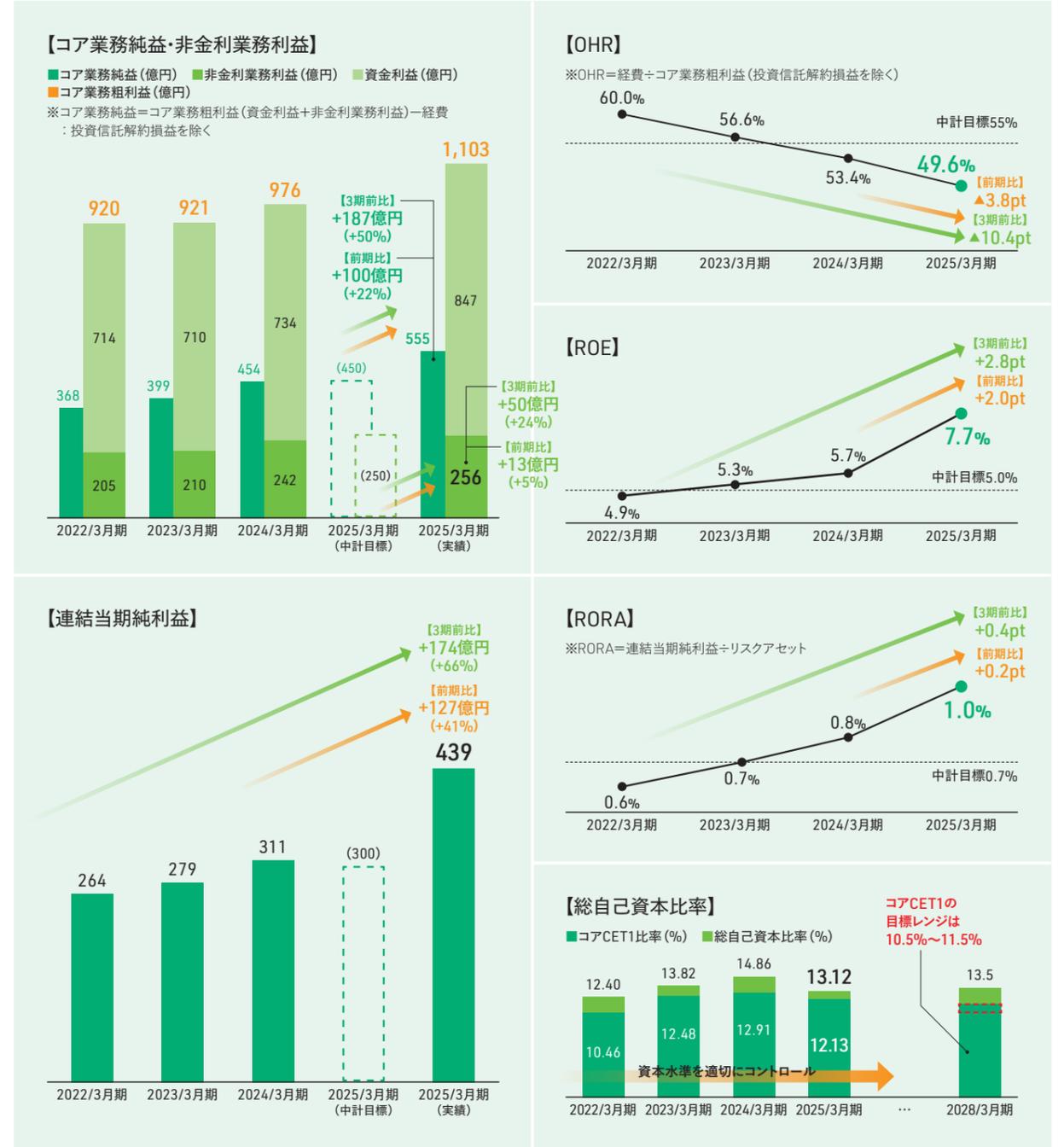
ROEは、前期比+2.0ptの7.7%と、地銀業界でもトップクラスの水準となりました。また、**RORA**も+0.2ptの1.0%となり、連結当期純利益・ROE・RORAのいずれも中計目標を大きく上回りました。

総自己資本比率

総自己資本比率は前期比△1.74ptの13.12%、コアCET1比率は同△0.78ptの12.13%となりました。当行では、連結総自己資本比率を13.5%程度、コアCET1比率を10.5～11.5%

のレンジでコントロールしていく方針であり、劣後債（AT1債・B3T2債）調達を活用しながら、健全性と資本効率性を追求していきます。

実績・目標等の推移



新中期経営計画の計数目標

新中計では、資金利益の増強(下記【トピック】参照)に努めるとともに、これまで培った法人向けのフルバスクなソリューション提案や個人向けの資産運用のコンサルティング営業を深掘りしていきます。また、人的資本の充実やDX・業務改革などに対する積極的な投資は継続する一方で、ベース経費のコントロールを強化していきます。

それらを踏まえ、非金利業務利益350億円(2025年3月期比+94億円)、OHR45%程度(同比△4.6pt)、コア業務純益800億円(同比+245億円)を目標に掲げました。

また、グループ会社については、銀証連携による資産運用

提案や地域のキャッシュレス化、地域の事業の持続性確保などグループ機能のより一層の活用やグループガバナンスの強化を通じてグループ収益の最大化をめざしていきます。

これらの取組みを通じて、新中計の目標である連結当期純利益600億円(2025年3月期比+161億円)、ROE10%(同比+2.3pt)以上を達成したいと考えています。

過去の決算情報の
詳細はこちらを
ご参照ください。



決算短信

新たな中計の
詳細はこちらを
ご参照ください。



IR説明会

【新中期経営計画で掲げる計数目標】

	2022年3月期 中計実績 Innovation 新次元	2025年3月期 中計実績 Innovation for "Purpose"	2028年3月期 中計目標 Growth with "Purpose"
コア業務純益(投信解約損益除き)	368億円	555億円	800億円
非金利業務利益	205億円	256億円	350億円
連結当期純利益	264億円	439億円	600億円
グループ会社最終利益	30億円	34億円	60億円
OHR(投信解約損益除き)	60.0%	49.6%	45%程度
ROE	4.9%	7.7%	10.0%以上
RORA	0.6%	1.0%	1.2%以上
総自己資本比率	12.4%	13.1%	13.5%程度
コアCET1比率	10.4%	12.1%	11.5%

企業価値向上に向けた取組み

資本コストや株価を意識した経営

当行は資本市場との対話を重視しています。現状分析を踏まえた課題や株主・投資家のみなさまからの意見を取締役会で共有することで、企業価値向上に向けた経営を実践しています。

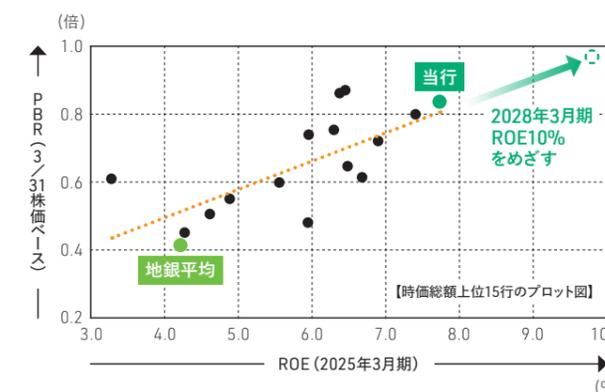
当行の株価は中計期間の3年間で下図のとおり銀行業指数・TOPIXを大きく上回って推移しました。2025年3月期の

【株価推移】(6月30日時点) ※2022年4月1日を基点(1)とした推移



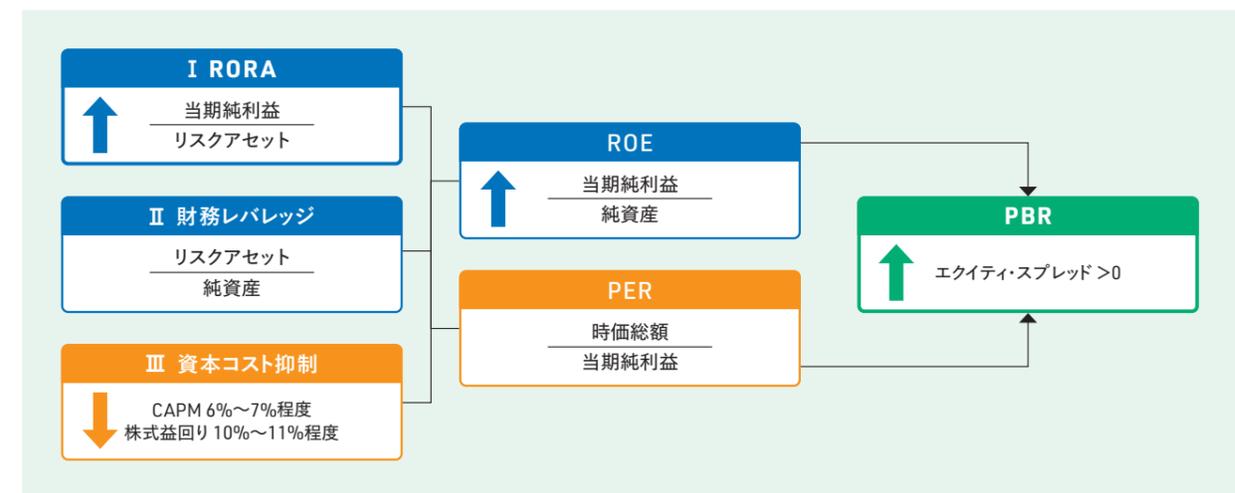
ROEは7.7%と地銀業界でトップクラスの水準となりましたが、いまだに株価の示唆する資本コスト(株式益回りベース:10%~11%程度)を下回る水準であり、PBR1倍にはまだ距離があります。新中計の目標であるROE10%以上の達成を通じてネガティブ・エクイティ・スプレッドを解消していきたいと考えています。

【ROE・PBRマッピング図】



企業価値向上に向けて

PBRを改善するためには、ROEとPERの向上は不可欠です。当行グループでは、企業価値向上に向けて「I RORA向上」と「II 財務レバレッジコントロール」の取組みを進めるとともに、PERの向上に向けた「III 資本コスト抑制」を図っていきます。



I RORA向上

当行は長きにわたりRORAを重要な経営指標の一つとして掲げてきました。現在では、経営陣から現場行員まで実務レベルで取組みが浸透しており、行内全体でRORA、さらにはROEを意識した営業活動・事業活動を実践しています。

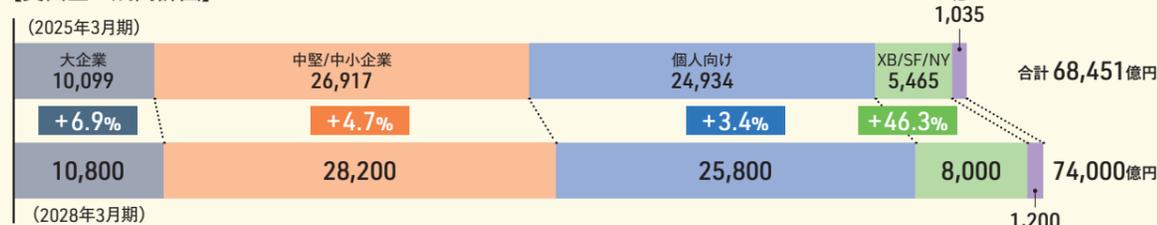
当行におけるRORAの取組みは50ページの「企業価値向上のためのRORA経営」に記載しています。これまでの取組みや今後のめざす方向性について詳細に記載していますので、ぜひご覧ください。

【トピック】新中計の貸出金残高計画

金利のある世界となり、良質な貸出資産の積上げがこれまで以上に重要になります。これまで、当行ではRORA水準の高い大企業向け貸出やクロスボーダーローン(XB)、ストラクチャードファイナンス(SF)、ニューヨーク(NY)支店貸出の増強を進めてきました。加えて、法人向け貸出は市場金利連動型貸出を推進し、金利感応度の高いポートフォリオを構築してきました。

新中計の3年間もこれらの貸出金の推進を継続し、残高増加と金利上昇の相乗効果で、資金利益の拡大をめざします。また、中小企業セクターにおいては、パーパス営業を通じた非金利業務利益の強化とクレジットオリティ改善にも努めることで、RORAのさらなる向上を図っていきます。

【貸出金の残高計画】



II 財務レバレッジコントロール

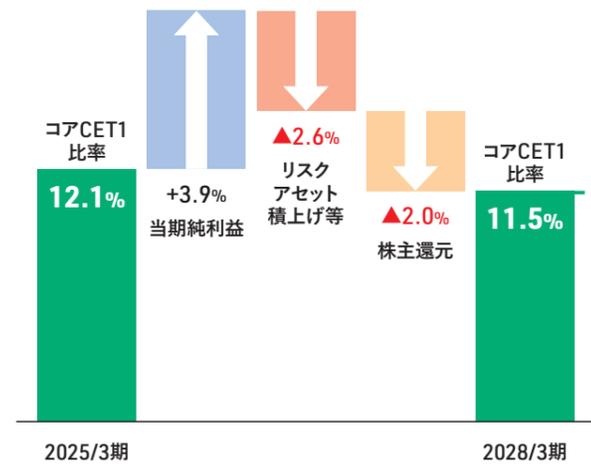
最適資本構成の構築に向けて

前述したとおり、資本運営の目線は「コアCET1比率」としており、ターゲットレンジは10.5%~11.5%と設定しています。

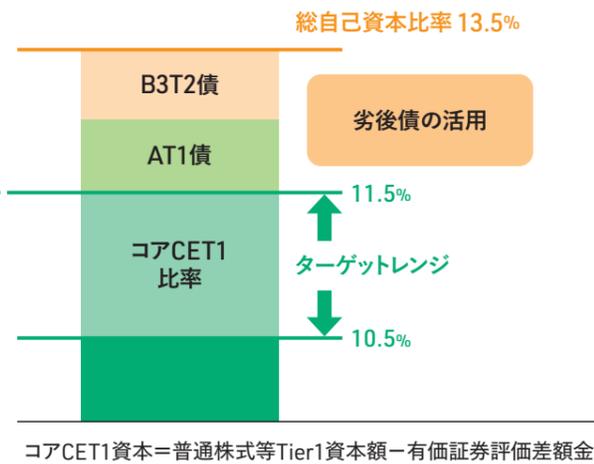
国際統一基準行としてのメリットを活かしAT1債(25年3月

末残高200億円)やB3T2債(同200億円)を活用して資本の多層化を進め、健全性と資本コストの低減を意識した最適資本構成の構築を進めています。

【キャピタルアロケーションのイメージ】



【最適資本構成のイメージ】



III 資本コスト抑制

IR活動の充実と情報の非対称性の低減

当行グループでは、資本コストの抑制をめざし、市場関係者とオープンで透明性のある対話やIR活動を積極的に展開しており、情報の非対称性の低減に努めています。

IR活動では、機関投資家向けの定期的なラージIR・スモールミーティングの開催や地元個人投資家を対象とした会社説明会(2月開催の説明会は初の試みとして地元上場企業との合同開催)、他にも格付機関などが主催するセミナーへの登壇など多彩なIR活動を展開しています。

海外機関投資家向けのIRも注力しており、定期的な海外でのノンディールロードショーの実施に加え、海外投資家との接点拡大に向けてCEOメッセージ(英文動画)の当行ホームページへの掲載やYouTubeでの配信、豊富な英文開示資料などコンテンツの拡充にも努めています。

これらの取組みが評価され、2025年1月には日本証券アナリスト協会による「ディスクロージャー優良企業選定」制度の評価対象企業に選定されました。

IRは、業績や経営戦略等を主体的に発信・アピールしていく場であるとともに、マーケットからの意見や要望を把握する重要な機会でもあります。今後もマーケットと向き合いながら積極的にIR活動を展開していきたいと考えています。

SR活動について

IR活動同様にSR活動も積極的に対応しています。SR活動では、機関投資家(議決権行使責任者との対話)や議決権行使助言会社等と定期的な対話を実施しており、経営状況や課題を共有し相互理解に努めています。引き続き、コミュニケーションの充実を図ることで、企業価値向上につなげていきたいと考えています。



IR説明会の様子

【2025年3月期のIR実績】

国内機関投資家向け ラージIR(5月、11月)/中計IR(3月) スモールMTG(6月、8月、12月、2月)	海外機関投資家向け 米国IR(7月)/アジア(3月) 証券会社カンファレンス(3月)
個人投資家向け (9月、2月)	他多数 (1on1MTG、SRMTG...)



株主還元

当行グループでは、これまで配当と自己株式取得額を合わせた株主還元率(連結当期純利益の40%目安)を還元方針としてきましたが、これを配当性向(連結当期純利益の40%目安)に変更し、2025年3月期より適用しました。また、同時に累進配当を導入しました。

この結果、2025年3月期の1株当たり配当金は45円(前期比+23円)、配当性向は39.5%となりました。なお、自己株式取

得額50億円を加えた株主還元率は50.7%です。株主還元率は3期連続で50%を超えています。

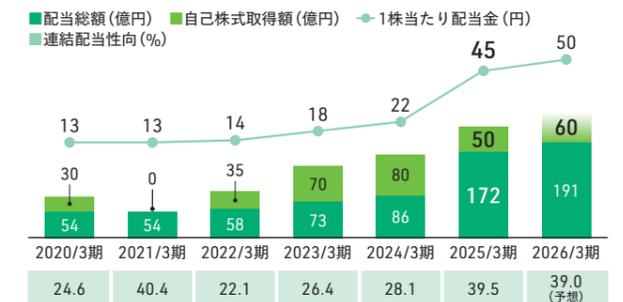
今期(2026年3月期)は1株当たり配当金を5円増配し年間50円とし、5期連続の増配を予定しています。また、7月には上限を60億円とする自己株式の取得を決議しております。

今後も利益水準やリスクテイクの状況、資本水準等のバランスに配慮しつつ株主還元の拡充をめざしていきます。

株主還元方針(2025年3月期より適用)

配当につきましては、配当の維持または増配を行う累進配当を基本とします。配当性向は親会社株主に帰属する当期純利益の40%を目安とし、利益成長を通じて増配を実現していきます。また、自己株式の取得は、資本水準や資本効率、成長投資機会や市場動向を踏まえて機動的に実施します。

【株主還元の実績】



政策保有株式の縮減

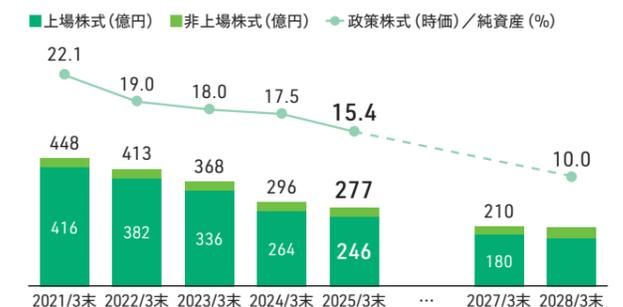
当行グループは2022年3月末からの5年間で上場政策保有株式の簿価残高を200億円(簿価ベースで半減)縮減する目標を2022年11月に公表しています。2025年3月末現在で136億円の縮減が進んでおり、進捗率は68%となりました。なお、解消合意済まで含めた場合の進捗率は8割を超えています。

また、政策保有株式時価の連結純資産額に占める比率は15.4%まで低下しました。新中計は2028年3月末までに10%未満にすることを掲げています。

政策保有株式の縮減は、資本を解放する効果が大きく、成長分野へのリスクテイクに向けた重要な施策の一つとなります。また、政策保有株式の売却益を活用した有価証券ポートフォリオの再構築など資産の質向上にもつながっています。

今後も着実な縮減に向けて、株式保有先との解消合意の交渉を進めていきます。

【政策保有株式(簿価)と純資産割合(時価)の推移】



おわりに

国内外の情勢をみますと、非連続な変化や不確実性の高まりなどから我々を取巻く環境は大きく変化しています。新しい中計「Growth with "Purpose"」では、パーパス営業を深化させることとサステナブルな地域経済圏の構築によって、地域と当行グループがともに持続的な成長を実現していく未来を描いています。

また、本年4月には、第四北越フィナンシャルグループとの経営統合に関する基本合意を発表しました。「相互信頼・対等統合」の基本方針の下、単なる「足し算」ではなくトップラインシナジーの最大化に向けた「掛け算」の統合を実現していきます。

今後も群馬銀行グループは、企業価値向上に向けた諸施策を展開し、みなさまのご期待にこたえられるよう努めてまいりますので、引き続きよろしくお願いたします。



地域金融の未来を担う トップランナーへの挑戦と今後の課題



社外取締役
金井 沢治

社外取締役
西川 久仁子

社外取締役
近藤 潤

社外取締役
大杉 和人

群馬銀行は2025年4月より新たな中期経営計画「Growth with “Purpose”」(以下、新中計)をスタートさせました。そこで、新中計の策定経緯や企業価値向上への取組みなどについて取締役会でどのような議論が交わされたのか。また、ガバナンスの実効性、人材育成、株主・投資家との対話など、群馬銀行のさまざまな取組みについて社外取締役としてどのように評価しているのか。最後に4月に発表された第四北越フィナンシャルグループ(以下、第四北越FG)との経営統合に関する基本合意についてもご意見を伺いました。

パーパスと経営の一貫性を軸に新中計策定の議論に参加



—まず、新中計の策定にあたり、取締役会でどのような議論が行われましたか。また、社外取締役として議論に参加するにあたり心掛けたことをお聞かせください。

近藤 新中計策定にあたっては、計画策定の早い段階から取締役会での議論に加わり、ボードメンバー全員でブラッシュアップを重ねてきました。私はこれまで2期6年にわたり当行の中計策定に関わってきました。これまでの「Innovation(改革)」から「Growth(成長)」をつかむ3年間に向けて、新中計が「パーパス」の趣旨に即したものであるかを重視して議論に参加してきました。今回の中計はこれまで一貫して取り組んできたパーパス経営をより深化させ、組織全体に浸透させるための総仕上げであると捉えています。

西川 新中計を策定するにあたって、私が意識したのは継続性と実効性です。前中計から取り組んできた項目については進捗度を精査し課題をきちんと指摘し、新中計の中にどのように反映されているかを確認しました。中計は行員の皆さんの理解も大切ですから、できるだけロジカルかつ具体的にわかりやすい構成にする必要があります。そのため、中計の議論に加わるうえで、「地方銀行はこれから何をめざすべきか」「企業価値をどう高めていくべきか」ということを常に念頭に置きながら議論に参加しました。

大杉 新中計策定にあたって、重視すべきポイントとして以前から申し上げてきたことは、近藤さんもお話されていた「パーパス」経営の徹底です。当行の「パーパス」は私が社外取締役に就任した2021年に制定されました。当時、とても印象的だったのは、頭取が現場の行員一人ひとりの声までも耳を傾け、ボトムアップで力強いパーパスを作り上げたことです。現場の声に根ざしたこの「パーパス」は、まさに現場と経営をつなぐ理念としてふさわしいものです。今回の新中計では「パーパス」をより一層浸透させることが最大のポイントだと考え、その重要性を繰り返し主張してきました。実際、その趣旨に沿った中計ができあがったと受け止めています。

金井 私は、今回初めて当行の中計策定に関わりました。新中計の策定に関しては、ストーリー性と一貫性を重視し



ました。「パーパス」から始まり、基本方針である社会的価値と経済的価値の好循環、そして事業基盤の強化、数値目標へといたる一連の流れが、きちんと整合性を持ってつながっているという点に重点をおきました。また、地域金融機関である以上、地域への貢献や行員の満足度といった側面も重要です。こうした点も踏まえ最終的に地域の皆さま・行員・株主・銀行にとってバランスの取れた内容に仕上がったと考えています。

資本コストを意識した経営のフロントランナーとして、 経営トップの考え方が全行員に浸透

—企業価値向上に向けて、どのような議論が行われていますか。また、群馬銀行の現在地をどのように評価していますか。

大杉 「資本コストを意識した経営」という点では、当行は地域金融機関のフロントランナーだと思っています。当行では、資本コストの水準を公表したうえで、達成すべきROE(2028年3月期ROEを10%以上)を明確に打ち出しています。取締役会でもよく伝えていますが、金融業の中心はアセット・ビジネスであり、企業価値向上のためには「リスクアセットの量に対してどの程度のリターンを生み出しているか」が決定的に重要です。この点当行では、RORAの考え方が営業推進の軸に据えられており、リスクに見合ったリターンを稼ぐ感覚が組織の末端までしっかりと浸透しています。また、ROEを高めていくためには、自己資本の水準についても戦略的に考える必要があります。健全性を確保しながら最大限のROEを追求するという、まさに「二兎を追う経営」を力強く実践している点は当行の強みだと私は評価しています。さらには、ROEやRORA、資本コストといった概念は経営層だけが認識していればよいものではなく、営業現場の行員にも理解してもらわなければ本当の意味で

「資本コストを意識した経営」にはなりません。当行では、行員向けの「IR動画」を作成しており、頭取が自ら「資本コストを意識した経営とは何か」についてわかりやすく行員に説明しています。こうした取組みを通じて、経営トップの考え方が全行員に着実に浸透しつつあると実感しています。また、2025年2月に株主還元方針として累進配当の導入を決めたことは、「資本コストを意識した経営」をさらに進化させる大きな決断であり、投資家の皆さまには必ずや前向きに受け止めていただけるものと期待しています。

西川 私は外資系金融機関でリスク管理に携わっていた時期があります。そこで重要視されていたのは、銀行業は「リスクをどう把握し、いかに定量化するか」という点でした。この観点から見ると、当行はリスクに見合った収益性を意識した経営が徹底されていると評価しています。大杉さんがお話されていたように、近年の当行の経営にはストーリー性があり、こうした経営が徹底されてきたことがROEの向上、株主の評価につながっていると考えています。

金井 私が「なるほど」と感じるのは、当行は数字に対するコミットメントを恐れず明確に打ち出している点です。ROEや当期純利益といった目標数値を曖昧にせずしっかり提示しています。頭取は「達成できなければ自分の責任

だ」と言い切る覚悟を持っています。その真剣さは、取締役会でもひしひしと感じます。このコミットメントのあり方がこそ、当行の特長です。

近藤 経営トップが方向性や考え方、やり方を示すだけで

先進的なガバナンス体制と誠実な姿勢で 社外取締役の指摘を施策に反映

——コーポレートガバナンス・コードが規定されてから10年になりますが、群馬銀行のガバナンスの実効性をどのように評価していますか？

近藤 当行のガバナンスは実効性を伴っていると評価しています。取締役会のボードメンバーは多様性に富んだ方々が揃っています。また、指名・報酬諮問委員会は社内1名に対して社外4名で構成され、社外取締役の人数が社内取締役を大きく上回っています。

金井 当行のガバナンスの特長をひと言で言うと「真面目な会社」です。一つの例では、私が取締役会で何かを発言した際、次の取締役会で「前回のご発言について、検討を

はなく、自らの言葉で説明することで現場の行員まで経営のトップの思いが浸透しています。これは、これまで6年間で積み上げてきた成果だと考えています。

進めた結果、このように対応いたしました」と丁寧な報告を受けたことが何度もあります。社外取締役から提起された課題を放置することなく、即座に対応する誠実な姿勢が当行には根づいています。

西川 私も就任時より「真面目な会社」と感じています。以前は中長期的なテーマへの発言に対しては「反応が薄い」といった印象でしたが、最近は明らかに違います。人事制度をはじめとする各種施策が見直されていますが、その多くが、社外取締役が取締役会で指摘した内容を組織として検討したうえで、現実の施策に落とし込んでいます。この点は企業としての成長も感じられ評価しています。

人材育成面では評価。

群馬銀行ならではのサステナビリティ像の言語化・共有を

——人的資本の充実に向けた取組みを含めて、群馬銀行のサステナビリティへの取組みについての評価と今後の課題などをお聞かせください。

西川 サステナビリティ経営に関しては、当行が人的資本の充実や行員のウェルビーイングといったテーマに対して、中計の重要施策として明確に取り組んでいることは評価できます。一方で、多様性といった点ではまだ不足していると感じています。女性活躍推進だけではなく、今後は

外部人材や若手の活用などさまざまな観点が必要となります。そういった点では、今回の経営統合は多様性を広げるよい機会となると思います。サステナビリティの世界は国際的な環境下においてルールの変更もあるので、世界の動きを整理して群馬銀行ならではのサステナビリティの枠組みを検討していく必要があると思います。

大杉 西川さんが指摘されている点については、ジョブ型人事制度の導入など、我々の意見も踏まえさまざまな施策に取り組み始めていることは評価できる一方で、やはり当行の文化や地域金融機関としての使命に根ざした「群馬銀行らしいサステナビリティ像」をもう一步踏み込んで言語化し、共有していくことが必要だと感じています。

近藤 当行の更なる企業価値の向上には、人材の育成が大切です。近年では、外部企業やグループ企業に若手行員を積極的に送り出すなど、思い切った施策も展開しています。若いうちにさまざまな現場に出て、現実のビジネスを肌で学ぶ経験は重要であり、当行はこうした実地経験を積極的に進めています。

金井 行員の外部企業などへの派遣やこれまでとは異なる環境でチャレンジできる機会を提供することは、マネジメント能力の醸成にもつながる良い施策です。若手の方々には、ぜひ自ら手を挙げてさまざまなことに挑戦していただきたいと思っています。



国内外において新たな取組みを導入。 積極的なIR活動を評価

——株主・投資家とのエンゲージメントについて、群馬銀行の取組みを社外取締役としてどのように評価していますか？

大杉 株主・投資家とのエンゲージメントでは、当行は従来の活動に満足することなく、新たな取組みを積極的に取り入れるなど、質・量ともに充実を図っています。特徴的な取組みとしては、2024年2月より海外投資家向けに頭取が英語で経営状況や群馬県の特徴などを「CEOメッセージ」として配信しています。このような頭取の動画配信は地銀初の試みとして投資家から高い評価を得ています。また、欧米・アジアでの海外IRの実施など海外投資家との接点拡大にも積極的に努めています。さらに、国内においても地

元上場企業と合同でIR説明会を開催し、個人投資家の裾野拡大に向けた新たな取組みを展開しています。こうした国内外での活動が評価され、2025年1月に「ディスクロージャー優良企業選定制度」の評価対象企業に正式採用されました。地銀セクターにおける当行のプレゼンスはトップレベルだと確信しています。

近藤 株主や投資家の皆さまとのエンゲージメントでは、国内に留まらず海外に向けても新たな取組みを積極的に取入れ、他行との差別化を図っています。ステークホルダーの皆さまにわかりやすく説明することで「群馬銀行は着実に成長している」と実感していただくことが企業価値向上につながるものと考えています。

地域金融機関の未来を描くロールモデルとしての経営統合

——最後に、4月に発表された第四北越FGとの経営統合に関する基本合意について、ご意見や期待することなどをお聞かせください。

近藤 第四北越FGと当行はパートナーとしての相性がよく、大きな可能性を秘めています。双方の強みを掛け合わせることで、より大きな成長を目指すことができます。楽しみな点の一つは市場の補完関係です。たとえば、群馬県には海はありませんが、新潟県に営業基盤を広げれば港という新たな物流拠点を手に入れることができます。当行のお客さまにとっても、これまでになかった視点で新たなビジネスチャンスを創出できるのではないのでしょうか。

西川 今回の基本合意は、双方にとって企業価値の向上に資するものと考えます。私はコンサルタント時代に米国のリージョナルバンクやインベストメントバンクの動向を調査した経験があります。当時、地域金融機関は地域に根差しつつ、M&Aによって規模を拡大していくという動きが主流でした。今回の基本合意もまさにそうした流れに沿ったものであり、成長戦略の一環と考えています。そして、今回の統合は単なるスケールメリットにとどまりません。両行の強みが明確に異なっており、それを補完し合う形が魅力です。たとえば、第四北越FGは非金利業務に強みを持っており、当行は預貸率が高く、高い資本効率を有しています。それぞれの強み・長所を融合させることで、より強固な地域金融グループが形成できるはずだと考えています。

大杉 この経営統合が成功すれば、地域金融機関が経営の未来像を描く一つのロールモデルになり得ると考えています。「自分たちも県境を越えて経営統合に踏み出そう」と

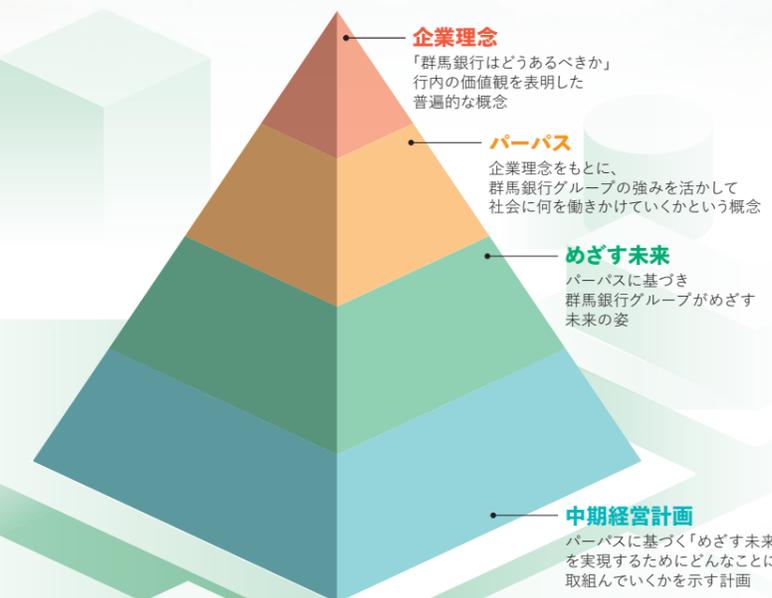


考える動きが全国に広がっていく可能性があります。それほどまでに、今回の基本合意には大きな意義があると考えています。

金井 一般論として、どの業界の経営者も「組織を大きくしたい」との思いを持っています。今回の構想を初めて聞いたとき「どういう意図で行うのか？」「当行にとって本当に意味のあることなのか？」ということ率直に確認しました。取締役会場でさまざまな角度から意見を投げかけ、頭取をはじめ社内取締役とも幅広く議論を重ねました。頭取からは、今回の統合を成功させ、地域金融の未来を担うという強い決意を感じ、決断に至った背景や地域に対する想いも明確で、十分に納得できるものでした。みなさんと一緒に統合の成功と統合効果の最大化に向けて後押しをしていきたいと考えています。

2 群馬銀行について

企業理念 / パーパス / めざす未来 / 中期経営計画



企業理念

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

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

中期経営計画

Growth with "Purpose"
(計画期間：2025年4月～2028年3月)

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

○「つなぐ」力
1932年に群馬大同銀行として誕生した私たちの原点は、お金の貸し手と借り手を「つなぐ」こと。すなわち、お金をお預かりし、それをお貸しして経済を循環させることであり、これからも私たちの主要な役割であり続けます。

さらに、お金(金融)だけではなく、地域・企業・人々に「つなぐ」ことや、私たちが持つサービスや情報などの資源を地域・企業・人々に「つなぐ」ことを通して、さまざまな価値と価値をつないだり、新たな価値を生み出したりすることが、社会から期待されていると考えています。

こうした社会からの期待に応えるために、これまでに培ってきた私たちならではの強みを活かしつつ、私たち一人ひとりが「つなぐ」ことに取り組んでいきます。

例えば、私たちのネットワークや情報力を活かして、私たちが持つ資源をお客さまに「つなぐ」ことで経営課題を解決したり、後継者が未定のお客さまに次世代の担い手を「つなぐ」ことでお客さまや地域の未来を持続的にしたり、世界の投資機会をお客さまに「つなぐ」ことでお客さまの未来を豊かで安心にする、といったことが挙げられます。ひとつひとつの「つなぐ」は小さなことかもしれませんが、たくさん

「つなぐ」が、やがて利根川のように大きな流れとなり、地域の豊かな未来につながっていきます。

○地域の未来をつむぐ

「地域」とは、私たちが本店を置く群馬県だけを表現するのではなく、私たちのネットワークがおよぶ地域や企業・人々といったステークホルダー全般を表現しています。

私たちが「つなぐ」力をもとに目指すべき「未来」は、経済的な豊かさだけでなく、地球環境の保全や、高齢化・人口減少など社会課題への取り組みを通じた持続可能な社会です。「つむぐ(紡ぐ)」という言葉は、繭(まゆ)から取出した繊維をより合わせて糸を作ることを意味しますが、私たちが本店を置く群馬県は、世界遺産である富岡製糸場に象徴される繊維産業を中心に発展してきた地域です。こうした郷土の歴史を大切にしつつ、地域の豊かな未来をつむいでいく存在でありたいと考え、「つむぐ」という言葉に思いを込めました。

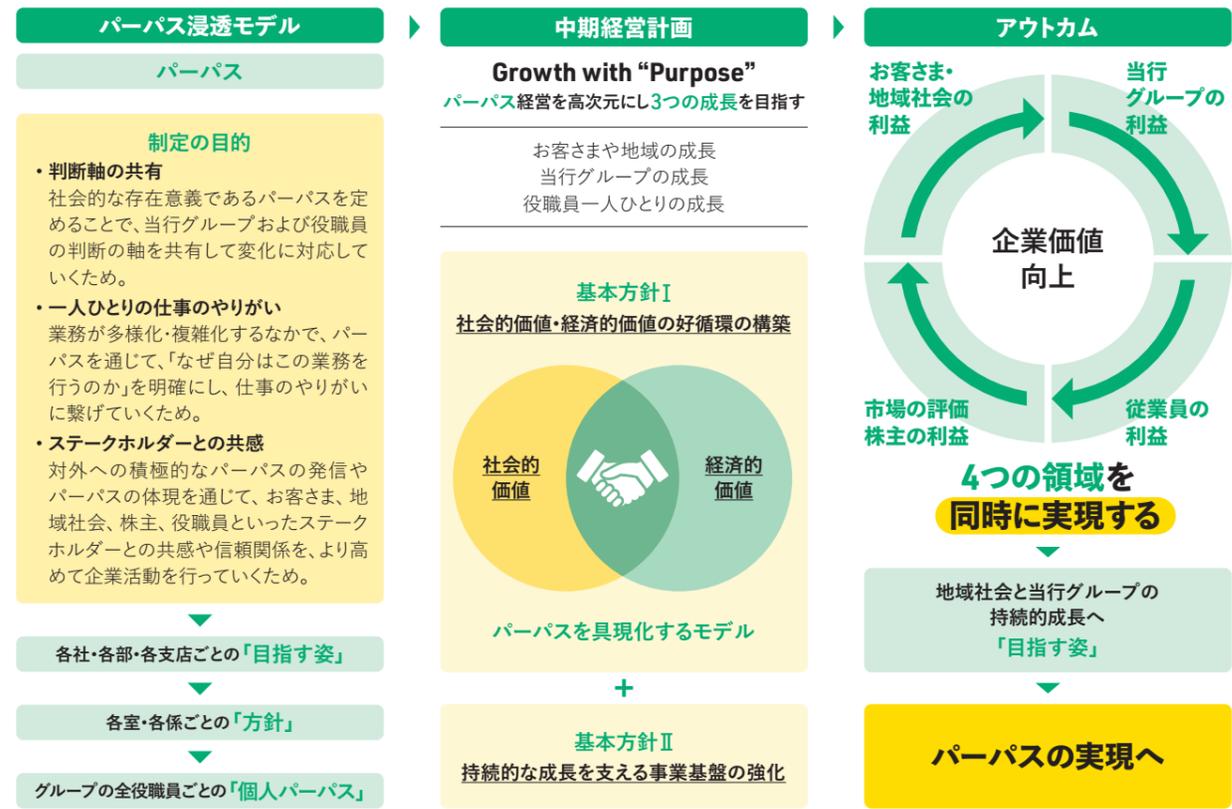
私たち群馬銀行グループは、「つなぐ」力で、地域のみならずお客さまとともに、豊かな未来をつむいでいきます。
(2021年11月20日制定)

群馬銀行グループの「パーパス経営」

◆ 私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます

群馬銀行グループは2021年11月20日、「パーパス」を制定しました。多くの社会課題に直面するなか、「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、パーパスとして決めました。

2025年4月よりスタートした新中期経営計画「Growth with "Purpose"」においては、前中期経営計画にて取り組んできた「パーパス経営」を、より高次元にしていきます。
新中期経営計画 ▶ P.34



◆ パーパス経営のステップ

- 【設定】2021年11月**
- パーパス検討にあたり、グループ役員から①～③について意見を募集し、755件の応募があった。
 - ① 当グループの本質的な強み
 - ② 社会から期待されていること
 - ③ 当グループの存在意義
- 【浸透】2021年11月～**
- 個人
 - ・パーパスに基づき、行員一人ひとりが「個人パーパス」を設定。
 - ・個人パーパスは部店内で共有、実現に向けて相互支援。
 - ・個人パーパスをもとに目標設定。
 - 地区、支店
 - ・パーパスに基づき「地域戦略」を策定。
 - ・パーパスと地域戦略に基づき各営業店が「中期営業店経営方針」を策定。
 - 浸透ツール
 - ・頭取が説明する行員向け動画の発信。
 - ・営業店、本部でのポスター掲示。
 - ・名刺への掲載、新聞広告。
- 【実践】2022年4月～**
- 2022年4月、パーパスを軸とした前中期経営計画「Innovation for "Purpose"」を策定。
 - 2023年7月、個人パーパスに対する取り組みを表彰する「個人パーパス AWARD」を実施。
 - 2025年4月、新中期経営計画「Growth with "Purpose"」を策定。
- 収益目標に加え、パーパス実現に向けた計数目標である「つなぐKPI」やパーパス実現に向けた活動(プロセス)を評価・表彰。
- 「社会的価値」と「経済的価値」を両立する銀行グループへ



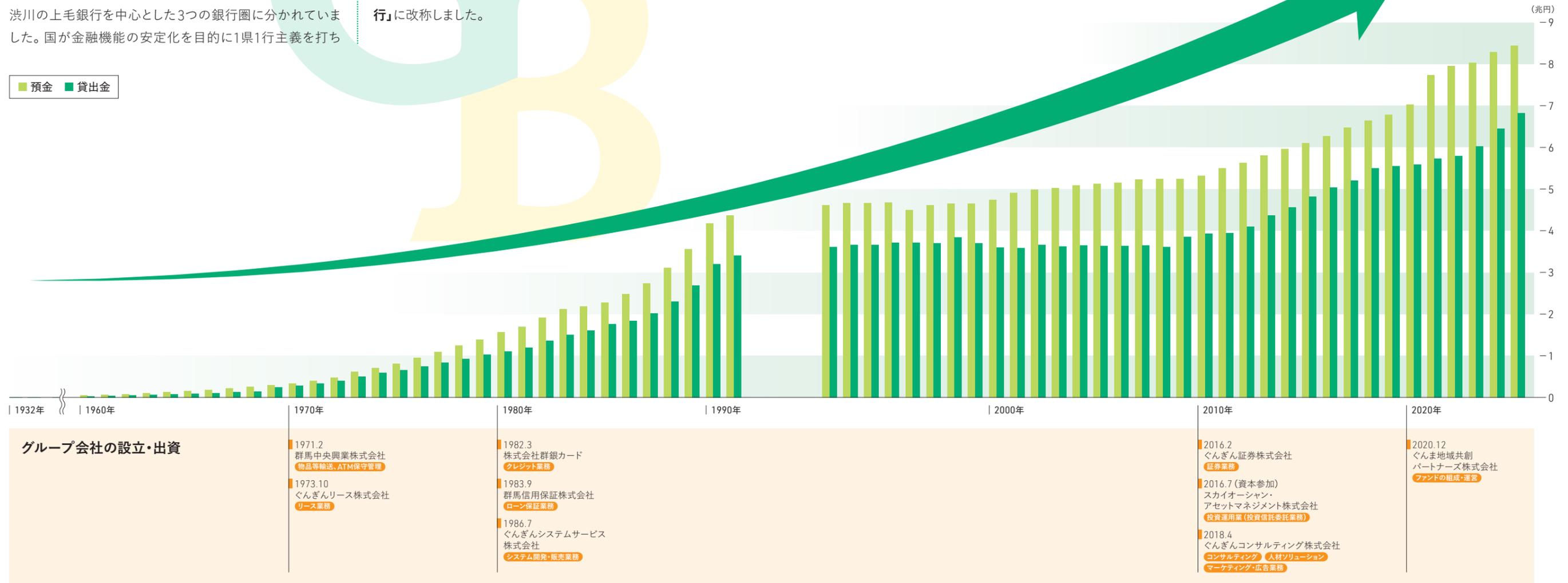
深井頭取と若手行員によるパーパス策定に向けた意見交換会

群馬銀行グループのあゆみ

群馬銀行の源流は、1878年(明治11年)の「第三十九国立銀行」の設立まで遡ります。第三十九国立銀行は、1898年(明治31年)に三十九銀行となるなど、形態や名称を変えながら、群馬県内最大の銀行として、繊維産業を中心とする県内企業への資金供給を行っていました。昭和初期、県内の銀行は、前橋の群馬銀行(第2次)、高崎の上州銀行、渋川の上毛銀行を中心とした3つの銀行圏に分かれていました。国が金融機能の安定化を目的に1県1行主義を打ち

出すなか、1932年(昭和7年)に群馬県は自ら出資し、群馬県金融株式会社を設立、同社が群馬銀行(第2次)・上州銀行と合併し、名称を「群馬大同銀行」としました。なお、当行はこの合併を決定した株主総会の開催日(11月20日)を当行の創立記念日としています。群馬大同銀行は、戦中・戦後の混乱期を乗り越え、1955年(昭和30年)に行名を「群馬銀行」に改称しました。

■ 預金 ■ 貸出金

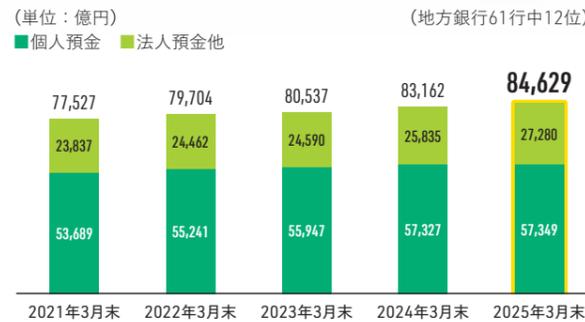


○主な出来事

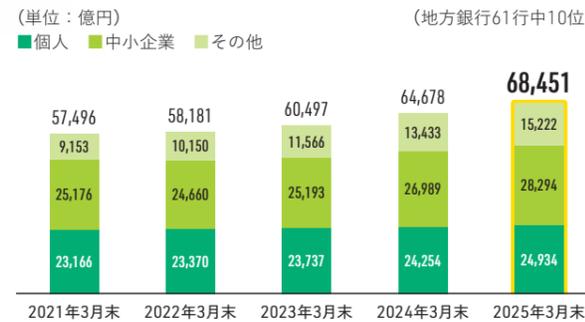
創立～	1960年代～	1980年代～	2000年代～	2020年代～
1932年 群馬大同銀行創立 1955年 株式会社群馬銀行に商号変更  創立当時の 群馬大同銀行本店	1969年 東京証券取引所に株式を上場 1972年 現本店竣工  竣工時の 現本店	1983年 群馬経済研究所設立 1992年 企業理念制定 シンボルマーク制定 1995年 群馬銀行環境財団設立 (現ぐんぎん財団)  制定時の シンボル マーク 群馬銀行	2009年 「群馬銀行環境方針」制定 2019年 「群馬銀行グループSDGs宣言」制定 	2020年 地銀10行による広域連携「Tsubasaアライアンス」参加 2021年 群馬銀行グループ「パーパス」制定 第四北越銀行との連携協定 「群馬・第四北越アライアンス」締結 2022年 足利銀行との連携協定 「りょうもう地域活性化パートナーシップ」締結 群馬銀行グループ 「サステナビリティ方針」制定 第四北越フィナンシャルグループとの経営統合に向けた基本合意書締結  パーパス公表の 記者会見にて  群馬銀行と第四北越フィナンシャルグループの基本合意 左：群馬銀行 深井彰彦頭取 右：第四北越FG 殖業道郎社長

財務情報ハイライト

預金残高 2025年3月末残高 8.4兆円



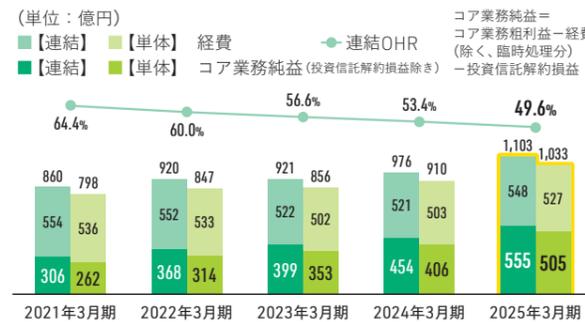
貸出金残高 2025年3月末残高 6.8兆円



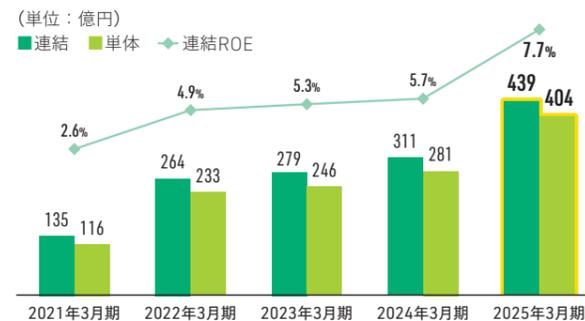
コア業務粗利益の内訳



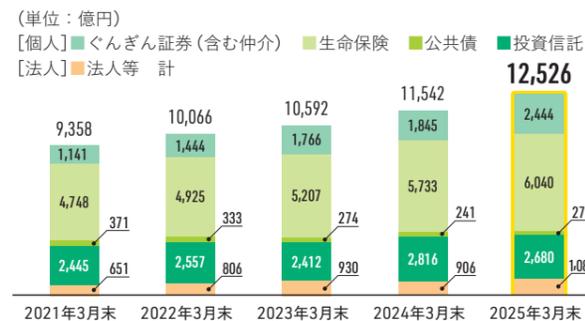
コア業務純益(投資信託解約損益除き)



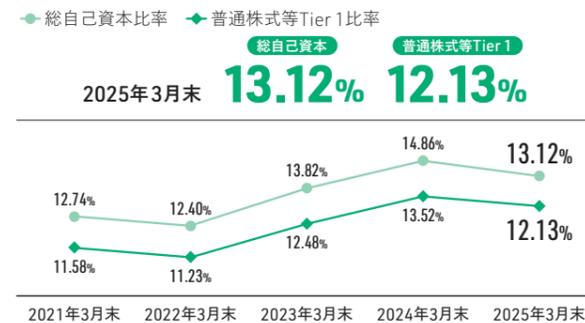
当期純利益



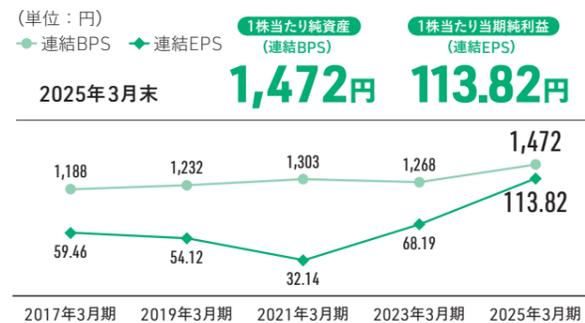
預かり金融資産残高(含む、ぐんぎん証券)



連結総自己資本比率(国際統一基準)



1株当たりの指標(連結)



非財務情報ハイライト

地域経済の持続的発展

事業承継課題解決件数



相続関連業務成約件数



キャッシュレス取扱高



地球環境の保全と創造

温室効果ガス排出量



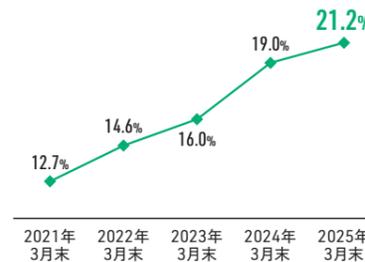
サステナブルファイナンス累計実行額



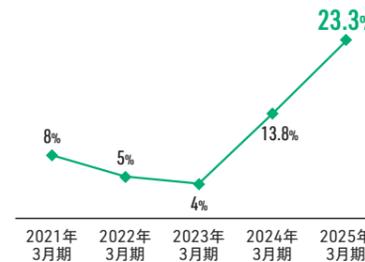
※2022年度以降の累計実行額。サステナブルファイナンスは、環境課題(再生可能エネルギーや省エネ設備等)や、社会課題(創業、事業承継、医療等)の解決に資するファイナンスを対象としています。

多様な人材の活躍推進

女性管理職比率



中途採用比率



スペシャリスト職群任命者数



パートナーシップの推進

群馬県内の 地公体との連携協定



SDGs私募債等による寄付 (累計額141,970千円/1,020件)



外部連携



3 群馬銀行グループの価値創造ストーリー

群馬銀行グループの価値創造プロセス

マテリアリティ
パーパス実現に向けた重点課題

地域経済の持続的発展

人口減少・少子高齢化への対応

DXへの対応

地球環境の保全と創造

人的資本の充実

確固たるガバナンスの構築

インプット

強み ▶ P.28、30

財務資本 2025年3月末現在

預金残高 8兆4,629億円
貸出金残高 6兆8,451億円
連結総自己資本比率 13.12%

人的資本

従業員数(連結) 2,927人
女性管理職比率 21.2%
専門資格保有者数^{※1} 294人
中途採用比率 23.3%

※1 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等の保有者の合計

知的資本

グループ総合力 9社

社会関係資本

国内店舗数 160店舗
国外拠点数 1店舗3駐在員事務所
預金シェア^{※1} 38.3%
貸出金シェア^{※1} 34.6%
メインバンクシェア^{※2} 45.29%

※1 2024年3月末/金融ジャーナル増刊号「金融マップ」2025版より
※2 帝国データバンク「群馬県内企業「メインバンク」動向調査(2024)」より

自然資本

森林面積^{※1} 42万7千ha (関東地方1位)
観光資源(温泉地)^{※2} 97か所 (関東地方1位)

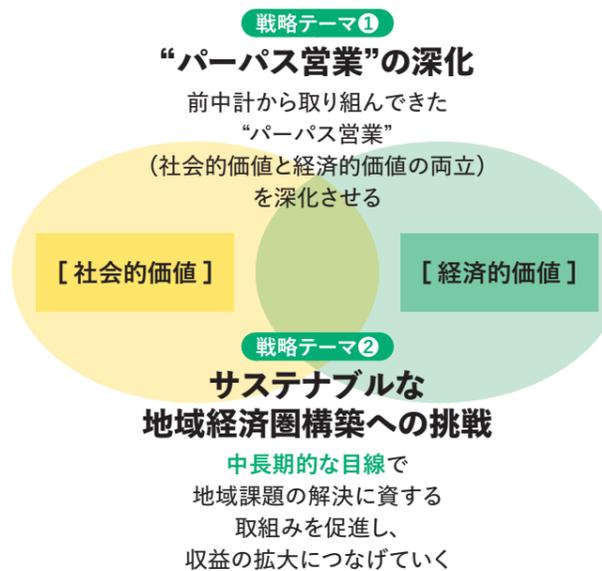
※1 「ぐんまの森林・林業」(群馬県)より
※2 環境省「温泉に関するデータ」より

群馬銀行グループは、パーパスを基軸とした事業活動を通じて、お客さま・地域社会、株主・投資家、従業員など、各ステークホルダーの皆さまへ価値を提供し、持続可能な社会の実現と経済的価値の創造に努めています。

創造される価値は、当行グループが活用する資本を増強し、当行グループの企業価値を高め、さらなる価値の創造へとつながります。

アクティビティ
中期経営計画
「Growth with “Purpose”」

基本方針Ⅰ
社会的価値・経済的価値の好循環の構築

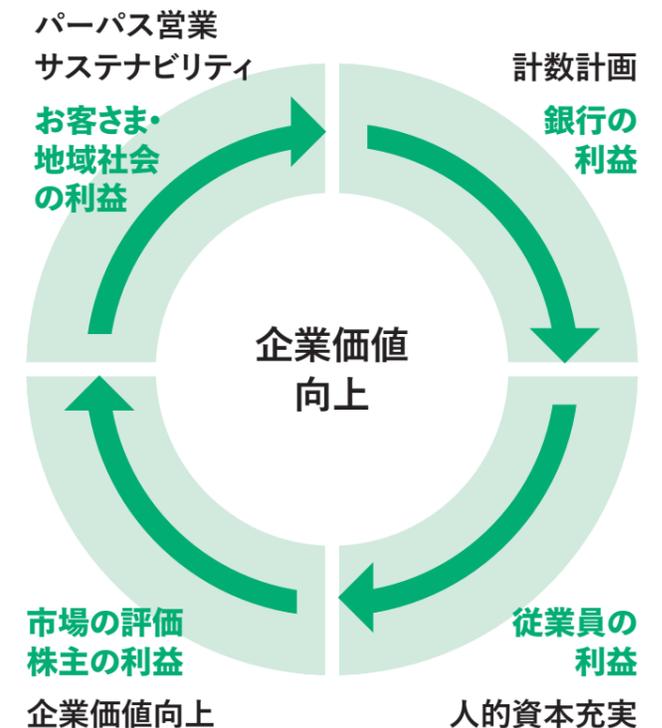


+

基本方針Ⅱ
持続的な成長を支える事業基盤の強化

- 戦略テーマ
- ①DX・業務改革
 - ②データ利活用
 - ③人的資本
 - ④RORA経営
 - ⑤ガバナンス
 - ⑥グループ連携・外部連携

アウトカム



地域社会と当行グループの持続的成長へ
「目指す姿」

パーパスの実現へ

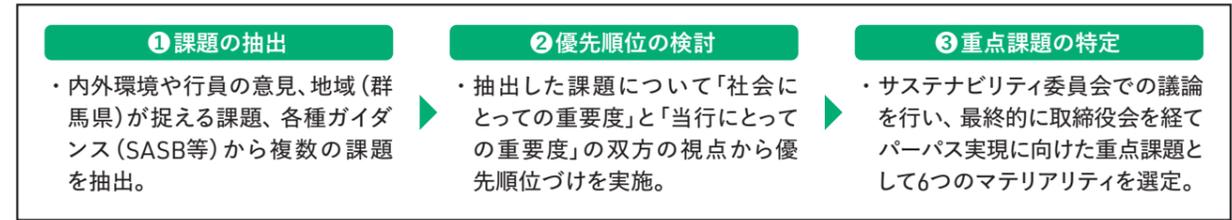
マテリアリティ(パーパス実現に向けた重点課題)と取組み

当行グループは、2025年4月からスタートした中期経営計画「Growth with “Purpose”」の策定にあたり、マテリアリティを「パーパス実現に向けた重点課題」と定義したうえで、「社会にとっての重要度」と「当行にとっての重要度」の双方の視点から6つのマテリアリティを選定しました。

※当行グループは、「群馬銀行グループサステナビリティ方針」を制定し、マテリアリティおよび取組方針を定めています。

サステナビリティ方針 ▶ P.58

○マテリアリティの特定プロセス



マテリアリティ	機会とリスク	中期経営計画における主な取組み	関連するKPI	関連するSDGs
地域経済の持続的発展	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ●お客さまの経営課題の多様化、高度化によるソリューション提供機会の増加・拡大 <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ●社会・産業構造の変化への対応の遅れによるお客さまの事業停滞・業績悪化や地域経済の低迷 	<ul style="list-style-type: none"> ●最適な価値提供を目的としたセグメント戦略に基づく営業体制の再編 ●「つなぐプロセス」を起点としたゴール・ニーズベースの営業活動深化 ●事業承継・脱炭素・人材不足・DXなど地域課題解決に資する営業力強化 ●地域産業の活性化やスタートアップ企業との連携強化 ●自治体や大学など連携協定先との協業による地域課題解決 <p style="text-align: right;">など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●事業承継課題解決件数 ●ビジネスマッチング件数 ●人材紹介件数 <p style="text-align: right;">など</p>	
人口減少・少子高齢化への対応	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ●人生100年時代に対応する新たな金融商品やサービスの提供機会の増加 <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ●人口減少・少子高齢化の進展に伴うお客さまの減少 ●各世代の多様化・高度化するニーズに対応できないことによる当行の競争力低下 	<ul style="list-style-type: none"> ●個人コンサルティング体制の再編と銀証連携の強化 ●富裕層向けの提案力強化や相続関連業務の強化 ●資産運用立国に向けた投資の裾野拡大とストック収益の増強 ●住宅ローン推進を起点とした資産形成層との取引拡大 ●預金やローン取引拡大に向けたマス層向けマーケティングの高度化 <p style="text-align: right;">など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●預かり金融資産残高 ●無担保消費者ローン残高 ●相続関連支援件数 <p style="text-align: right;">など</p>	
DXへの対応	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ●デジタル化の進展による新たなニーズへのコンサルティング提供機会の増加 ●非対面チャネルでの新たなお客さまとの接点機会の増加や業務効率化による生産性向上 <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ●急速に進展するデジタル化社会への対応の遅れによる当行のサービスの競争力低下 	<ul style="list-style-type: none"> ●キャッシュレス×情報を起点とした地域エコシステム構築 ●デジタルを活用した顧客接点の強化・チャネル連携 ●行内業務の集中化・事務レスへの取組み ●デジタルマーケティングの強化 ●AIの活用強化 <p style="text-align: right;">など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●キャッシュレス取扱高 ●アプリ利用者数 ●デジタル人財目標人数 <p style="text-align: right;">など</p>	
地球環境の保全と創造	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ●脱炭素や生物多様性などへの対応を支援するための新たな金融商品やサービスの提供機会の増加 <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ●自然災害などの発生や各種規制などの強化によるお客さまの事業停滞・業績悪化 ●十分な情報開示を行っていないと判断された場合の当行のレピュテーション低下 	<ul style="list-style-type: none"> ●サステナブルファイナンスを軸とした資金提案やソリューション提案 ●脱炭素関連のソリューション/ファイナンスメニューの拡充 ●自然資本・生物多様性など新たな課題への対応 ●ぐんざん財団を通じた環境保全活動支援 <p style="text-align: right;">など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●サステナブルファイナンス実行額 ●脱炭素化支援件数 ●温室効果ガス排出量 <p style="text-align: right;">など</p>	
人的資本の充実	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ●多様な人材の活躍推進による人材確保や企業風土の醸成、人的資本の最大化 ●人的資本の充実による新たな価値の創造 <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ●多様な価値観や柔軟な働き方への対応ができていないことによる従業員のモチベーション低下や人材の流出 	<ul style="list-style-type: none"> ●経営戦略と連動した人財ポートフォリオ構築 ●ジョブ型人事制度に基づく採用・育成・キャリア支援の実践 ●ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進 ●役職員のWell-being向上への取組み <p style="text-align: right;">など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●中途採用比率 ●女性管理職比率 ●男性育休等平均取得日数 <p style="text-align: right;">など</p>	
確固たるガバナンスの構築	<p>機会</p> <ul style="list-style-type: none"> ●意思決定の迅速化と組織効率の向上などによる収益基盤の多様化・強化 ●透明性と信頼性の向上による顧客満足度の向上 <p>リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ガバナンス不全による当行の社会的信用の失墜や業績悪化 ●意思決定の遅延と資本効率の低下 	<ul style="list-style-type: none"> ●経営戦略と連動した組織設計やグループガバナンスの強化 ●サイバーセキュリティの強化 ●オペレーショナル・レジリエンス確保に向けた取組み ●コンプライアンス最優先の業務運営 ●ステークホルダーとのコミュニケーションの充実 <p style="text-align: right;">など</p>	<p style="text-align: center;">—</p>	

群馬県の強み

首都圏への好アクセスと恵まれた自然環境

交通の要衝としての群馬県

上越・長野・北陸新幹線を中心とした鉄道網、関越自動車道を中心とした道路網が整備され、首都圏だけでなく北陸・甲信越へも好アクセスとなっています。



恵まれた自然環境

過去106年間で震度4以上の地震発生は78回と関東一少なく、自然災害等による罹災世帯数は全国で最も低い水準となっています。

また、年間の日照時間の長さは全国第2位であり、冬季の降雪量は平野部では比較的少なく恵まれた自然環境です。

【震度4以上の地震発生回数】

(1919/1/1～2025/3/31)

順位	都道府県	発生回数
1	群馬県	78回
2	神奈川県	122回
3	埼玉県	166回
4	千葉県	240回
5	栃木県	248回
6	茨城県	399回
7	東京都	580回

【自然災害等による罹災世帯数】

(2014～2023)

順位	都道府県	罹災世帯数
1	群馬県	443
2	東京都	2,397
3	神奈川県	3,075
4	埼玉県	5,795
5	栃木県	7,434
6	千葉県	8,654
7	茨城県	8,720

【日照時間(年間)】

(2023年度)

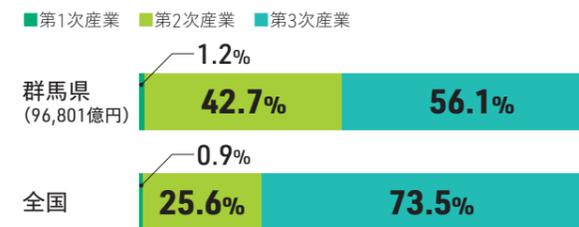
順位	都道府県
1	埼玉県
2	群馬県
3	山梨県
4	静岡県
5	茨城県

出所：群馬県「群馬県のIR資料」(2025年6月)

～恵まれた自然環境が投資を呼び込み、良好な経済基盤を創出～

群馬県経済を牽引する製造業

【産業別名目県内(国内)総生産割合】(2022年)



【製造品出荷額等】(2022年)



【製造品出荷額等全国1位の製品】(2022年)



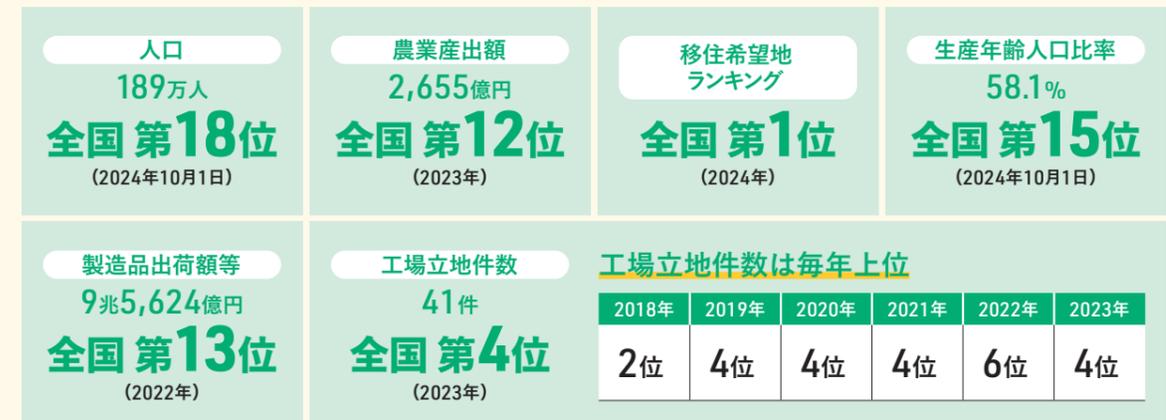
魅力ある観光資源

- 温泉地の数は97か所と関東で1位、全国では8位
- 世界遺産「富岡製糸場と絹産業遺産群」
 - 日本初の官営模範器械製糸工場として操業開始。産業遺産としては、国内初の国宝。
- 豊富な水資源を活かした「水力発電」の最大出力は全国6位



出所：環境省「令和5年度温泉利用状況」、経済産業省 電力調査統計表2024年度(都道府県別発電所数、出力数 2025年2月)

群馬県の主要データ



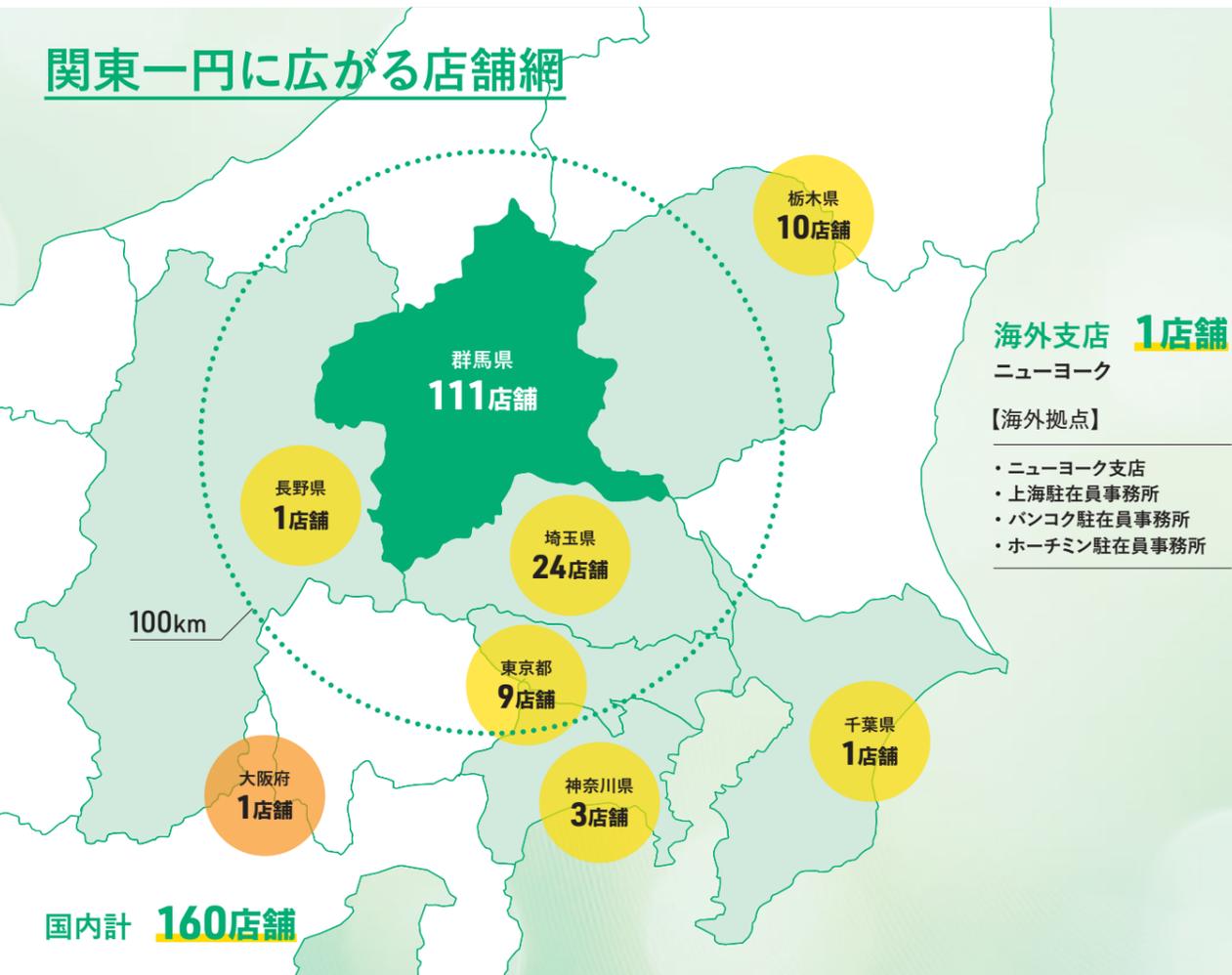
出所：群馬県「群馬県のIR資料」(2025年6月)

群馬銀行グループの強み

◆ 国内外における充実した店舗・拠点ネットワーク

国内では、群馬県を中心に1都1府6県に店舗を置き、関東一円に広がる店舗網を生かした営業を行っています。
海外では、アメリカ、中国、タイ、ベトナムに、1支店、3駐在員事務所を展開しています。特に、ニューヨークに支店を設置していることが当行の特徴です。海外拠点では現地の金融機関などと連携しながら、国内取引先企業の海外展開支援を行っています。

関東一円に広がる店舗網



◆ 群馬銀行グループの連携

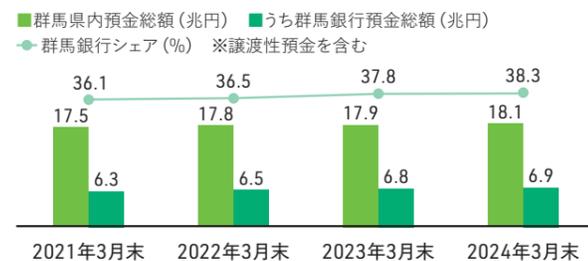
群馬銀行グループは連結子会社6社、持分法適用子会社2社および持分法適用関連会社1社で構成され、銀行業を中心に幅広い金融商品・サービスを提供しています。グループ機能の活用やグループ連結の強化を通じてグループ収益の最大化を目指すとともに、グループ一体で既存の事業領域にとどまらない価値を創造・提供し、地域の発展に貢献していきます。



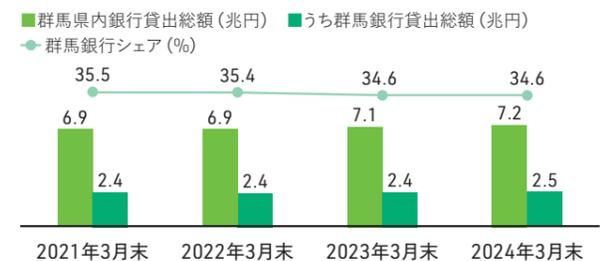
◆ 強固な顧客基盤

長年にわたり構築してきたお客さまとの信頼関係に基づき、群馬県内のシェアは預金・貸出金ともに30%以上となっています。

【群馬県内預金※】



【群馬県内貸出金】



出所：金融ジャーナル

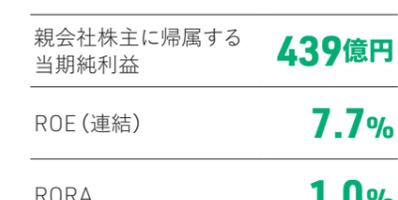
◆ 健全な財務基盤

RORA経営の実践により、地銀トップクラスのROEと低位なOHRに示される、高い経営効率性を有しています。(以下データは、2025年3月期または2025年3月末)

【自己資本】



【地銀上位の収益力】



【低い経費率(効率的な経営)】



中期経営計画の振り返り

当行グループは、2019年にスタートした中期経営計画「Innovation 新次元」から取り組んできた6年間の改革を経て、2025年4月に、新たな中期経営計画「Growth with “Purpose”」を制定しました。新中期経営計画では、これまで取り組んできたパーパスに基づく経営をより高次元にしていくとともに、お客さま・地域、当行グループ、役員一人ひとりの成長をめざします。

フォアキャスト

2019

前々中期経営計画 Innovation 新次元

6年間の「Innovation (改革)」を経て成長をつかむ

基本方針

3つの改革による
経営プラットフォームの転換

- ① プロセス改革
- ② チャネル改革
- ③ 人材改革

ビジネスモデルの進化による
高度な価値実現

2022

前中期経営計画 Innovation for “Purpose”

基本方針

「つなぐ・つむぐ」の基盤となる
デジタル戦略の遂行

5つの改革による
「つなぐ」力の強化

- ① 営業プロセス改革
- ② 業務プロセス改革
- ③ チャネル改革
- ④ 人材改革
- ⑤ 外部連携改革

「つなぐ」力の発揮により
未来を「つむぐ」

2025

新中期経営計画 Growth with “Purpose”

パーパス経営を高次元にし3つの成長を目指す

お客さまや地域の成長
当行グループの成長
役員一人ひとりの成長

基本方針Ⅰ
社会的価値・経済的価値の
好循環の構築

戦略テーマ①
“パーパス営業”の深化
[社会的価値] [経済的価値]
戦略テーマ②
サステナブルな
地域経済圏構築への挑戦

基本方針Ⅱ
持続的な成長を支える
事業基盤の強化

- 戦略テーマ
- ① DX・業務改革
 - ② データ利活用
 - ③ 人的資本
 - ④ RORA経営
 - ⑤ ガバナンス
 - ⑥ グループ連携・外部連携

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

2021年11月 パーパス制定：

私たちは「つなぐ」力で 地域の未来をつむぎます

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2027年度
コア業務純益(億円) (投資信託解約損益除き)	300	306	368	399	454	555	800億円
非金利業務利益(億円)	171	191	205	210	242	256	350億円
親会社株主に 帰属する 当期純利益(億円)	222	135	264	279	311	439	600億円
OHR (%)	65.1	64.4	60.0	56.6	53.4	49.6	45%程度
ROE (%)	4.4	2.6	4.9	5.3	5.7	7.7	10%以上

バックキャスト

中期経営計画「Growth with “Purpose”」

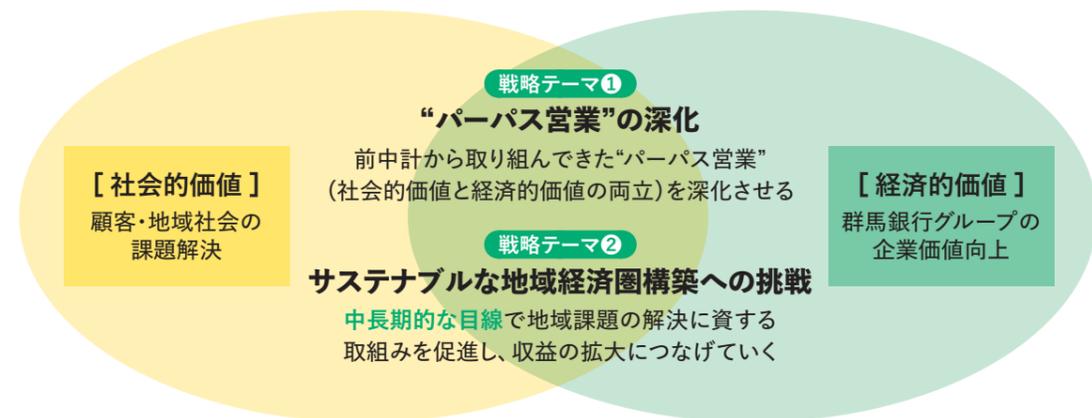
◆ 中期経営計画（骨子）

新しく策定した中期経営計画では、前中期経営計画で取り組んできたパーパスを基軸とした経営をより高次元にしていきます。「めざす姿」を「地域社会と当行グループの持続的な成長」と定め、テーマを「Growth」（成長）とし、中期

経営計画を通して「お客さま・地域」「当行グループ」「役員一人ひとり」の持続的な成長に取り組むことで、「株主の皆さま」をはじめとするステークホルダーの利益の実現を図っていきます。

2025年
中期経営計画 **Growth with “Purpose”** ～地域と群馬銀行グループの持続的な成長に向けて～
計画期間：2025年4月～2028年3月

基本方針Ⅰ | 社会的価値・経済的価値の好循環の構築



基本方針Ⅱ | 持続的な成長を支える事業基盤の強化

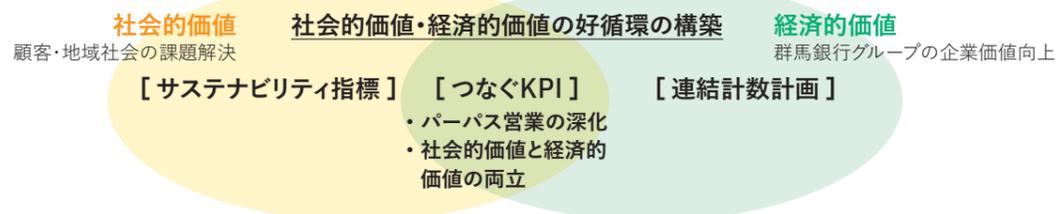
戦略テーマ
①DX・業務改革 ②データ活用 ③人的資本 ④RORA経営 ⑤ガバナンス ⑥グループ連携・外部連携
事業基盤を強化し、パーパスで掲げる「つなぐ」力を高める

◆ 中期経営計画（計数計画）

各計数計画は、中期経営計画の基本方針の1つである「社会的価値・経済的価値の好循環の構築」の達成を目指して設定しました。お客さまや地域社会の課題解決を通じて実現される「社会的価値」と、群馬銀行グループの企業価値向上により実現される「経済的価値」のそれぞれに対し、「サステナ

ビリティ指標」「連結計数目標」を設定しています。また、これらの両立に向けて3年間で重点的に取り組む定量的な目標を「つなぐKPI」として設定することで、KPI達成に向けた取り組みが、社会的価値・経済的価値の好循環を生んでいく仕組みになっています。

【戦略と各計数計画の位置付け】



【計画最終年度（2028年3月期）における連結計数目標】 金利の前提：政策金利0.75%（2026/3月期 下半期以降）で策定

項目（連結ベース）	中期経営計画（2028/3期）		補足説明
	目標	2025/3期比	
コア業務純益	800億円	245億円	資金利益+非金利業務利益-経費 *投信解約損益除き
非金利業務利益	350億円	94億円	役員取引等利益+その他業務利益（債券関係損益除く）
親会社株主に帰属する当期純利益	600億円	161億円	損益計算書における親会社株主に帰属する当期純利益
グループ会社最終利益	60億円	26億円	親会社株主に帰属する当期純利益-銀行単体当期純利益
RORA	1.2%以上	0.2%	親会社株主に帰属する当期純利益/期首期末平均リスクアセット
OHR	45%程度	▲4.6%	経費/(業務粗利益-債券関係損益) *投信解約損益除き
ROE	10%以上	2.3%	親会社株主に帰属する当期純利益/期首期末平均自己資本
総自己資本比率	13.5%程度	0.4%	総自己資本/リスクアセット
コアCET1比率	11.5%	▲0.6%	(普通株式等Tier1資本の額-有価証券評価差額金(益))/リスクアセット

【サステナビリティ指標】 社会的価値実現のため長期的に(10年後を見据え)目指していく 指標。マテリアリティ(パーパス実現に向けた重点課題)を踏まえて設定。

マテリアリティとの関連	項目	2027年度目標	長期的目標	補足説明
地域経済の持続的発展	法人のお客さま1先あたりの労働生産性指数 *2024年度末時点を100として推移を開示	108.0 〔2024年度比 8%増加〕	年率 2.5%の増加を継続	労働生産性：(経常利益+人件費+賃借料+減価償却費+金融費用+租税公課)÷従業員数 *国内の労働生産性(過去5年間で年率平均1.2%増加*)や物価安定目標を上回る水準の目標を設定
DXへの対応	個人のお客さま1人あたりの金融資産残高指数 *2024年度末時点を100として推移を開示	108.0 〔2024年度比 8%増加〕	年率 2.5%の増加を継続	金融資産：預金+預かり金融資産(ぐんぎん証券含む) *3年間は当行グループの個人預金・預かり金融資産計画を踏まえ設定 *長期的には物価安定目標を上回る水準の目標を設定
地球環境の保全と創造	当行の温室効果ガス排出量 お客さまの温室効果ガス排出量前年比削減率 *計測可能先の排出量平均の削減率を開示	ネットゼロ(2030年度)	継続的に削減	内訳はScope1、2 計測可能先(事業者)の増加および排出量の前年比削減を図る
人的資本の充実	従業員のエンゲージメント指数 *2024年度末時点を100として推移を開示		持続的に向上	国内外で幅広く利用されているエンゲージメントサーベイの結果を開示

※公益財団法人日本生産性本部「日本の労働生産性の動向 2024」より算出

【つなぐKPI】 「パーパス営業」(社会的価値と経済的価値の両立)の深化に向けて、3年間で重点的に取り組む 定量的な目標を「つなぐKPI」として設定。

項目	内容	目標	前中計実績比	補足説明
お客さまの事業を未来に「つなぐ」	事業承継課題解決件数(3年間累積)	1,500件	109件	事業承継に資する課題解決により収益化した案件数
	ビジネスマッチング件数(3年間累積)	4,000件	497件	当行グループ会社間のマッチング除く
	人材紹介件数(3年間累積)	350件	43件	「片手型」または「両手型」で成約になった件数
お客さまの資産を未来に「つなぐ」	住宅ローン実行額(3年間累計)	3,500億円	▲252億円	住宅ローンの実行額
	無担保消費者ローン残高(2028/3月末時点)	1,000億円	207億円	マイカーローンなど無担保消費者ローン貸出残高
	預かり金融資産残高(2028/3月末連結)	16,000億円	3,474億円	ぐんぎん証券を含む
	うち投資信託残高(2028/3月末連結)	7,000億円	2,513億円	ぐんぎん証券を含む
	積立投信契約月額(2028/3月末時点)	60億円	30.4億円	ぐんぎん証券を含む
	NISA口座稼働先数(2028/3月末時点)	10万先	3.8万先	NISA口座保有先のうち残高がある先(ぐんぎん証券含む)
相続関連支援件数(3年間累積)	2,000件	895件	遺言信託・遺産整理業務の成約件数	
豊かな環境・社会を未来に「つなぐ」	サステナブルファイナンス実行額(3年間累計)	12,000億円	716億円	環境・社会課題解決を資金使途とする投融資実行額
	脱炭素化支援件数(3年間累積)	1,000件	447件	脱炭素化に関する支援により収益化した案件数
地域のお金を「つなぐ」	キャッシュレス取扱高(2028/3月期)	3,500億円	830億円	群銀カードの決済取扱高

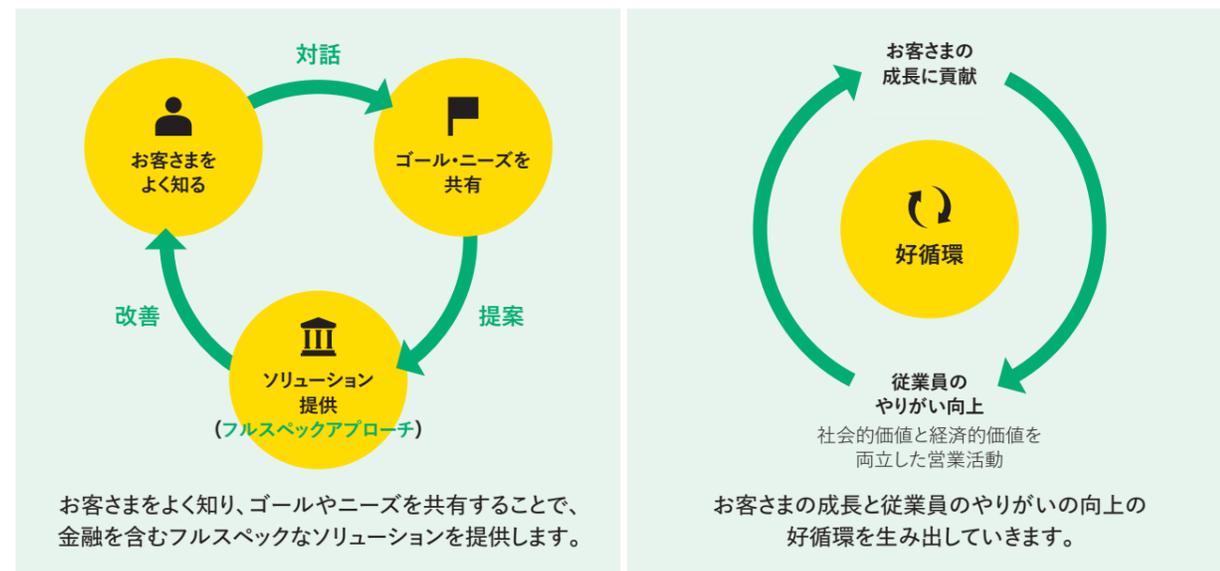
◆ 中期経営計画 基本方針Ⅰ 社会的価値・経済的価値の好循環の構築

パーパスの実現には、社会的価値である「お客さまや地域社会の課題解決」と、経済的価値である「当行グループの企業価値向上」を両立し、好循環を築いていくことが不可欠であると考えており、1つめの基本方針として「社会的価値・経済的価値の好循環の構築」を設定しています。

戦略テーマ① パーパス営業の深化

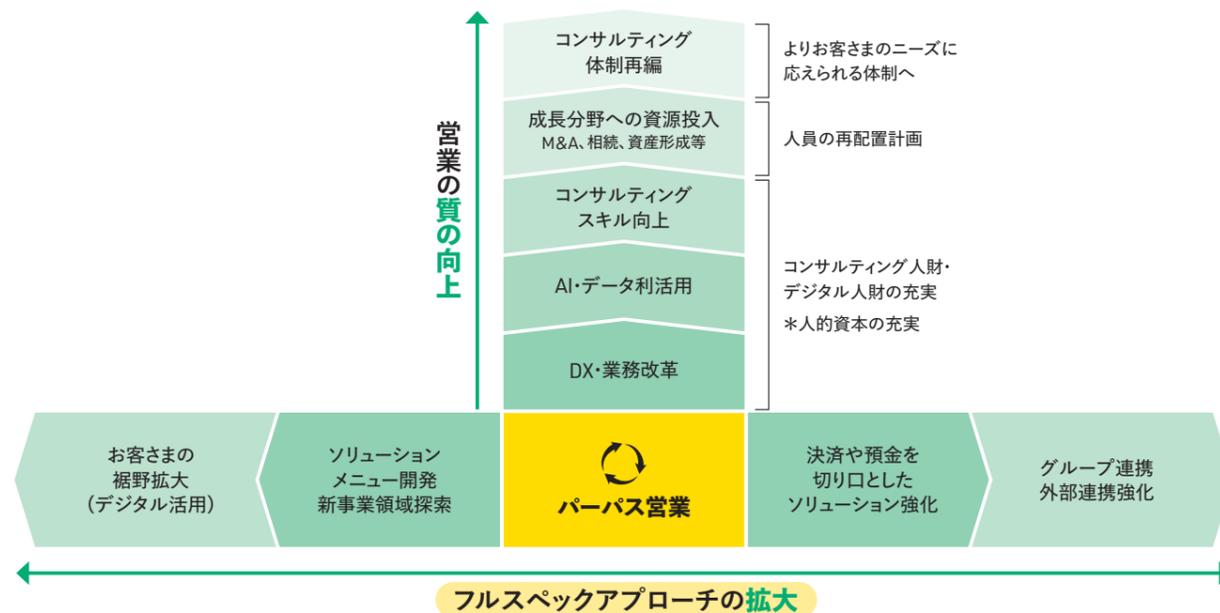
戦略テーマ①に掲げる「パーパス営業」の深化では、パーパス制定を機に取り組んできた、社会的価値と経済的価値を両立した営業活動を通じて、ソリューションの幅の拡大や質の向上に取り組んでいます。

【パーパス営業の概念】



【パーパス営業の深化】

横軸で示したように新たなソリューションの提供やお客さまの裾野の拡大などによって、フルスペックアプローチ（営業の幅）の拡大を図るとともに、縦軸で示したように、営業体制の見直しやAI・データの活用などによって、営業の質を向上させていきます。



戦略テーマ② サステナブルな地域経済圏構築への挑戦

戦略テーマ②に掲げる「サステナブルな地域経済圏構築への挑戦」では、中長期的な視点で地域と当行グループの持続的な成長をめざし、当行グループが地域のハブとなり「地域産業の持続性を高めるエコシステム」「地域企業の生産性を高めるエコシステム」「地域の生活を豊かにするエコシステム」の構築に取り組んでいます。

当行が考えるサステナブルな地域経済圏 (エコシステム)
 当行グループが地域のハブとなり、地域内外のヒト・モノ・カネ・情報といった資源をつなぎ、地域の経済活動の好循環を築くこと

サステナブルな地域経済圏構築に向け、「パーパス営業」を深化させるとともに、中長期的な目線で以下の3つのエコシステムを築く

地域産業の持続性を高めるエコシステム

地域の基幹産業への支援強化やスタートアップ、事業承継への取組み

- 自動車・食品・温泉など地域産業への直接的なアプローチ
- 自治体・地域企業・ファンド等と連携したスタートアップ支援や地域企業とのマッチング
- 自治体と連携した企業誘致
- ファンドを活用した事業承継

地域企業の生産性を高めるエコシステム

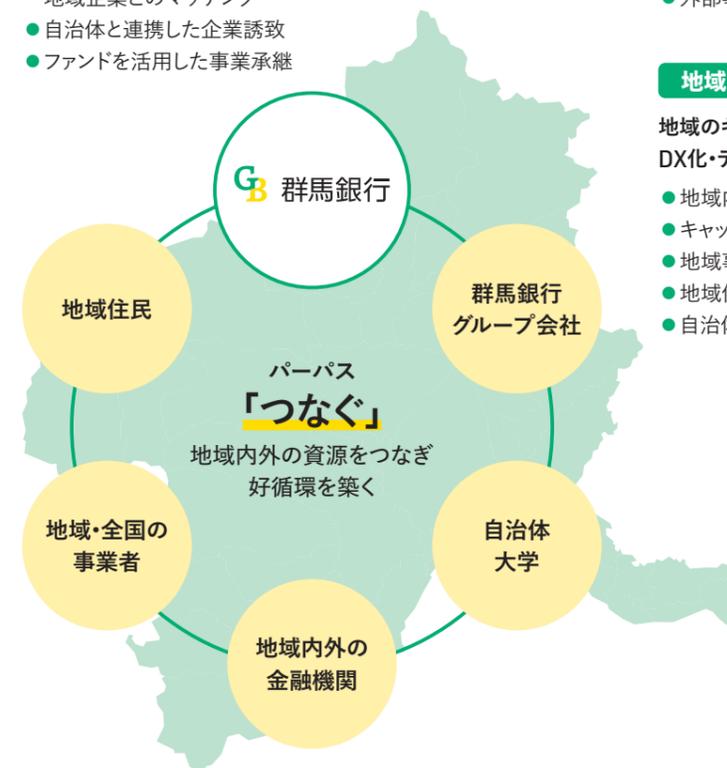
外部連携による事業領域の拡大を通じた地域課題の域内解決への取組み

- 地域事業者の生産性向上に資する新事業領域の検討
- BPOビジネスの展開等による地域のプラットフォーム構築
- 外部事業者との連携を通じたインオーガニック戦略の推進

地域の生活を豊かにするエコシステム

地域のキャッシュレス化やDX化・データ利活用

- 地域内経済活動の効率化と透明化
- キャッシュレス決済やデータ活用
- 地域事業者の生産性向上
- 地域住民の利便性向上
- 自治体・学校等の業務効率化



サステナブルな地域経済圏に向け積極的な投資を行う

- スタートアップ
～ベンチャーファンド等への出資～
- インオーガニック戦略
～事業領域拡大に向けた投資～
- ぐんま地域共創パートナーズ(株)(P.55)を通じた出資
- 主要産業(自動車、観光等)や環境分野への投資

◆ 中期経営計画 基本方針Ⅱ 持続的な成長を支える事業基盤の強化

基本方針Ⅰで掲げる社会的価値と経済的価値の好循環を構築し、持続的な成長を遂げていくためには、その原動力となる当行グループの事業基盤を強化していく必要があります。

そこで、2つめの基本方針として「持続的な成長を支える事業基盤の強化」を掲げ、6つの戦略テーマに重点的に取り組んでいきます。

6つの重点テーマ	掲載ページ
①DX・業務改革の推進	P.42
②データ利活用の強化	P.43
③人的資本の充実	P.44
④“RORA経営”の実践	P.50
⑤ガバナンスの高度化	P.70
⑥グループ連携・外部連携の強化	P.52、54

パーパス営業の深化

法人向けコンサルティング

つなぐプロセス

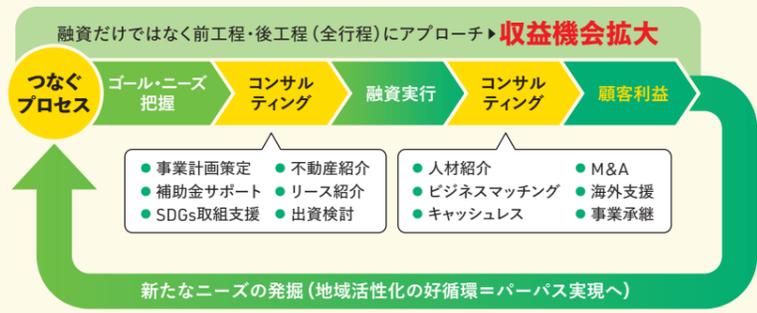
当行は、2022年10月より「つなぐプロセス」を展開しています。「つなぐプロセス」とは、お客さまとの対話から始まり、ゴール・ニーズの共有、そしてお客さまへの的確なソリューションの提供にいたるまでの営業活動を一連のプロセスとして実施するものです。お客さまとの対話を通して、お客さまのめざす姿(ゴール)や、将来に向けた事業の方向性、事業価値を生み出すストーリーを共有し、そこで把握した現在とのギャ

ップを埋めるためのニーズと経営課題が、ソリューション提案の起点となります。開始から2年6か月間で8,965先と面談し、24,000件以上のニーズを抽出しました。



フルスペックアプローチ

お客さまの資金需要に応えるだけでなく、つなぐプロセスを起点に、融資実行の前工程や後工程にもアプローチし、当行グループの機能を活用したソリューションを提案することで、当行グループの収益拡大を図っています。また、こうしたアプローチが、お客さまの利益につながるだけでなく、新たなニーズを発掘し、それに応えていくことは地域活性化にもつながっていくと考えています。

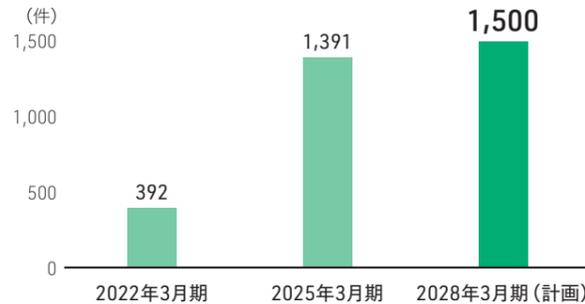


事業承継支援

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、事業承継課題解決件数を計数目標に掲げ、3年間で約1,300先に対し課題解決の具現化に努めました。現中期経営計画の3年間も引き続き、これまでヒアリングした多くのニーズ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きます。

【事業承継課題解決件数(3年間累積)】

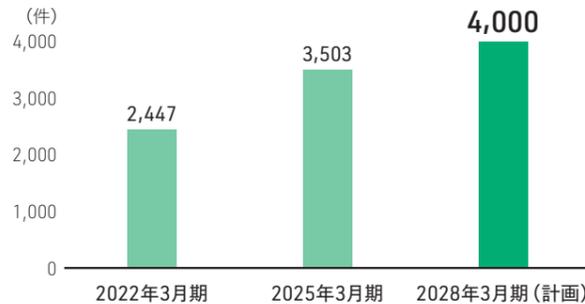


ビジネスマッチング

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。

【ビジネスマッチング件数(3年間累積)】

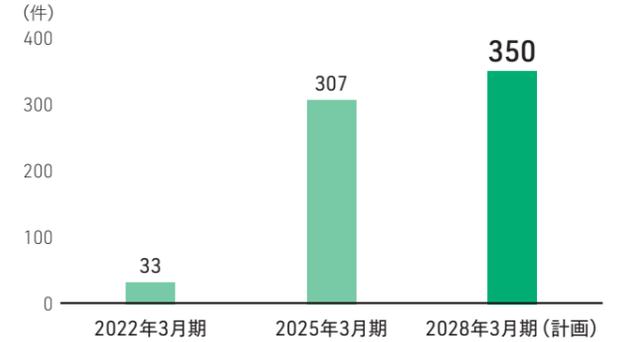


人材紹介

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しました。

現在は、グループ会社のぐんぎんコンサルティングが人材ソリューション事業を行っています。経営幹部や、経営課題解決に必要な専門人材などのニーズに応えることにより、地域企業の成長や生産性向上の実現をめざしています。

【人材紹介件数(3年間累積)】



補助金/税制優遇サポートサービス

経営革新等支援機関として、有益な補助金など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。申請書作成支援と併せて、補助金活用における入口(応募申請)から出口(事業化状況報告)までのトータルサービスを行う「補助金採択後支援」を提供しています。また、国や地方公共団体に提出する税制優遇に関する申請書などの作成を支援する「税制優遇申請支援」も提供しています。

金融円滑化・経営改善支援

当行は営業店と本部が一体となり、金融の円滑化や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

海外取引支援

当行の海外拠点(1支店、3駐在員事務所)、ぐんぎんコンサルティングおよび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本部海外取引支援室が中心となり、海外投資環境視察の実施や、海外進出を検討する取引先への拠点設立のアドバイスおよび現地口座開設のサポート、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提供しています。

海外拠点 ▶ P.89

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」への取組み状況

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、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、および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ます。更に、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組んでまいります。

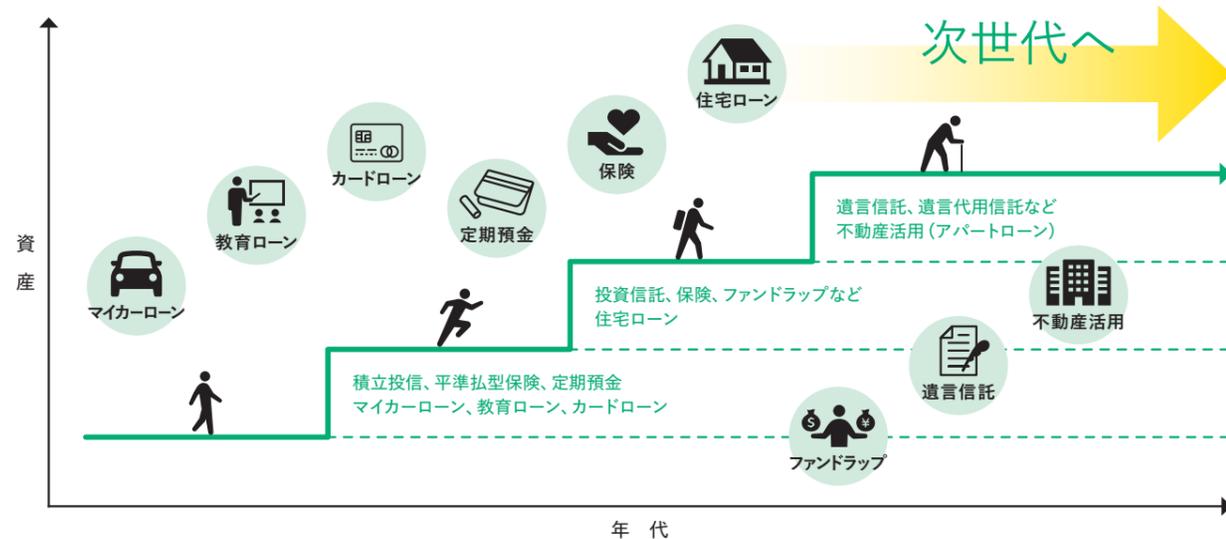
2025年3月末までの取組状況は、以下のとおりです。

	2022年度 上期	2022年度 下期	2023年度 上期	2023年度 下期	2024年度 上期	2024年度 下期
新規融資件数(無保証)	4,293件	5,114件	7,479件	7,677件	8,077件	8,432件
新規融資件数	11,622件	12,194件	10,956件	10,604件	9,825件	9,917件
新規融資に占める 経営者保証に依存しない融資の割合	36.9%	41.9%	68.3%	72.4%	75.9%	79.3%
事業承継時の保証契約割合 (前経営者・後継者双方)	0.3%	0.0%	0.3%	0.0%	1.3%	0.2%
同(前経営者のみ)	41.0%	46.9%	64.1%	63.2%	69.9%	62.0%
同(後継者のみ)	54.1%	45.7%	27.2%	27.0%	18.6%	26.2%
同(双方保証求めず)	4.6%	7.4%	8.4%	9.8%	10.3%	11.6%

※今般、公表するのは現時点の集計値であり、今後の精査によって変動し得るものです。

◆ 個人向けコンサルティング

当行は、お客さまの資産形成や生活資金などに関する相談に対して、資産状況や家族構成などに基づいた総合的なコンサルティングを行い、お客さまの多様なニーズに応えています。

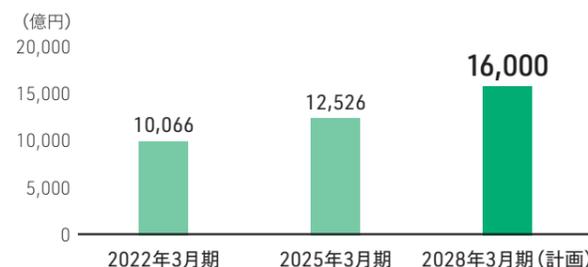


投資の裾野拡大・資産形成支援への取組強化

当行は、お客さま本位の業務運営に関する取組方針に基づき、ポートフォリオ提案や積立投信を活用した長期分散投資提案を行っています。

NISA非課税枠を活用した投資信託の提案など、長期・積立・分散を軸とした資産管理型営業によりお客さまの資産形成をサポートしています。また、地域の皆さまの金融リテラシー向上のため、各種セミナーを積極的に開催しています。

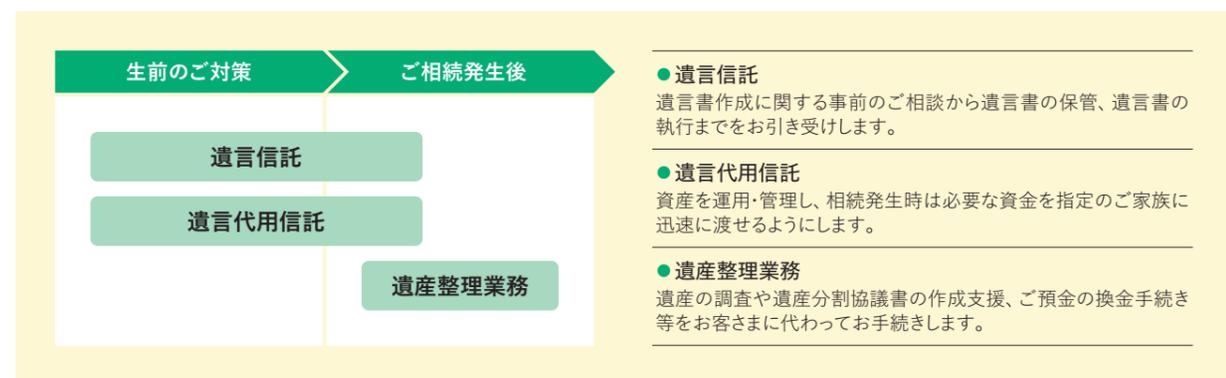
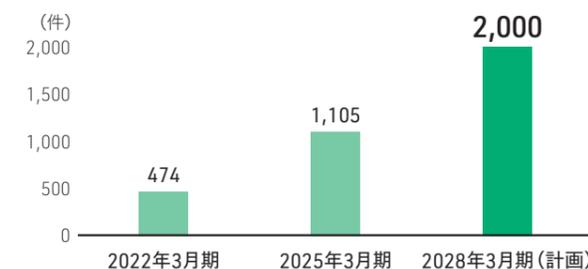
【預かり金融資産残高（ぐんぎん証券含む）】



相続関連業務への取組強化

相続・終活への関心や資産を「次世代へつなぐニーズ」が高まるなか、当行はお客さまの円滑な資産承継をサポートするサービスとして「遺言信託」、「遺言代用信託」、「遺産整理業務」を提供しています。お客さまのニーズに積極的に対応していくため、本部に業務に精通する専任者（資産承継アドバイザー）を配置し、お客さま一人ひとりに寄り添ったコンサルティングを行っています。

【相続関連業務成約件数（3年間累積）】



相談拠点「個人相談プラザ」の拡充

「前橋」「高崎」「伊勢崎」「EAST」に加え、2024年8月に群馬県外初となる「深谷※」を開業し、合計5店舗で、平日にご来店が難しい資産形成層をはじめとしたお客さまの資産運用や保険・ローンの相談に応じています。

また、「個人相談プラザ前橋」は、土・日曜日限定の相続相談窓口を設置し、専任スタッフがお客さまからの相続の疑問点に関する相談に応じています。

※「ぐんぎん証券 高崎支店 深谷駐在事務所」（群馬県外初出店）も同一フロアに設置し、お客さまのニーズにワンストップで対応できる体制を整えています。



新築移転した深谷支店・深谷上柴支店内に個人相談プラザ深谷を併設し、支店・プラザの連携強化を図っています。

地区個人営業部の新設

2025年4月、多様化・高度化する個人のお客さまのニーズに対して、これまで以上に質の高い金融商品サービスを提供するため、資産形成・資産運用・資産承継に関するコンサルティング業務に特化した営業拠点として、12地区中7地区に地区個人営業部を新設しました。お客さまのライフステージに応じて発生するさまざまなニーズに対して、専任の担当者がお客さま一人ひとりに合った、課題解決に向けたアドバイスや商品・サービスの提案を行うなど、資産形成や銀証連携、相続関連業務の取組みを強化しています。

【地区個人営業部のイメージ図】



〈銀証連携について〉

当行グループは、企業理念やパーパスに基づき、お客さまにとって何が最適な商品・サービスなのかを考え、お客さまの最善の利益実現を図ります。当行では、お客さまのライフステージに応じて発生する資産形

成・資産運用・資産承継やリスクへの備えなどさまざまなニーズに対する包括的なサポートを行っています。ぐんぎん証券では、お客さまの多様化する資産運用ニーズに対してより専門性の高いスタッフによるサポートを行っています。

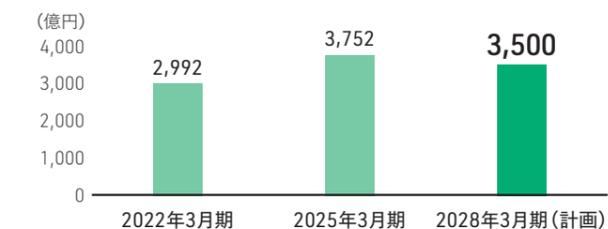
個人貸出に関する取組み

当行はお客さまの豊かな生活をサポートするため、住宅ローンや無担保消費者ローンの取組みを強化しています。ローン取引を起点に、お客さまのライフプランに応じた複合的なサービスを提供することは、お客さまとの生涯にわたる取引にもつながります。両商品は、リスク対比の収益性が高く、当行の経営体質強化の観点からも、積極的に取り組む分野と考えています。

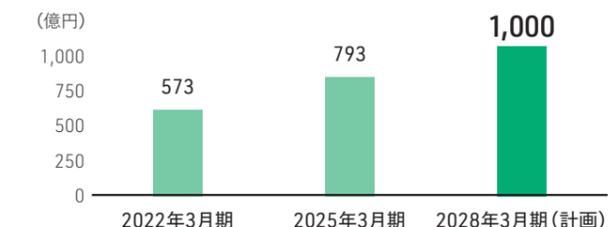
また、住宅ローンを起点として、資産形成層のお客さまに複合的なサービスを提供し、取引拡大を図っています。

お客さまの多様なニーズに対応するため、商品性の改善に取り組むとともに、利便性向上や業務効率化を図るため、デジタル化を進めています。住宅ローンでは、「電子契約サービス」が浸透し、無担保消費者ローンでは、約8割が「WEB完結サービス」でのお取扱いとなっています。

【住宅ローン実行額（3年間累積）】



【無担保ローン残高】



DX・業務改革の推進、データ利活用の強化

◆ 持続的な成長を支えるDX・データ利活用のコンセプト

新中期経営計画では、「お客さま接点の強化・行内業務の効率化」、「マーケティングとデータドリブン経営の強化」をコンセプトにDX・業務改革の推進、データ利活用の強化に取り組みます。群馬銀行が進めるさまざまな施策には、このコンセプトが密接に関わっており、経営戦略を実現していくうえで重要になります。さらに、これらの取組みを支えるデジタル人材の育成も進めていきます。

デジタル人材の育成 ▶ P.46

◆ DX・業務改革の推進

お客さま接点の強化と営業活動の高度化

AIなどのデジタル技術を活用し、デジタルチャネルを軸としたお客さま接点の強化や生成AIなどを活用した営業活動の高度化・標準化に取り組みます。

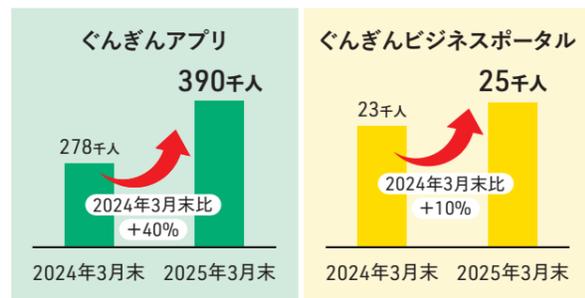


お客さまの利便性を高める 非対面チャネルのUI/UX向上

群馬銀行とお客さまとの最も身近な非対面チャネルとして、2022年4月より個人のお客さま向けに「ぐんぎんアプリ」を提供しています。また、2023年7月より法人・個人事業主向けポータルサイト「ぐんぎんビジネスポータル」を導入しており、いずれも利用者数は年々増加しています。

今後は、それぞれのサービスに対し、新たな機能の追加や操作性の改善を図ることで、お客さまのUI/UX向上につなげていきます。

【利用者の推移】(2025年3月末時点)



	これまでの追加機能	導入予定の機能・サービス
ぐんぎんアプリ	<ul style="list-style-type: none"> 税金・料金支払機能の追加 (2023年3月) 投資信託購入機能の追加 (2023年9月) きせかえ機能の追加 (2025年2月) 	<ul style="list-style-type: none"> アプリローン (2025年度) 電子書面交付機能 (2025年度) 家計簿機能 (2026年度)
ぐんぎんビジネスポータル	<ul style="list-style-type: none"> インボイス制度対応 請求書作成機能 (2023年8月) 	<ul style="list-style-type: none"> 補助金情報等配信 (2025年度) 諸手続機能 (2026年度)

行内業務の集中化・事務レスへの取組み

2024年3月に「店頭タブレット」を導入し、ペーパーレスかつスピーディなお手続きの実現とともに、店頭窓口業務の効率化を図りました。今後は、行内業務において事務の抜本的な集中化・シンプル化・システム化を進め、効率的な事務処理体制を裏付けとする、よりスマートな店頭営業体制の構築を支援します。業務効率化を進めるなかで人員を捻出し、コンサルティング機能の強化や地域のデジタル化支援へ向けた人員の再配置をめざします。

◆ データ利活用の強化

2023年3月にデータ分析基盤・データ蓄積基盤を導入し、高度な分析を社内の複数部署で行える環境を整備しました。2023年7月には、デジタルマーケティング基盤を導入し、One to Oneマーケティングの取組みを強化しました。今後は、これらを活用し、データを収集、分析、利活用するサイクルをゴールベースの観点で回すことで、効果的なデータ収集、高度な分析、施策の実効性向上の好循環とスピーディな展開を進めていきます。また、2024年5月には生成AIを社内ですべて安全に利用できるぐんぎんAIチャットを導入し、企画立案や文書作成の支援などに活用しています。

2025年4月から、データ利活用の強化の実効性をさらに高めるため、デジタルイノベーション部内にAI・データ戦略室を新たに設置しました。

パーソナライズされた情報提供

お客さまにご満足いただけるソリューション提供が行えるよう、金融データと趣味・価値観などの非金融データを組み合わせた分析を行い、お客さまのニーズや課題を可視化します。そのうえで、ニーズに応じパーソナライズされた情報を、電子メールやぐんぎんアプリのプッシュ通知などを通じて最適なタイミングで提供することで、お客さまの課題解決をサポートしていきます。

お客さま応対に集中できる環境整備

営業担当者が従来にも増してお客さま応対に集中するために、面談記録や訪問スケジュールといった業務に生成AIを活用することで、営業担当者の業務効率化を進めていきます。



生成AIを活用した社内業務問い合わせ用の基盤の構築

社内業務に関するさまざまな問い合わせに対応できる基盤を導入します。従来、有識者が担っていた回答を、生成AIが社内の規定やマニュアル類に基づいて行うことで、時間短縮や回答精度の均一化を図ります。これにより、お客さま応対のスピードと品質のさらなる向上をめざします。



生成AIを活用したぐんぎんAIチャットの画面

データの可視化・共有化によるデータドリブンな業務運営や営業活動

営業担当者による営業実績の報告負荷の軽減や、管理者への報告ならびに管理者側からの状況把握を効率化する仕組みとして、2023年7月にダッシュボードを導入しました。今後は対象業務を広げるなど活用の範囲を拡大するとともに、さらなるデータドリブンな経営を実現するため、レポートラインの効率化などを意識した基盤の構築に努めていきます。



導入予定のダッシュボード画面

導入予定の機能・サービス

- 生成AIを活用した社内業務問い合わせ用の基盤の構築 (2025年度)
- 融資案件組立業務の効率化・高度化に向けた社内ナレッジの構築 (2025年度)
- 非金融データを活用したお客さまニーズの分析基盤の構築 (2025年度)
- 音声データなどを活用した面談記録作成支援 (2025年度)
- お客さま向け対話型AIチャットボットの導入 (2027年度)
- 生成AIを活用したお客さま提案資料の自動作成 (2027年度)



人的資本の充実

地域社会と当行グループを持続的に成長させ、パーパスを実現する原動力になるのは、役職員一人ひとりであり、価値を生み出す源泉(資本)であると捉えています。

さらなる人的資本の充実に向けて、経営戦略と連動した人財戦略に取り組んでいきます。



多様な従業員が 全員活躍できる環境を整えていく

執行役員 HRマネジメント部長
達川 英子

—2025年4月に外部企業から当行に着任されました。当行に来て感じたことを教えてください。

従業員の皆さんの組織コミットメントがとても高いと感じています。地域や当行グループへの帰属意識や愛着が醸成されており、それが地域社会や自社に貢献したいという気概や従業員同士で助け合おうとする気持ちへ繋がっていると思います。

当行では、新人事制度の導入を受け中途採用が強化されています。現場にはDE&Iが浸透し、異なる経験を積んできた中途入行者が温かく迎えられていると感じます。

—中期経営計画で掲げる人的資本の充実に向けて、課題となる点を教えてください。

中期経営計画では経営戦略と連動した人財戦略が策定され、そのひとつに「ジョブ型人事制度に基づく採用・育成・キャリア支援の実践」が掲げられています。ジョブ型人事制度が有機的に活用されるためには、「キャリア自律」が前提になると考えています。「キャリア自律」とは、個人が自身のキャリアについて向き合い、主体的にキャリアを開発していくことです。キャリア自律度が高い人は仕事の充実感を高く得られると言われています。

キャリアには、「3年後にどのようなポジションにつきたいか」といったことだけでなく、日々の業務への取り組み方や成長への方向づけ、組織における自分の存在価値や影響力の発揮、よい仲間との協業体制構築など、さまざまな価値観が含まれます。一人ひとりが、ジョブ型人事制度の利用を通じ自身のキャリアオーナーシップを発揮できるよう、支援していききたいと思います。

—これから取り組んでいきたいことを教えてください。
2025年4月、当行は、女性活躍を推進するための高い

水準である「プラチナえるぼし認定」を受けました。また、働きがいのベースとなるWell-beingや働きやすさの充実に対し、当行は2025年3月に優良な健康経営に取り組んでいる企業として「健康経営銘柄」に選ばれ、また、子育てサポート企業として2024年12月には「プラチナくるみんプラス認定」も取得しています。

このように高い外部評価を受けたさまざまな取り組みを、男女を問わず従業員の皆さんの多種多様な自己実現に落とし込んでいきたいと思っています。活躍機会や成長環境などを公平公正に提供することを目指していきます。

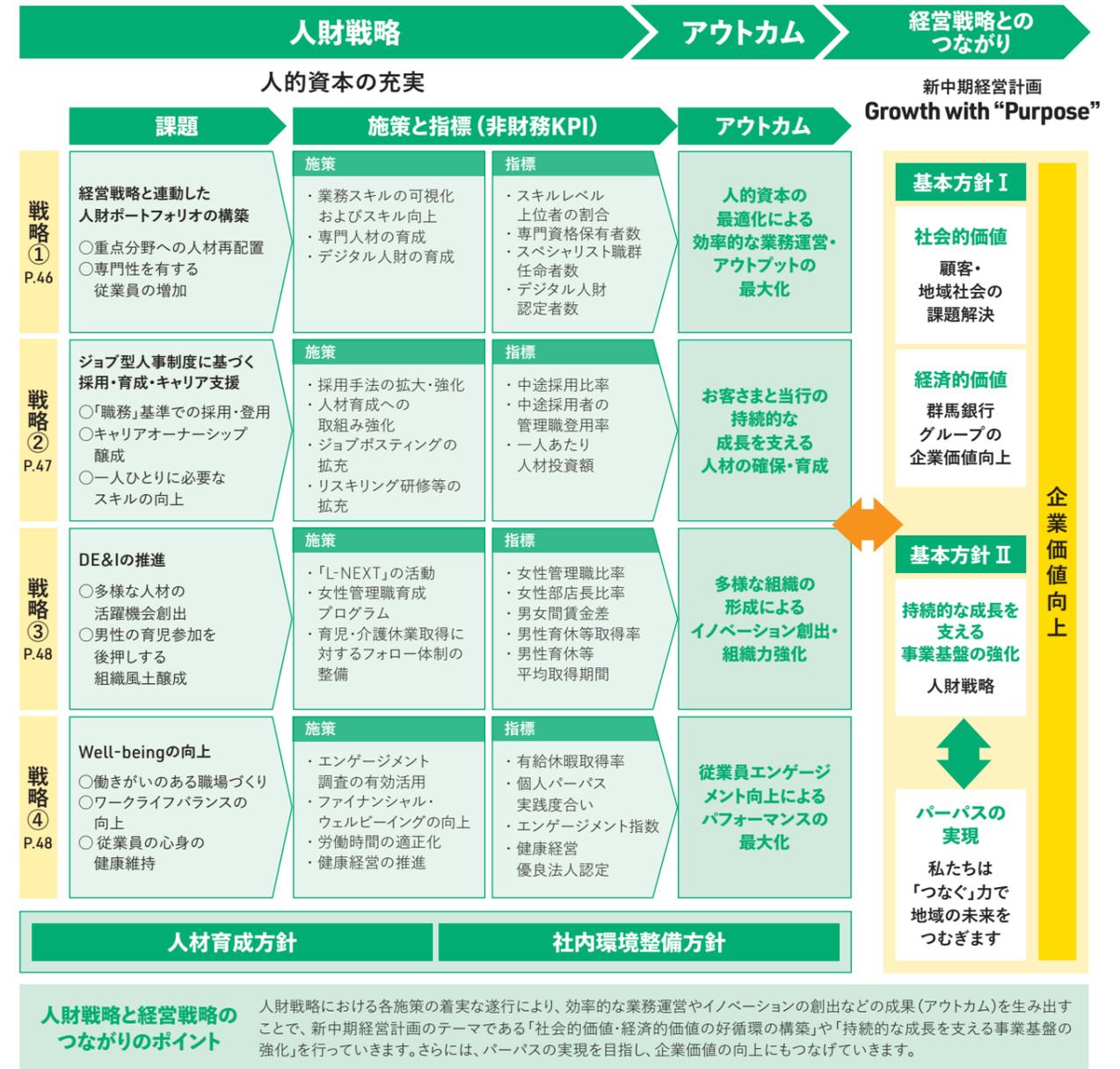
—今後の抱負をお聞かせください。

長く人事業務に携わってきたなかで、新しい制度などにおいては、開発・導入フェーズと同様、運用・定着も容易ではないことを経験してきました。現在、当行はさまざまな人事施策が動く過渡期にあります。それらの施策が確実に運用され定着していくよう、従業員の皆さんの協力を得ながら、試行錯誤しつつ必要となる改良も加えていきたいと考えています。

また、当行グループの人財戦略が魅力的であることを、当行グループ内外へ積極的に発信していきたいと思っています。



経営戦略と連動した人財戦略と価値創造のプロセス(イメージ)



なお、人財戦略の土台となる「人材育成方針」「社内環境整備方針」は以下のとおりです。

【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。」

私たち群馬銀行グループは、2021年11月にパーパス「私たちは『つなぐ』力で地域の未来をつむぎます」を制定しました。お客さまや地域のニーズが高度化・多様化するなか、その期待に応えていくための「つなぐ」力の強化に向けて、すべての役職員に対して自律的に意欲や能力を高めていく機会を提供し、グループ内外のステークホルダーと連携して創造力と総合力を発揮し、パーパスを実現できる人材の育成を図っていきます。また、役職員一人ひとりが地域社会とともに持続的に成長することによってイノベーションを創出し、地域社会の未来をつむいでいきます。

【社内環境整備方針】

「価値創造の源泉である役職員一人ひとりが、お互いの個性や能力を認め合いながら心身共に健康で活躍し続け、Well-beingを実現できる環境を整備していきます。」

仕事やキャリア形成に関する価値観が多様化するなか、私たちは働き方改革やダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンに積極的に取り組むとともに、個々の能力を最大限に発揮できる「適所適材」の活躍機会の提供等により、全役職員が生き生きと働きがいをもちながら活躍し続けられる健全で快適な職場環境を構築し、一人ひとりのWell-being実現を目指していきます。

戦略① 経営戦略と連動した人財ポートフォリオの構築

経営戦略に基づいた人財戦略を進めていくうえでは、各業務分野における適正な人員数を把握し、再配置を行い、目指すべき姿とのギャップを解消していくことが必要であると考えており、経営戦略と連動した人財ポートフォリオを構築するための取り組みを行っています。

従業員の業務スキルの可視化およびスキル向上

○ジョブスキルアセスメント制度

当行では、一人ひとりの業務スキルの可視化を進め、専門性のある人材を育成するために、行内の職務を10のキャリアカテゴリーに分類し、3段階で能力把握を行う「ジョブスキルアセスメント制度」を導入しています。特に、コンサルティング分野への人材再配置や育成を強化するため、営業体制の再編やキャリア採用の強化などの取り組みを行うとともに、研修などを通じてスキルレベル上位者の増加を図っていきます。

専門人材の育成および強化

○専門知識等の習得支援

当行を取り巻く環境の変化に対応していくためには、専門性を有する人材の確保および育成が重要であると捉え、積極的な中途採用や行内での育成に取り組んでいます。より高度な専門性の習得や専門資格保有者の増加にあたっては、外部の専門機関や大学院への積極的な派遣などの支援を行っています。

○プロジョブ公募制度

当行では、2024年6月の人事制度改定により、高度な専門性を活かしたキャリア形成や処遇が実現できる複線型の人事制度に転換しました。専門性を有する従業員については、「プロジョブ公募制度」に基づき、専門人材として「スペシャリスト職群」へ任命しており、2025年4月1日時点で181名が活躍しています。

デジタル人財の育成および強化

○デジタル人財認定制度

当行では、昨今の急速なITの進展により絶えず変化しているお客さまの課題やニーズに対応していくため、ITの活用により変革に取り組む人材を役割およびレベル別に「デジタル人財」として定義し、定義に基づいた認定制度を実施しています。また、デジタル人財の育成に向けた資格取得支援や行外研修への派遣などのさまざまな取り組みを実施しています。

【スキルレベル上位者の割合】

項目	実績 2024年度	目標 2027年度
スキルレベル上位者 [※] の割合		
法人コンサルティング	24.5%	30%
個人コンサルティング	26.9%	30%

※従業員の業務スキルや職務特性を3段階評価、うち最上位レベルと認定された者の割合

法人…高度なスキルを用いたコンサルティングにより企業価値の向上に貢献できる人財(FP1級・中小企業診断士の資格保有者等)

個人…高度な資産運用の専門知識を有し、顧客本位の業務運営ができる人財(FP1級・証券アナリストの資格保有者等)

【専門資格保有者数】

項目	実績 2024年度	目標 2027年度
専門資格保有者数 [※]	294名	330名

※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等の保有者の合計

【スペシャリスト職群任命者数】

項目	実績 2024年度	目標 2027年度
スペシャリスト職群任命者数 [※]	181名	250名

※翌年度4月時点の在籍者数。

【デジタル人財】

	実績 2024年度	目標 2027年度
デジタル人財の役割		
デジタルコア人財	10名	30名
デジタルミドル人財	174名	300名
デジタルベース人財	996名	1,500名

戦略② ジョブ型人事制度に基づく採用・育成・キャリア支援の実践

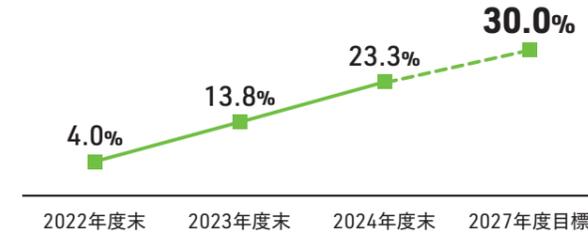
当行では、自律的で活力ある組織への転換を目指し、2024年6月に人事制度を改定し、ジョブ型人事制度を導入しました。新人事制度の適正な運用を行っていくことで、行員のエンゲージメントの向上と組織全体の活性化を図っていきます。

多様な人材の確保に向けた採用手法の拡大・強化および活躍支援

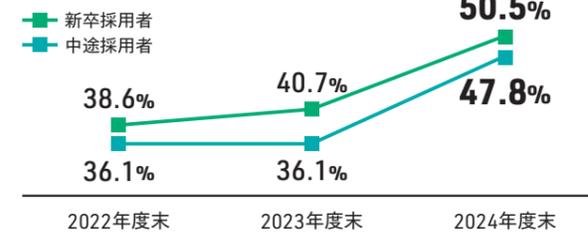
○中途採用の強化

新人事制度の導入により、高い専門性を有する人材を処遇しやすい体制となったことを踏まえ、人材紹介会社や当行から直接アプローチするダイレクトリクルーティングなどの手法を活用して、中途採用の強化を行っています。また、中途入行者についても新卒採用者と同等の活躍機会を提供し、イノベーションの創出や「つなぐ」力の強化を図っていきます。

【中途採用比率】



【管理職登用率】



○アルムナイ採用制度

採用手法拡大の取り組みとして、2022年12月から、退職した元従業員(アルムナイ)に再入行の機会を提供する「アルムナイ採用制度」を導入しており、制度を活用し再入行した従業員が、群馬銀行外で磨いた専門性やスキルを活かして活躍しています。

○コース別採用制度

新卒採用において、入行当初から本部専門部署に配属し、専門人材として育成していく「コース別採用」を導入しており、多様な経験や背景を有する人材の採用に活用していきます。

専門コース別採用の強化

- ・ウェルスマネジメントコース
- ・システム・デジタルコース
- ・リスクマネジメント・マーケットコース

人材育成への取り組み強化および自律的なキャリア形成支援

○人材育成への積極的な投資

行員の自律的なキャリア形成をサポートするため、キャリアオーナーシップの醸成に向けた研修等の育成プログラムを拡充し、人的資本の強化を図っています。2027年度までに人材投資額を一人当たりで250千円、総額では730百万円まで引き上げていく目標を掲げ、今後も各種研修や自律的な学びに対する支援を行っています。

【一人あたり人材投資額】

項目	実績 2024年度	目標 2027年度
一人あたり人材投資額 (総投資額)	169,920円 (488百万円)	250,000円 (730百万円)

※一人あたり人材投資額＝研修に係る費用(資格取得費用、研修派遣者の人件費、研修所経費等)÷業務職の年度平均在籍者数

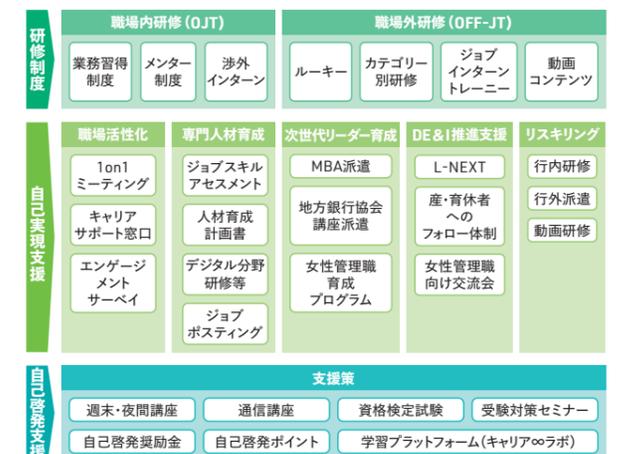
○ジョブポスティング制度

自律的かつ多様なキャリア形成を支援する取り組みとして、募集職務への配置を希望する従業員を公募する「ジョブポスティング制度」を実施しています。本部専門部署のみならず、支店長職や行外派遣などさまざまな職務への配属希望者を公募し、配置を行っています。

ジョブポスティング制度活用によるポストへの任命実績	・初支店長・副支店長 ・初次課長・役 ・本部専門部署への配置 合計	10名 13名 7名 30名
---------------------------	--	-------------------------

※2025年4月1日付異動者のうち、公募に基づき任命した数。

○育成の全体像



戦略③ ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進

多様な経験や異なる視点を持つ人材が組織内で活躍できるための職場風土の醸成や活躍機会の創出は、人的資本のさらなる充実のために不可欠であると考えており、組織の多様性を確保し、活かしていくための取組みを強化していきます。

多様な人材の活躍推進・支援

○「L-NEXT」の活動

多様な人材が輝ける環境をつくり、その魅力を次世代へと繋げていくためのプロジェクトチーム「L-NEXT[®]」が活動を行っています。アライアンス行との交流会開催や、当行の課題を抽出・検討し経営層へ提言する取組みなどを行っており、今までに多くの施策が実現しています。

○女性管理職育成プログラム

女性管理職の育成に向けて、モチベーションの向上やキャリア意識の醸成を行うための育成プログラムを実施しています。また、行内におけるジェンダーのアンコンシャスバイアス解消、女性管理職向けの交流会などを通じて、女性のさらなる活躍促進に向けた組織風土醸成を強化し、今後も女性の積極的な上位職位への登用等に取り組んでいきます。

○育児・介護休業取得に対するフォロー体制の整備

2025年4月から、育児や介護などの事由による短期的な休業者が発生した場合に、営業店の運営を支援する「営業店サポート部隊」を試行しています。制度の活用により、育児や介護に主体的かつ積極的に取り組める環境を整備するとともに、男性育児休業などの取得促進による共育の文化を醸成することで、仕事と家庭生活の好循環の創出や女性活躍支援を行ってまいります。

戦略④ 役職員のWell-being向上への取組み

当行ではWell-beingを「役職員一人ひとりが、ワーク・ライフ・バランスを実現しながら、自らが望むキャリアを自律的に実現していることにより働きがいをもち、身体的・精神的・社会的に良好な状態であること。」と定義し、Well-beingの向上により一人ひとりが能力を最大限発揮できる環境の整備に取り組んでいます。

○エンゲージメントサーベイの実施

従業員のエンゲージメントの状態を可視化するため、エンゲージメントサーベイを活用し調査を行っており、2024年度に実施したエンゲージメントサーベイ結果を基準(100)としたうえで、持続的な向上を図っていきます。持続的な向上を実現するため、1on1ミーティングの継続実施や有給休暇取得率の向上施策など、さまざまな取組みを行ってまいります。

○ファイナンシャル・ウェルビーイングの向上

従業員の「ファイナンシャル・ウェルビーイング」を向上させていくことで、従業員のモチベーションやWell-beingの向上につながると考えています。当行では、「従業員持株会制度」「確定拠出年金制度」「行員財形貯蓄制度」などを導入しており、各種研修の実施や情報提供による資産形成への理解の浸透を通じて、将来に向けた自律的な資産形成を支援していきます。

【過去の実績】

「L-NEXT」の活動により実現した施策	<ul style="list-style-type: none"> ・時間単位休暇の導入 ・所定勤務時間の変更 ・産休・育休者へのフォロー体制整備
----------------------	---

※L-NEXTの由来

「L」: Luminous (輝く)、Life (一人ひとりの生活の尊重)、Liberty (形式にとらわれず自由に発想する)、Local (地域への貢献)
「NEXT」: 次の時代に繋げる

【女性管理職比率】



【女性部店長比率】

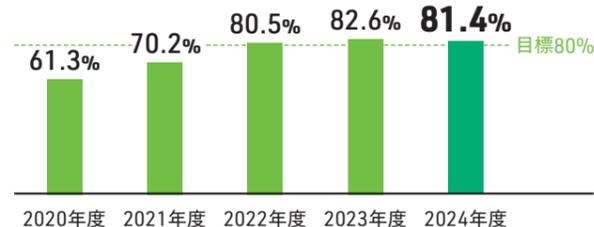


【男性育休等取得率／平均取得期間】

項目	実績		目標
	2024年度	2027年度	2027年度
男性育休等取得率	101.8%	100%	100%
男性育休等平均取得期間	24.9日	30日以上	30日以上

※パタニティ休暇(配偶者出産休暇)を含む

【有給休暇取得率】



健康経営の促進

従業員およびその家族が心身ともに健康であることは、働きがいやエンゲージメントの向上につながることに加え、パーパスの実現に向けた重要な要素の一つであると考え、健康経営を推進しています。当行では「健康経営宣言」を制定し、健康保険組合との連携(コラボヘルス)などを通じて、疾病予防・健康づくりを積極的にサポートすることで、行員一人ひとりのWell-being実現や、活力ある組織、働きがいのある企業風土づくりの実践に取り組んでいます。事業を通じて持続的に地域社会の活性化と発展に貢献するためには、その担い手となる従業員が心身ともに健康な状態で活躍できる環境を整備し、活力あふれる組織づくりや働きがいのある企業風土づくりが不可欠と考えます。従業員の健康意識を高め、健康行動を促進することで疾病リスクを

抑え、医療費削減とともに健康状態改善による生産性向上を図ること、健康経営施策の実施により組織の活性化を目指します。また、労働時間の適正化とワーク・ライフ・バランスの実現により従業員満足度向上を図ってまいります。

【健康経営の概要】



外部評価

当行では、従業員がさまざまなライフステージにおいてWell-beingの実現を目指すための社内環境整備の評価の一端として、外部認証を取得しています。

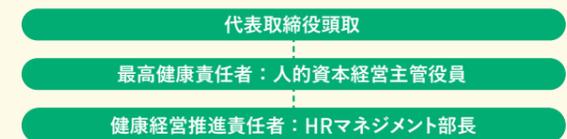
健康経営優良法人取得年数は7年となり、7年連続でのホワイト500認証は群馬県内で唯一となっています。さらに、2025年3月には、経済産業省と東京証券取引所が共同で、従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる企業をホワイト500から選定する「健康経営銘柄」に初めて選ばれました。

また、2025年4月には、女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(女性活躍促進法)に基づく基準適合認定一般事業主として、群馬県内企業で初めて「プラチナえるぼし認定」を取得しました。



従業員と家族の健康を支えるために

当行グループでは、従業員と家族の心身の健康を守り、豊かな暮らしを支えWell-beingの向上を実現させるために、経営層、従業員組合、健康保険組合、産業保健専門職、HRマネジメント部が一丸となって各種施策を検討し実施しています。



ワークライフバランス	<ul style="list-style-type: none"> ・勤務間インターバル制度の導入 ・在宅勤務 ・タイムリー休暇 ・ワーク・ライフ・バランス休暇 ・パタニティ休暇 ・18時30分前退行 ・早帰り日、自主定時退行日の設定
疾病予防	<ul style="list-style-type: none"> ・保健師(銀行所属)による全店巡回の実施 ・各種健診費用補助 ・インフルエンザ予防接種費用補助 ・がん検診の人間ドック基本項目化 ・禁煙治療費用全額補助 ・外部健康相談窓口の設置(四大疾病、がん治療との両立支援等) ・「群馬県がん対策連携企業」登録 ・健康フェアの実施 ・健康教室実施 ・健康増進のためのe-ラーニング研修実施 ・再検査、特定保健指導受診率を業績表彰で評価
メンタルヘルス	<ul style="list-style-type: none"> ・メンタルヘルスクア研修およびセミナーの実施 ・メンタルヘルスクアの手引きを作成管理者に配布 ・メンタルヘルス専門医による相談の実施 ・外部委託カウンセリングサービスの提供
運動増進	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーツフェスティバルの実施 ・ぐんざんさわやか体操の実施 ・フリースポーツレク(各地区で実施)への補助 ・部活動支援 ・ウォーキングキャンペーンの実施 ・「けんこうウォーキング大会」(群馬連合会主催)に参加 ・「ぐんまマラソン」完走者に完走賞を贈呈 ・GBスポーツセンター(銀行体育館・ジム)の利用開放

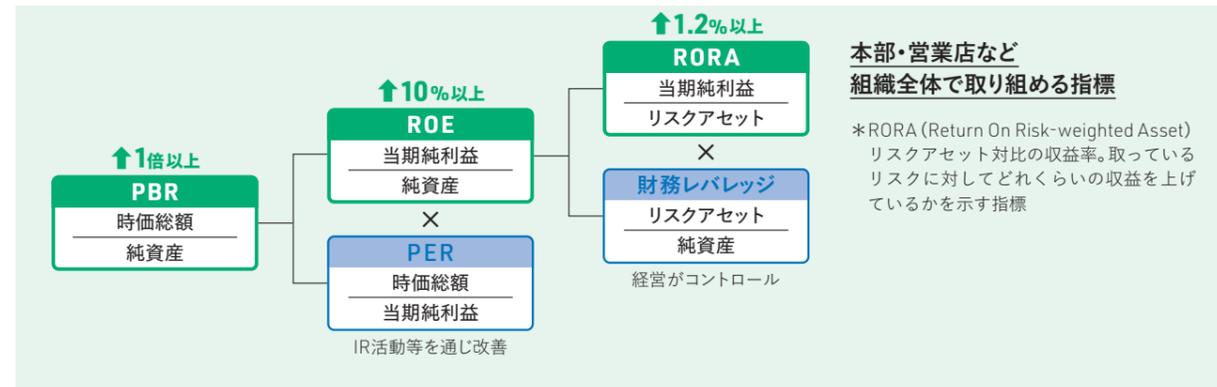
企業価値向上のためのRORA経営

◆ 企業価値向上に向けて

当行グループは、企業価値向上（PBR；株価純資産倍率1倍以上）を目指し、他の地方銀行に先駆けてRORAを意識した経営に取り組んでいます。

PBRの向上には、ROE（自己資本利益率）とPER（株価収益率）の改善が必要ですが、PERは外部要因に左右されやすく、コントロールが難しいため、主体的に改善に取り組むことのできるROE向上に重点を置いています。

ROEの向上に向けて、現場の行員も含めた組織全体で改善に取り組むことができるのが、リスク資産対比の収益率を示すRORAです。RORAの向上を通じて、PBRを改善し、企業価値の向上を図っていきます。



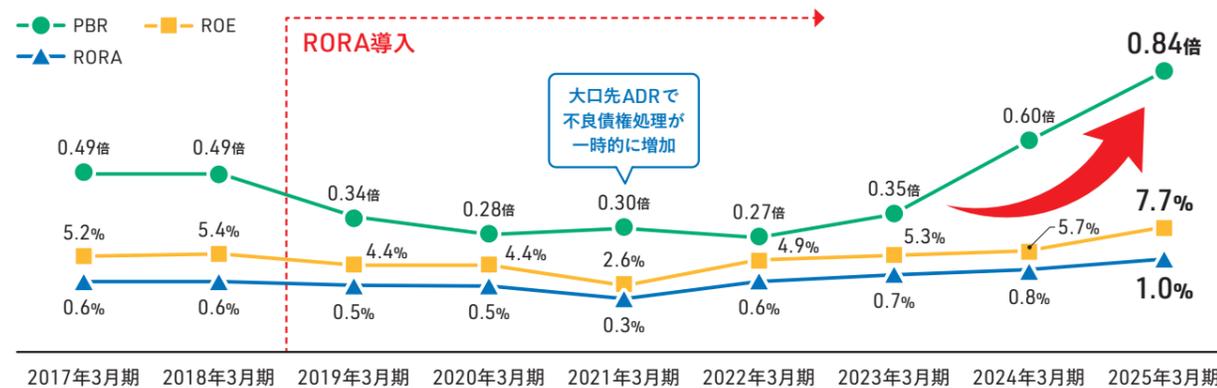
◆ RORA浸透に向けた取組みの変遷

当行では、前々中計（2019年度～）よりRORAを経営目標に掲げるなど、他の地方銀行に先駆けて経営戦略の立案にRORAを活用してきました。営業店においては、RORA目標を取引先ごとの採算目標に変換した「標準利益率」を活用することで、RORAを意識した営業活動を実践してきました。

RORAを意識した経営戦略・営業活動の結果、RORAは上昇基調で推移しており、PBRも順調に上昇しています。

2019年	●前々中計「Innovation新次元」の経営目標として設定（RORA 0.5%以上）
2020年	●案件採算・取引先採算の評価軸としてRORA目標値に基づく「標準利益率」を導入、採算評価シートを活用した営業活動を開始 ●政策店・NY支店・本部貸出（XB・SF）へのRORA管理導入
2021年	●取引先採算を、リース取引利益を含めた「銀行グループ合算利益率」と再定義
2022年	●前中計「Innovation for “Purpose”」においてRORA目標値等を引上げ（RORA 0.7%以上） ●採算ステージ別の目標を新たに定め、ステージアップ運動を開始
2025年	●新中計「Growth with “Purpose”」においてRORA目標値等を引上げ（RORA 1.2%以上）

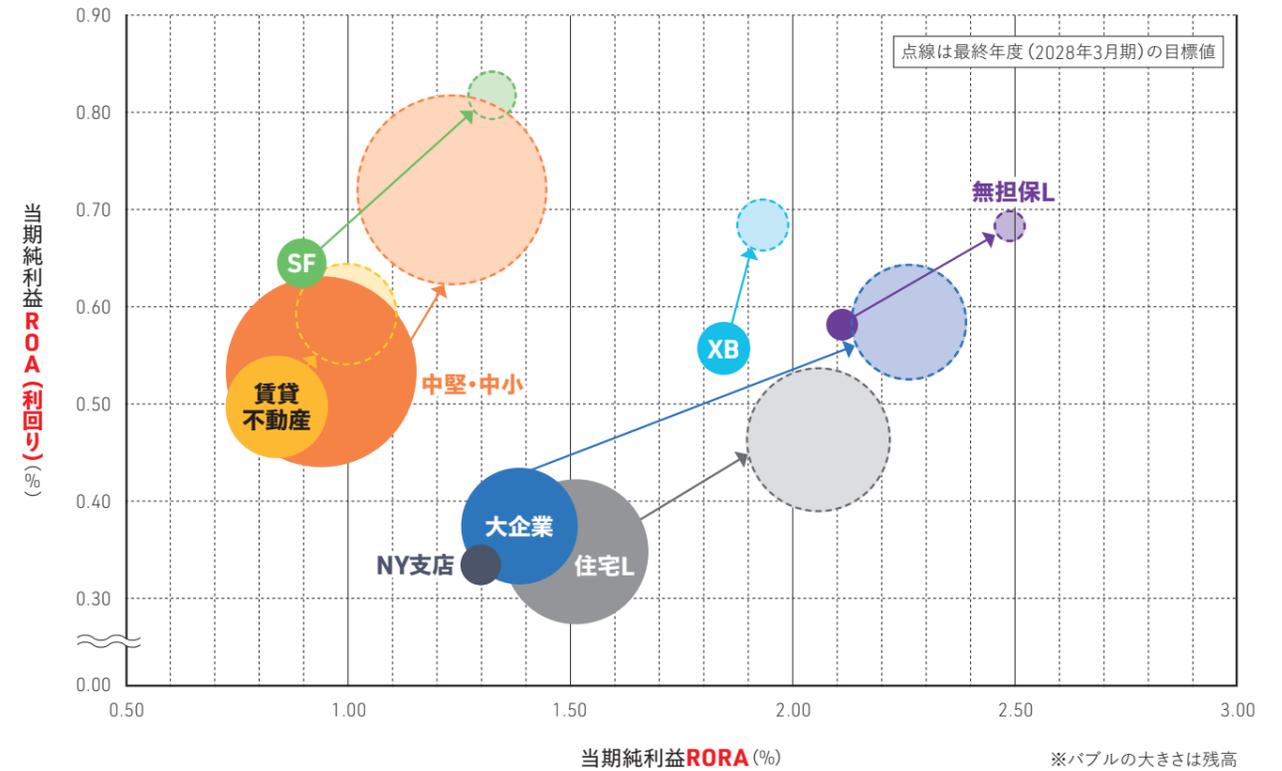
【PBR・ROE・RORAの推移】



◆ RORA向上に向けた取組み

事業分野毎にRORA向上策を講じることで、銀行全体のRORA向上を目指しています。

【事業分野別のRORA・ROAの実績（2025年3月期）】



【RORA向上策】

①高RORA資産の積上げ

大企業・NY支店・SF・XB

・RORAの高い案件を積極的に取り上げ。

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。
・クロスセルを通じライフタイムバリューを上げ、RORAをさらに向上させていく。

②コンサルティングを通じた非金業務利益増強

・法人向けコンサルティングは「つなぐプロセス」を起点にお客さまのゴール・ニーズを深掘りし、質の高いソリューションを提供していく。

法人向けコンサルティング ▶ P.38

・預かり金融資産は、銀証連携による取組みを通じて、お客さまの資産形成・資産運用や円滑な資産の承継をサポートしていく。

個人向けコンサルティング ▶ P.40

非金業務利益の増強がRORA向上に寄与。グループ一体で取り組んでいく。

③良質な資産の積み上げや取引先採算の改善

中堅・中小企業・賃貸不動産

・中堅・中小企業を中心に「標準利益率」をベースとした営業活動が定着。
・貸出案件の取組みや手数料収入によりどの程度採算が改善するかシミュレーションできる「採算評価シート」を活用し、採算改善策の検討を行っている。

標準利益率

・事業性融資先で目指す採算目標のことで、当行グループの目指すRORA（中計目標1.2%以上）に基づき、信用格付別に設定しています。
・取引先によって現状の採算と標準利益率のギャップは異なるため、それぞれの現状に応じた目標（採算ステージ別の目標）も定めています。

外部連携

群馬銀行グループは「TSUBASAアライアンス」「フィンクロス・パートナーシップ」等の広域連携や「群馬・第四北越アライアンス」「りょうもう地域活性化パートナーシップ」等の地域連携に取り組んでいます。外部の力を活用し、当行グループの「つなぐ」力を強化していきます。

広域連携 TSUBASAアライアンス

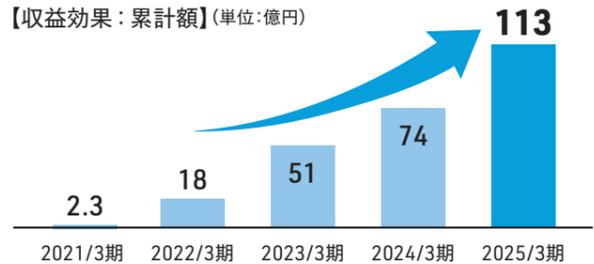
当行は、全国各地のトップバンク10行による広域連携「TSUBASAアライアンス」に2020年から参加しています。TSUBASAアライアンスの目的は、参加行に共通する課題に協働で取り組むことで、トップライン向上とコスト削減を図りながら、「地域の持続的な成長」と「金融システムの高度化」を目指すことです。合併や経営統合とは一線を画し、各行の独自性を尊重しながら、幅広い分野で協業を行っています。

2024年度は、シンジケートローンやM&A案件の成約によるトップラインの向上に加え、アライアンス参加行との間でトレーニーを目的とした行員の派遣や受入れを相互で実施しています。また、お客さま向けのセミナーを共同で開催するなどノウハウの共有も図っています。

今後も、各行の知見を結集し、スケールメリットを生かすことで、より付加価値が高い金融サービスの提供に努めていきます。



- 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



広域連携 フィンクロス・パートナーシップ

金融のデジタル化に向けた開発・研究を協働で推進していくため、2018年に地銀7行で連携協定を締結し、株式会社フィンクロス・デジタルを設立しました(現在は8行)。

8行がデータを拠出しながら協働で開発を行い、これまでデータ分析基盤の整備やデータ分析・AIモデルの構築を進めてきました。

現在は、各行におけるデータ利活用の高度化に向けた支援や、各行との情報交換会や研修の開催などを通じて、WEB広告・SNS運用などデジタルマーケティングに関するソリューション提供などを行っています。

当行では、フィンクロス・デジタルで蓄積したノウハウを活用し、今後もデータ利活用の高度化をはじめとしたデジタル戦略の遂行に取り組んでいきます。

Fincross DIGITAL

参加銀行 (50音順)

池田泉州銀行 きらぼし銀行 群馬銀行 山陰合同銀行
四国銀行 千葉興業銀行 筑波銀行 福井銀行

地域連携 群馬・第四北越アライアンス

2021年12月より、第四北越銀行との間で「群馬・第四北越アライアンス」を締結しています。本アライアンスの目的は、営業エリアが隣接し合う地理的特性を活かし、地域への更なる貢献と両行の企業価値の持続的向上に取り組んでいくことです。

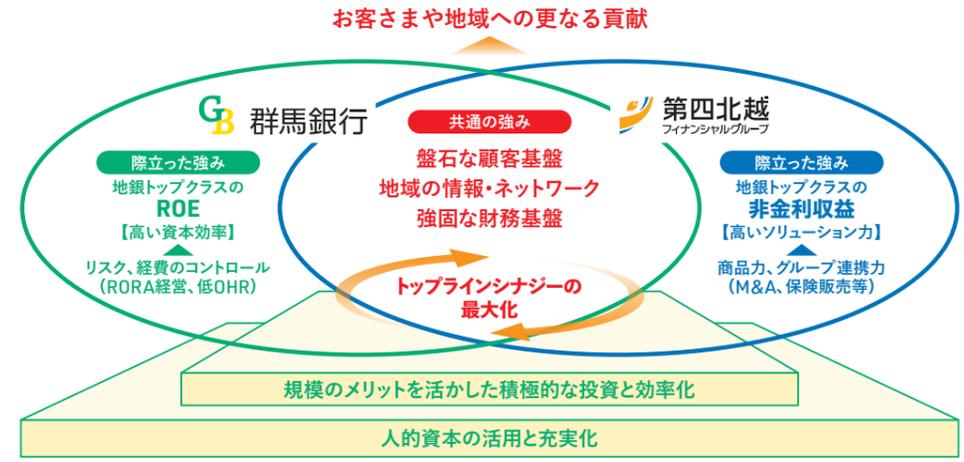


群馬・第四北越アライアンス

○第四北越フィナンシャルグループとの経営統合に関する基本合意について
これまでのアライアンスの連携効果などを踏まえ、地域への更なる貢献を永続的に果たしていくためには、経営の「規模」と「質」の両面で地方銀行トップクラスの新金融グループへとステップアップすることが必要だと考え、2025年4月に経営統合の基本合意書を締結し、2027年4月(予定)の経営統合に向け協議・検討を開始しました。

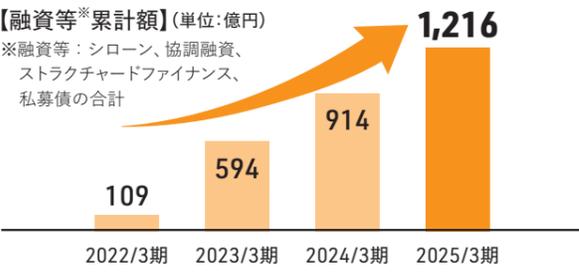
両社グループが共通の強みとそれぞれの強みを持ち寄り協働し、規模のメリットや広大なネットワーク・情報連携の優位性を活用することで、トップラインシナジーの最大化を目指してまいります。

【両社グループのシナジー効果を表すイメージ図】



地域連携 りょうもう地域活性化パートナーシップ

2022年1月より、足利銀行との間で「りょうもう地域活性化パートナーシップ」を締結しています。本パートナーシップの目的は、両毛地区(群馬県南東部・栃木県南西部)を中心とした両行の重複エリアにおいて「産業活性化・課題解決」「お客さまサービス向上」に向け協力することで、これまで以上に地域に貢献することです。重複エリアの店舗を中心に情報交換を強化し、累計で1,216億円の協調融資等を実行するとともに、共通の取引先に対する事業承継支援等にも取り組んでいます。



- 主な提携内容**
- シンジケートローンやサステナブルファイナンス等での連携
 - 両行の投資専門子会社等の活用による地域企業の成長・経営改善・事業再生・業態転換等の支援
 - 事業承継やM&A支援などの本業支援における連携

群馬銀行グループの取組み

ぐんぎんコンサルティング株式会社



「グループの法人向け非金融事業の中核として 事業領域を拡充」

代表取締役社長
齋藤 伸仁

— 事業内容を教えてください。

「コンサルティング事業」では、事業承継や経営戦略の立案、組織・人事制度構築、人材育成・研修や海外事業支援などを中心としたコンサルティングサービスを提供し、案件受託件数を伸ばしています。2023年4月から開始した「人材ソリューション事業」では、ハイクラス人材を求める地域企業と地域で活躍したい人材をつなぐ取組みを強化しています。

「地域商社、マーケティング・広告事業」では、地域発の新たな事業・商材の発掘、販路拡大や認知拡大を図るため、クラウドファンディングやECサイト運営に加え、デジタル広告と企業・商品ブランディングニーズへの取組みを強化しています。

— ぐんぎんコンサルティングが事業領域の拡充に取り組む意義を教えてください。

自社対応メニューの拡充や他社との連携による事業領域を拡充することで、地域企業の多様化・複雑化する経営課題に対し、新事業と既存のコンサルティング事業を融合した総合的なソリューション提案が行えるようにな

ることから、お客さまの経営課題の解決にこれまで以上に貢献できるものと考えています。

— 今後の抱負を教えてください。

当社は、フルスペックアプローチを掲げる、群馬銀行グループ法人向け非金融事業の中核会社と位置付けられています。当社が持つ専門人材やノウハウ、ネットワークをフル活用し、高度なソリューションを提供することで、地域のエコシステムを構築し、企業の成長と持続可能な経済の発展につなげていきたいと思っています。

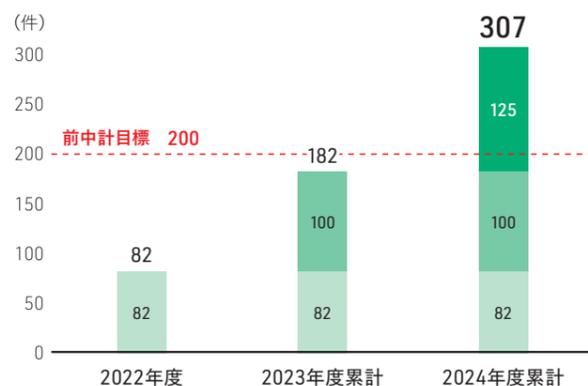
【コンサルティング案件受託件数の推移】



取組み事例 人材ソリューション事業の拡充

人材ソリューション事業では、2023年4月に群馬銀行本体が運営していた人材紹介事業を当社へ移管し、態勢強化を図っています。経営幹部や経営課題の解決に必要な専門人材などのニーズに応えることにより、地域企業の成長や生産性の向上をめざしています。また、当事業ではプロ人材をシェアリングする「プロシェアリングサービス」や副業人材の活用提案なども行っています。前中期経営計画の「つなぐKPI」では、人材紹介マッチング成約件数目標200件に対し、3年間の累計マッチング成約件数実績が307件となりました。今後も群馬銀行グループのネットワークを生かし、地域企業と人をつなぐことで地域経済の活性化に貢献していきます。

【人材紹介マッチング成約件数の推移】



ぐんま地域共創パートナーズ株式会社



「それぞれが得意な領域を持ち寄り、 地域全体の価値向上を目指す」

代表取締役社長
鏡山 英男

— 事業内容を教えてください。

出資を通じた地域経済の活性化に資する新規事業の創出や事業拡大・成長・次世代への円滑な事業承継に取り組んでいます。あわせて、企業のニーズに則したハンズオンによる伴走支援を行っています。出資領域としては、企業のステージ(事業拡大や事業承継、事業再生など)や事業課題に合わせた出資を行っています。また、再エネ電源の開発・普及を目的とした地域発電会社も設立するなど、地域の課題解決に向けた取組みにも力を入れています。

— ぐんま地域共創パートナーズの特徴を教えてください。

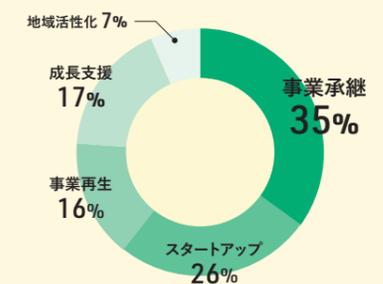
当社の事業目的は出資を通じて地域がより良くなることを目指しています。投資会社ではありますが、自社の利益、つまり、リターンの最大化のみを追求すべいいとは考えていません。出資とハンズオンを通じた伴走支援により、事業価値を高め、その企業の取引先や従業員、地域の方々なども含め、地域全体の価値をどれだけ高められるかが重要だと考えています。これが地域に根差したファンドを運営する当社の役割だと思っています。

— 今後の抱負を教えてください。

当社は皆さんの事業、さらには地域社会を共に創るパートナーになりたいと考えています。地域活性化・課題解決は、単独での取組みでは限界があります。私たちが目指すのは、さまざまなプレイヤーが手を取り合って新しい経済圏を作る「座組み」の構築です。それぞれが得意な領域を持ち寄り、大きなことを実現する座組みをすることで、地域が生き残る道を開きたいと考えています。そのために、他の事業会社などと共同でファンドを作り、成功モデルを拡大していく構想を持っています。今までのロールモデルに賛同いただける方々と一緒に、より大きなスケールでビジネスを展開していきたいと考えています。

【投資テーマ別の状況】

(2025年3月末)



取組み事例 地域のステークホルダーと連携し、伊香保温泉街の活性化を目指す

伊香保では、2023年12月に、当社が運営するファンドを通じて、伊香保地域の事業者とともにまちづくり会社「石楽株式会社」を設立しました。取得した築100年を超える木造建物に耐震補強・リノベーションを施し、2024年12月、飲食店・体験型土産物店などを入居テナントに誘致して「IKAHO HOUSE 166」をオープンしました。伊香保石段街の中腹という立地を生かし、人々が憩うセンターハウスの機能を担う本施設は、新しい伊香保のスポットとして認知されてきております。

引き続き、本ファンドからの出資を起点として、渋川市や渋川伊香保温泉観光協会などの地域ステークホルダーと密接な連携を図り、伊香保温泉街の活性化に取り組んでいきます。



「IKAHO HOUSE 166」外観

◆ 株式会社群銀カード

地域のデジタルエコシステム構築を目指す

群銀カードは、クレジットカード業務において質の高いサービスを提供することでお客さまの信頼にお応えするとともに、業務の適正な運営と健全な業績の伸長を通じて社会・経済の発展に貢献することを目指しています。社会のキャッシュレス化が急激に進むなか、決済に対するニーズも多様化・高度化しています。当社は地域全体の支払・決済をデジタルの力でつなぎ、持続可能な地域のデジタルエコシステム構築を図るべく、銀行と連携し推進を行っています。

銀行と連携しキャッシュレス化を推進

2022年4月、銀行本体でも取り扱っていたクレジットカード会員事業を承継し、グループにおけるカード関連事業を当社に統合することで態勢を強化しました。

法人のお客さまには、コーポレートカードやパーチェシング



株式会社 群銀カード

群銀カード本社
(前橋市)

カードをはじめとしたさまざまなカードラインナップを取り揃え、課題やニーズに沿った提案や導入支援を行っています。2025年4月、群馬県千代田町の行政事務の効率化やデジタル化支援で庁内各部署向けに地方公共団体が初めてとなるコーポレートカードを発行しました。

また、個人のお客さま向けに発行（銀行との共同発行）している「ぐんぎんデビットVisa/JCB」は、2025年3月末で会員数51,000人、取扱高35億円を突破しました。預金口座から即時に引き落とされるため、使いすぎの心配もなく、海外旅行などに行かれる高校生のお客さまからスマホに不慣れなシニア層のお客さまに至るまで、幅広くご愛顧いただいています。

今後も地域におけるキャッシュレスをさらに推進し、お客さまの業務効率化や利便性向上、地域経済社会の発展に貢献していきます。



ぐんぎんデビットVisa/JCB

◆ ぐんぎんリース株式会社

リース業務全般を通して多様な付加価値を提供

ぐんぎんリースは本社（前橋市）のほか、5拠点（伊勢崎市、太田市、熊谷市、さいたま市、宇都宮市）を置き、リースの仕組みを通じて、多様な付加価値を提供しています。

主な業務内容は、リース業務全般です。リース対象物件は、車両から産業・工作機械、事務用機器、商業設備機器、医療機器まで、幅広く取り扱っています。設備導入時の初期費用軽減や資金の有効活用、事務管理の省力化・コスト削減などのご提案を通じて、取引先の支援を行っています。

また、リース営業のノウハウを群馬銀行グループ内で最大限活かすため、社員を群馬銀行に出向させるなど、銀行と一体となった提案も取引先に行っています。



ぐんぎんリース株式会社
GUNGIN LEASING CO., LTD.

ぐんぎんリース本社
(前橋市)

◆ ぐんぎんシステムサービス株式会社

地域・お客さま・行内のデジタル化を支援

ぐんぎんシステムサービスは、グループのシステム会社として、「つなぐ・つむぐ」の基盤となるデジタル戦略において重要な役割を担っています。

地域のデジタル化では、実際にお客さまのもとに向いてパソコンやシステムの各種設定や操作などのサポートを行っています。また、お客さま接点のデジタル化では、群馬銀行とシステム開発を手掛けるとともに、運用面のサポートも行っています。行内業務のデジタル化では、システム会社としての知見とノウハウを銀行に提供し、各種ペーパーレス化や定型業務の自動化などの企画・運営を銀行とともに進めています。

また、群馬銀行コンサルティング営業本部に出向する社員が窓口となり、取引先のDX支援にも取り組んでいます。



GSS
ぐんぎんシステムサービス株式会社
Gunjin System Service Co., Ltd.

ぐんぎんシステムサービス
本社（前橋市）

◆ 群馬銀行グループ会社一覧

群馬中央興業株式会社		連・子
設立日	1971年2月24日	
所在地	群馬県前橋市元総社町226	
主要業務内容	物品等輸送、現金自動設備の保守管理業務等	
資本金	10百万円	
当行グループによる議決権所有割合	100.00%	
当行所有	100.00%	子会社等所有分 ー

ぐんぎんコンサルティング株式会社		連・子
設立日	2018年4月18日	
所在地	群馬県前橋市元総社町194	
主要業務内容	コンサルティング、人材ソリューション、地域商社、マーケティング・広告事業	
資本金	100百万円	
当行グループによる議決権所有割合	100.00%	
当行所有	100.00%	子会社等所有分 ー

ぐんぎんリース株式会社		連・子
設立日	1973年10月1日	
所在地	群馬県前橋市元総社町171-1	
主要業務内容	リース業務	
資本金	180百万円	
当行グループによる議決権所有割合	100.00%	
当行所有	50.00%	子会社等所有分 50.00%

株式会社群銀カード		持・子
設立日	1982年3月12日	
所在地	群馬県前橋市元総社町194	
主要業務内容	クレジット業務	
資本金	30百万円	
当行グループによる議決権所有割合	66.67%	
当行所有	42.14%	子会社等所有分 24.53%

スカイオーシャン・アセットマネジメント株式会社		持・関
設立日	2014年11月25日	
所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい3-1-1	
主要業務内容	投資運用業（投資信託委託業務）	
資本金	300百万円	
当行グループによる議決権所有割合	15.00%	
当行所有	15.00%	子会社等所有分 ー

ぐんぎん証券株式会社		連・子
設立日	2016年2月12日	
所在地	群馬県前橋市本町2-2-11	
主要業務内容	証券業務	
資本金	3,000百万円	
当行グループによる議決権所有割合	100.00%	
当行所有	100.00%	子会社等所有分 ー

ぐんま地域共創パートナーズ株式会社		連・子
設立日	2020年12月25日	
所在地	群馬県前橋市元総社町194	
主要業務内容	ファンドの組成・運営	
資本金	100百万円	
当行グループによる議決権所有割合	100.00%	
当行所有	100.00%	子会社等所有分 ー

群馬信用保証株式会社		連・子
設立日	1983年9月28日	
所在地	群馬県前橋市元総社町194	
主要業務内容	保証業務	
資本金	30百万円	
当行グループによる議決権所有割合	100.00%	
当行所有	45.45%	子会社等所有分 54.54%

ぐんぎんシステムサービス株式会社		持・子
設立日	1986年7月26日	
所在地	群馬県前橋市元総社町171-1	
主要業務内容	システムの開発・販売	
資本金	30百万円	
当行グループによる議決権所有割合	75.00%	
当行所有	20.00%	子会社等所有分 55.00%

※1 連・子（連結子会社）、持・子（持分法適用子会社）、持・関（持分法適用関連会社）
※2 議決権所有割合は小数点以下第3位を切り捨てて表示。

4 持続的な成長を支える経営基盤

サステナビリティへの取組み

当行では、サステナビリティに関する取組みを経営の重要事項として捉え、2019年2月に「群馬銀行グループSDGs宣言」を制定し、SDGs達成への貢献や持続可能な社会の実現に向けて、グループ全体で宣言に基づいた事業活動を展開してきました。

2025年2月、SDGs達成への貢献のみならず、より広範なサステナビリティへの取組みを推し進めていくため、当宣言を「群馬銀行グループサステナビリティ方針」に名称を変更するとともに、当行グループにおけるマテリアリティを「パーパス実現に向けた重点課題」と定義し、6つのマテリアリティとそれに対する取組方針を設定しました。

当行では、当方針に基づき、地域の持続的発展や環境・社会課題の解決に向けた取組みを進めています。

マテリアリティ▶P.26

群馬銀行グループサステナビリティ方針 (GB Sustainability Policy)

群馬銀行グループは、パーパス「私たちは『つなぐ』力で地域の未来をつむぎます」に基づいた事業活動を通じて、地域経済の持続的発展や環境・社会課題の解決に取り組む、持続可能な社会の実現と企業価値の向上に努めてまいります。また、ステークホルダーの皆さまとの対話や積極的な情報開示を通じて、取組みへの共感や信頼関係をより高めてまいります。

マテリアリティ(パーパス実現に向けた重点課題)と取組方針(関連する(主な)SDGs)

1. 地域経済の持続的発展

- 地域の事業者の皆さまの成長支援や、イノベーション支援、スタートアップ支援など、地域活性化に向けた取組みを充実させるとともに、お客さまの多様なニーズに応じた金融サービスの提供により、地域経済の持続的な発展をサポートします。
- 地方公共団体や法人、個人のお客さまなどのパートナーシップにより、地域全体で持続可能な社会の実現に向けて取り組みます。



2. 人口減少・少子高齢化への対応

- 次世代の担い手を育成するため、地域の皆さまの金融リテラシー向上に向けた金融経済教育の充実に取り組むとともに、お客さま一人ひとりのライフサイクルに沿った適切な金融サービスの提供により、お客さまの豊かで安心な未来を実現します。



3. DXへの対応

- デジタル技術の活用により、地域の事業者の皆さまの生産性向上に向けた支援や、地域エコシステムなど持続可能なインフラ構築、金融へのアクセシビリティ向上に取り組めます。



4. 地球環境の保全と創造

- 環境保全や美しい環境の創造に取り組むお客さまの支援や、私たちの事業における環境負荷の低減に努めるとともに、気候変動対応や自然資本の維持に取り組めます。



5. 人的資本の充実

- すべての職員が生き生きと活躍できる職場づくりに向けて、役職員の多様性を高め、人材育成や柔軟な働き方の実現に取り組めます。
- 人的資本の充実に努めることで、多様化するお客さまのニーズへの対応や地域の課題解決につなげていきます。



6. 確固たるガバナンスの構築

- お客さまのニーズに応え、地域やお客さまの持続的な成長を支援していくため、安定的かつ強固な経営基盤の確保に向け、グループ一体となったガバナンスの高度化に取り組めます。



環境方針

当行は、2009年5月に制定・公表した「群馬銀行環境方針・環境行動基準」に基づき、自ら環境負荷の低減に取り組むとともに、事業活動を通じて環境保護に貢献できる金融商品・サービスを提供するほか、ぐんぎん財団を通じて環境保全活動の支援や環境保全教育を実施するなど、環境保全に関する取組みを続けています。(https://www.gunmabank.co.jp/about/csr/environment-policy.html)

「群馬銀行環境方針」
については、
こちらよりご覧いただけます。



気候変動への取組み

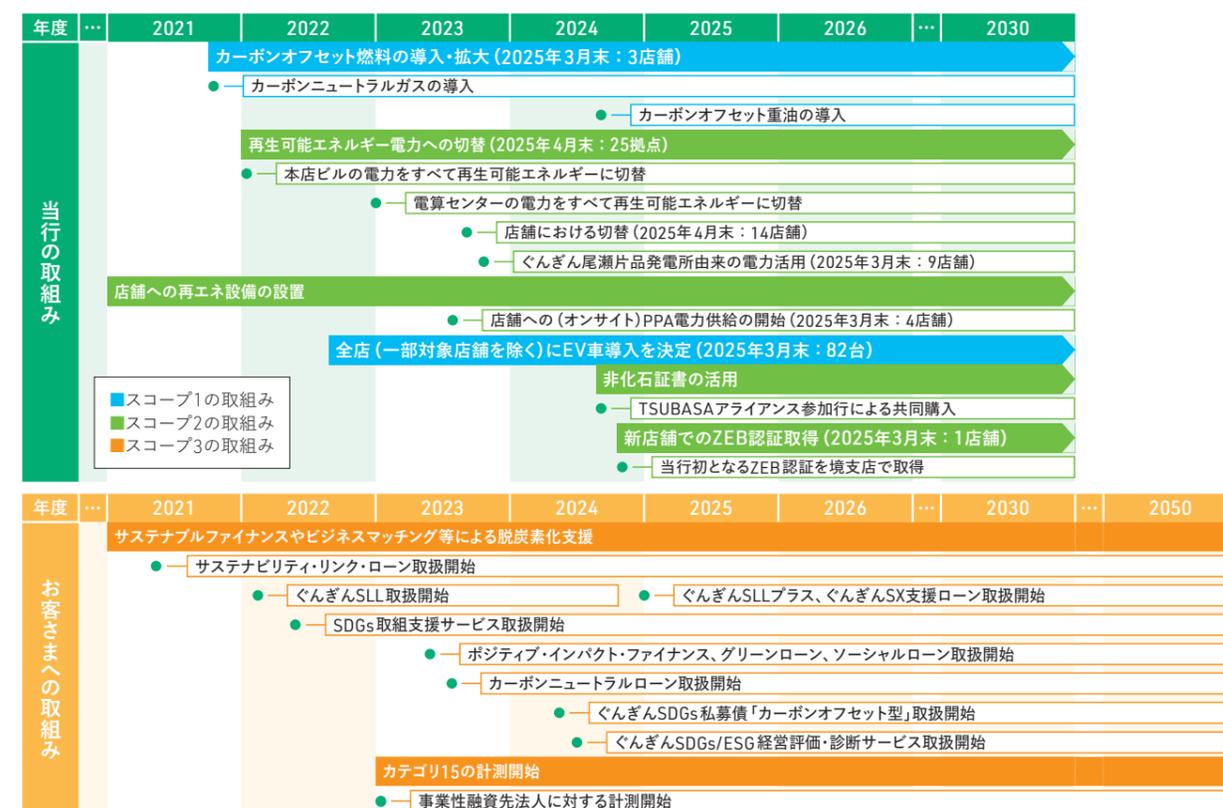
当行は、「群馬銀行グループサステナビリティ方針」におけるマテリアリティの1つである「地球環境の保全と創造」に向けた取組みとして、2020年7月にTCFD^{*}提言への賛同を表明し、気候変動が当行の経営にもたらす影響などの分析を行っています。

今後も、気候変動への取組みを強化し、TCFD提言が開示を推奨する項目に沿った、開示の充実を図っていきます。

また、当行では、地域の脱炭素化実現に向け、当行自身が脱炭素化に向けた取組みを推し進めることはもちろんのこと、さまざまなソリューションの提供を通じて、脱炭素化に積極的に取り組むお客さまを支援しています。

^{*} Task Force on Climate-related Financial Disclosures (気候関連財務情報開示タスクフォース)

【脱炭素化に向けたロードマップ】



ぐんぎん尾瀬片品発電所

2024年1月から、東京発電株式会社が運営する尾瀬片品発電所で発電されたカーボンフリーの再生可能エネルギーを使用するとともに、同水力発電所のネーミングライツを取得し、「ぐんぎん尾瀬片品発電所」と命名しています。当行および東京発電株式会社、東京電力エナジーパートナー株式会社、片品村役場、株式会社團紀彦建築設計事務所が共同で取り組む「デザイン発電所(ぐんぎん尾瀬片品発電所)を活用した地域共生事業」が、2025年1月に、一般財団法人新エネルギー財団が主催する令和6年度新エネ大賞の地域共生部門において、「新エネルギー財団会長賞」を受賞しました。



TCFD提言への対応

TCFD提言に基づく「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」に関する開示は、以下のとおりです。

ガバナンス

ガバナンス体制

当行では、気候変動や自然資本・生物多様性への対応などを含む、SDGsやESGなどのサステナビリティに関する取組みを経営の重要事項として捉え、ガバナンス体制を構築しています。

サステナビリティへの取組みをさらに強化し、中長期的な視点による経営戦略の構築と各施策の実効性を図るため、頭取を委員長としたサステナビリティ委員会を設置しています。サステナビリティ委員会は、原則として年4回開催し、サステナビリティに関する取組方針の策定や計画の進捗状況報告などを主な協議・検討事項としています。

サステナビリティ委員会での協議・検討事項は、委員会開催の都度、頭取の諮問機関であり業務上の重要な事項に関し協議を行う常務会に付議／報告することとしています。また、取締役会には原則として年4回報告を行うことで、取締役会が監督を行う態勢としています。なお、サステナビリティに関する重要事項については、取締役会に付議し、取締役会が意思決定を行っています。



【2024年度 主な委員会議題】

- ・「群馬銀行グループSDGs宣言」の改定について
- ・TCFD提言およびTNFD[※]提言に対する対応について
- ・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について
- ・温室効果ガス排出量削減に向けた取組みについて
- ・人的資本にかかる非財務KPIの実績および新たなKPIの設定

※ Taskforce on Nature-related Financial Disclosures (自然関連財務情報開示タスクフォース)

業績連動型株式報酬

2019年6月に導入した社内取締役に対する業績連動型株式報酬（以下、パフォーマンス・シェア）の評価指標のうち、非財務指標について、「当行の温室効果ガス排出量の削減率」や「サステナブルファイナンス累計実行額」など、気候変動への対応を含むSDGs達成への貢献を測る指標を採用しています。

パフォーマンス・シェア ▶ P.73

戦略

気候変動関連のリスク・機会の特定

気候変動に伴うリスク（物理的リスク・移行リスク）と機会については、短期（3年）、中期（10年）、長期（30年）の時間軸で、定性的な分析を行っています。

リスクと機会	概要	時間軸
リスク		
物理的リスク		
信用リスク	・水害等に伴う不動産担保（建物）の毀損 ・お客様の事業施設が被災することによる事業停滞・業績悪化	短期～長期
オペレーショナル・リスク	・当行事業施設が被災することによる事業中断	短期～長期
移行リスク		
信用リスク	・気候変動に関する規制や税制等の強化によるお客様の業績悪化 ・低炭素・脱炭素製品への移行コストの増加や消費者の製品嗜好の変化等への対応の遅れなどによるお客様の業績悪化	中期～長期 短期～長期
風評リスク	・当行が十分な情報開示を行っていないと判断された場合の当行のレピュテーションの低下	短期～長期
機会		
ビジネス機会の増加	・脱炭素社会への移行を支援するための新たな金融商品やサービスの提供機会の増加 ・気候変動に伴う災害対策のための公共事業や企業の設備資金需要等の増加	短期～長期 短期～長期
コスト削減	・当行事業施設の省資源・省エネルギー化による事業コストの低下	短期～長期

機会

脱炭素社会への移行や生物多様性などへの対応要請の高まりに伴い、お客様の経営課題は多様化しており、当行では、中期経営計画でパーパス営業の深化を掲げ、多様化するお客様の経営課題に対し、「つなぐプロセス」を起点にお客様のゴールやニーズを深掘し、新たな金融商品サービスの提供や資金需要への対応など、質の高いソリューションの提供に取り組んでいます。

お客様の気候変動や自然資本への対応を積極的に支援することで、お客様の事業基盤が強化され、結果として当行の収益機会の拡大、持続的な成長につながるものと考えています。

お客様に対する取組み ▶ P.38、67、68

シナリオ分析

物理的リスクおよび移行リスクについて、複数の温度帯シナリオを用いて分析しました。当行財務への影響は限定的であると評価ができる結果となりました。

○物理的リスク

物理的リスクについては、気候変動に起因する自然災害の大半を占め、国内で発生確率の高い水害による影響を分析しました。分析にあたっては、気候変動に関する政府間パネル(IPCC)の8.5シナリオ(4°Cシナリオ)を前提に、ハザードマップを利用して推計した「当行担保不動産の価値毀損額」および「浸水に起因するお客様の事業停滞日数」から、2050年までの当行の与信費用の増加額を試算しました。

また、新たに2024年度から、同シナリオを前提に2050年までの当行事業施設の損害額を試算しました。

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	
分析対象	国内に本店を置く融資先中小企業	当行事業施設
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・お客様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	ハザードマップを利用して推計した当行事業施設(建物・設備等)損害額および浸水被害が発生する拠点割合を推計
分析結果	2050年までの与信費用増加額：最大で43億円	2050年までの損害額：最大で2億円 浸水被害が発生する拠点割合：19%

○移行リスク

TCFD提言で気候関連の財務影響を受けやすいとされるセクターのうち、気候変動への影響度と当行のエクスポージャーという観点から、分析対象セクターを選定しており、2024年度は「金属・鉱業」セクターを新たに加えました。

地域の基幹産業の1つである「自動車」セクターの分析においては、モデル企業以外の取引先についても、取扱製品などの影響度に応じた売上予想に基づいて与信費用増加額を試算するなど、分析結果の精緻化に取り組んでいます。

シナリオ	NGFS/NetZero2050(1.5°Cシナリオ)、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	「自動車」「エネルギー(電力、石油・ガス)」「トラックサービス」「金属・鉱業」	
分析内容	・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 ・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 ・上記分析結果をセクター全体に展開し、与信費用の増加額を試算	
分析結果	2050年までの与信費用増加額：累計で198億円	

炭素関連資産の状況

当行の与信残高に占める炭素関連資産の割合は、24.8%となっています。

	エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・食料・林業製品	合計
与信額	770億円	3,079億円	11,412億円	1,888億円	17,149億円
割合	1.1%	4.5%	16.5%	2.7%	24.8%

(2025年3月末の貸出金、支払承諾、外国為替、私募債等の合計。ただし、水道事業、再生可能エネルギー発電事業を除く)

リスク管理

当行は気候変動に起因する物理的リスクや移行リスクが当行の事業運営や戦略・財務計画に大きな影響を与える重要なリスクと認識しています。シナリオ分析などにより把握した各種リスクについて、「信用リスク」「オペレーショナル・リスク」などリスクカテゴリーごとに影響を把握し、既存の枠組みの中で管理する態勢を整備していきます。

シナリオ分析の結果などを踏まえ、気候変動への対応や脱炭素社会への移行に向け、お客さまとの対話（エンゲージメント）を強化しています。お客さまごとの課題やニーズを深く理解しソリューションを提供することで、ビジネス機会の創出や管理の強化につなげていきます。

また、2021年6月に制定した「環境・社会に配慮した投融資方針」の中で、新設の石炭火力発電所を資金使途とする投融資は原則として行わないなど、気候変動への負の影響が大きいセクター向け与信に関する取組姿勢を明文化しています。

(<https://www.gunmabank.co.jp/about/csr/investment-policy.html>)

「環境・社会に配慮した投融資方針」
については、
こちらよりご覧いただけます。



指標と目標

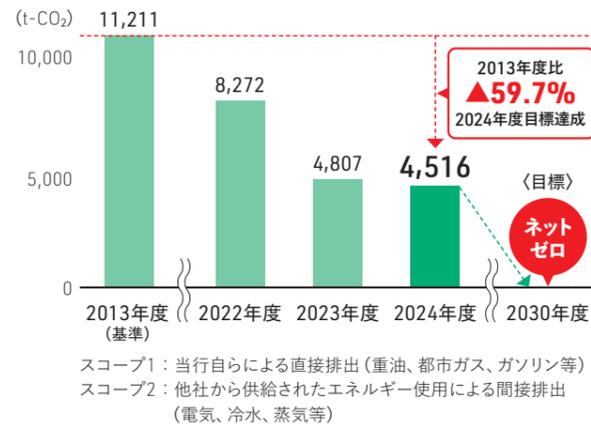
温室効果ガス排出量

○スコープ1、スコープ2

脱炭素社会の実現や社会の持続的発展に貢献していくため、当行における温室効果ガス排出量削減目標「2030年度 ネットゼロ」を設定しています。2024年度の温室効果ガス排出量は、店舗へのPPAによる太陽光発電設備の設置や、ネーミングライツを取得した「ぐんざん尾瀬片品発電所」由来の再生可能エネルギーの活用、カーボンオフセット燃料の導入などにより、4,516t-CO₂（オフセット後）、2013年度比59.7%の削減となりました。なお、「2024年度2013年度比50%削減」目標については2023年度に1年前倒しで達成しています。

今後も環境に配慮した店舗づくりや電気自動車の導入など、「2030年度 ネットゼロ」達成に向け、取組みを強化していきます。

【当行温室効果ガス排出量】



(単位：t-CO₂)

項目	2013年度	2022年度	2023年度	2024年度
スコープ1	2,019	1,544	1,381	1,402
スコープ2	9,191	6,728	3,435	3,447
スコープ1+2	11,211	8,272	4,816	4,849
(オフセット)	-	-	(9)	(333)
スコープ1+2 (オフセット後)	11,211	8,272	4,807	4,516

※省エネ法の定期報告書の基準に準拠し算出。ガソリンにおける排出量は、年間平均ガソリン単価、排出係数を用いて算出。

※温室効果ガス排出量の算出範囲は、当行国内拠点におけるスコープ1、スコープ2。

当行初となる『ZEB』認証の取得（境支店）

2025年3月に新店舗での営業をスタートした境支店では、建築物省エネルギー性能表示制度（BELS）の最高ランクである6つ星を獲得し、当行初となる『ZEB』認証を取得しました。店舗屋根には太陽光パネルを設置し、省エネ性能を極限まで高めた機能美と宿場町としての面影や地域に点在する赤レンガ造りの伝統的なデザインを融合した店舗となっています。

※Net Zero Energy Building（ネット・ゼロ・エネルギー・ビル）の略称で、快適な室内環境を実現しながら、省エネルギー設備や創エネルギー設備の導入により、年間に消費する一次エネルギーの収支をゼロにすることをめざした建物のこと。なお、『ZEB』は、年間の一次エネルギー消費量が正味ゼロまたはマイナスの建築物であり、ZEB認証の最高ランク。



○スコープ3

当行では、温室効果ガス排出量の計測範囲の拡大に取り組み、2023年度から該当する全カテゴリの算定を行っています。
(単位：t-CO₂)

項目	2022年度	2023年度	2024年度
カテゴリ1（購入した商品・サービス）	13,202	13,876	14,726
カテゴリ2（資本財）	10,713	16,132	11,526
カテゴリ3（スコープ1、2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動）	1,537	1,482	1,212
カテゴリ4（輸送・配送 上流）	280	310	314
カテゴリ5（事業活動から出る廃棄物）	166	146	206
カテゴリ6（出張）	287	450	739
カテゴリ7（雇用者の通勤）	3,481	3,242	3,147
合計	29,666	35,638	31,870

※カテゴリ8～14については、事業の性質上該当なし。

※2024年度の温室効果ガス排出量から第三者保証の取得に取り組んでおり計測方法を変更しているため、過年度分についても、再度計測を行っています。

【計算方法】

カテゴリ1：購入した製品やサービスの金額について、各排出原単位を乗じています。なお、算定にあたっては、当行で利用している経費管理システム等から得られるデータを利用し、勘定科目や摘要コードなどを基に算定要否や使用する排出原単位を判定しています。

カテゴリ2：各年度において取得した有形固定資産・無形固定資産の金額に排出原単位を乗じています。

カテゴリ3：電気の使用量に排出原単位を乗じています。ガソリン、都市ガス、

プロパンガス、重油、蒸気（冷水を含む）の使用量については、「LCIデータベースIDEAV2.3（サプライチェーン温室効果ガス排出量算定用）」の排出原単位を乗じています。

カテゴリ4：郵便料および運輸料（グループ内取引を除く）に排出原単位を乗じています。

カテゴリ5：廃棄物の収集・処理にかかる支出額に排出原単位を乗じています。

カテゴリ6、7：各交通手段別の交通費支給額に各排出原単位を乗じています。

※計測にあたっては、環境省・経済産業省「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン（ver2.7）」および、環境省「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出量等の算定のための排出原単位データベース（ver3.5）」を使用。

○スコープ3 カテゴリ15について

金融機関にとって、スコープ3 カテゴリ15（投融資先の温室効果ガス排出量）は、気候変動におけるリスクと機会を捉えていく重要なものと考えられることから、PCAF[※]スタンダードの計測手法に基づき、2025年3月末時点における国内の事業性投融資先法人に対する投融資を対象にカテゴリ15の試算を行いました。

今後も、計測範囲の拡大および高度化に向けた検討を進めていきます。

※Partnership for Carbon Accounting Financials. 投融資先の温室効果ガス排出量の計測・開示を標準化するための基準を開発する国際的なイニシアティブ。

業種別排出量（TCFD炭素関連セクター18業種）

業種	炭素強度 (t-CO ₂ /百万円)	排出量 (t-CO ₂)	加重平均データクオリティスコア	業種	炭素強度 (t-CO ₂ /百万円)	排出量 (t-CO ₂)	加重平均データクオリティスコア
石油・ガス	6.38	727,079	3.34	化学	11.86	436,105	2.19
石炭	-	-	-	建設資材	12.08	298,026	2.83
電力・ユーティリティ	27.70	648,292	2.81	資本財	4.16	1,545,658	3.54
航空貨物	12.14	214	4.00	不動産管理・開発	1.43	376,638	3.37
旅客空輸	-	-	-	飲料	3.19	89,430	3.94
海上輸送	12.40	23,544	1.82	農業	6.26	51,168	4.00
鉄道輸送	2.02	80,496	1.79	加工食品・加工肉	5.62	809,745	3.81
トラックサービス	3.07	529,945	3.96	製紙・林業製品	4.88	187,871	2.86
自動車及び同部品	6.98	972,620	3.33	その他	2.75	6,130,955	3.43
金属・鉱業	7.13	1,116,639	2.99	合計		14,024,425	3.36

【排出量の算定式】

投融資先の温室効果ガス排出量（ファイナンスド・エミッション）は、投融資先の資金調達総額に占める当行の投融資額の割合（アトリビューション・ファクター）に投融資先の温室効果ガス排出量[※]を掛け合わせて計算しています。

※開示情報の取得ができた企業については開示情報、それ以外の企業については推計値を使用。

$$\text{ファイナンスド・エミッション} = \sum_i \text{アトリビューション・ファクター}_i \times \text{排出量}_i$$

$$\text{アトリビューション・ファクター}_i = \frac{\text{投融資額}_i}{\text{資金調達総額}_i}$$

(iは各投融資先)

【業種別炭素強度の算定式】

業種別炭素強度は、業種毎に下記の算定式で算出しています。

$$\Sigma (\text{個社別の炭素強度} \times \text{個社別の投融資額}) / \text{個社別の投融資額総計}$$

【データクオリティスコア】

利用可能なデータの内容を基に、5段階のスコアを付与しています。スコア1が最もデータの質が高く、スコア5が最も低い質となります。

※2024年度から第三者保証の取得に取り組んでおり、計測方法を変更しています。今後も、投融資先の温室効果ガス排出量の開示拡大や炭素強度データの更新、算定手法の高度化などにより、算定結果が変わる可能性があります。

第三者保証の取得について

温室効果ガス排出量の計測・開示にあたり、数値の信頼性を確保するため、2024年度から第三者保証の取得に取り組んでいます。2024年度の温室効果ガス排出量は、ソコテック・サーティフィケーション・ジャパン株式会社による独立した第三者保証を取得しています。今後も、第三者機関による検証を継続し、開示情報の信頼性や透明性を高めていきます。

(https://www.gunmabank.co.jp/about/csr/torikumi/pdf/kikohendo_hosyou.pdf)

「第三者保証報告書」
については、
こちらよりご覧いただけます。



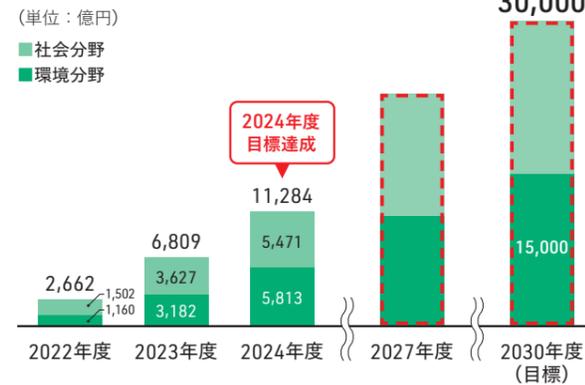
サステナブルファイナンス

地域のサステナビリティ実現に向け、環境・社会課題などへの取組みをさらに進めていくため、2022年度から2030年度までのサステナブルファイナンス*累計実行額目標、3兆円（うち環境分野1兆5,000億円）を設定しています。

2024年度は、サステナブルファイナンス累計実行額1兆1,284億円（うち環境分野5,813億円）となり、2024年度目標8,000億円（うち環境分野4,500億円）を達成しています。

2030年度目標達成に向け、中期経営計画では、2025年度から2027年度までのサステナブルファイナンス累計実行額目標を1兆2,000億円（うち環境分野6,000億円）と設定しています。

サステナブルファイナンスに積極的に取り組むことで、地域のESG課題の掘り起しや解決につなげていきます。



*サステナブルファイナンスは、環境課題（再生可能エネルギーや省エネ設備など）や社会課題（創業、事業承継、医療など）の解決に資するファイナンスを対象としています。

【お客さま・地域の脱炭素化への取組みについて】

◇お客さまの脱炭素化支援

金融機関にとって、スコープ3カテゴリ15（投融資先の温室効果ガス排出量）の削減は、地域の脱炭素化につながる重要な取組みであり、当行では、「つなぐプロセス」によるエンゲージメントなどを実施しています。

特に、地域経済の中核を担う自動車産業は、電動化の急速な発展など取り巻く環境が大きく変化しており、地域のサプライヤーも取扱製品の電動化対応や、製造過程における温室効果ガス排出量削減など、さまざまな対応が迫られていることから、当行においても自動車セクターを重要なセクターの1つとして捉え、自動車メーカーOBの招聘などによるサポート態勢の拡充に取り組んでいます。また、個別にヒアリングを行い、ヒアリング結果をもとにデータ整備やポジショニングマップを作成し、お客さまの支援に活用しています。

また、セクター別の投融資先の温室効果ガス排出量などを踏まえ、優先的に対応するセクターなどを選定し、お客さまのニーズや状況に応じた最適なソリューションの提供を進めています。

◇ファイナンスによる地域の脱炭素化への貢献

地域の脱炭素化に向け、当行では、サステナビリティ・リンク・ローンやぐんぎんSLLプラス、ぐんぎんSX支援ローンなどのサステナブルファイナンスに積極的に取り組んでいます。2022年度から2024年度までに当行が取り扱った再生可能エネルギー事業向けの融資により、7,731,268MWhの再生可能エネルギーが創出されました。

また、サステナビリティ・リンク・ローンなどの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排出量の削減量は、1,737,165t-CO₂となり、年間に換算すると、当行の温室効果ガス排出量（スコープ1、2）の128倍に相当し、当行スコープ3カテゴリ15（投融資先の温室効果ガス排出量）として推計すると、45,910t-CO₂の削減効果となりました。^{※1}

サステナブルファイナンスによる環境改善効果（2022年4月～2025年3月）

項目	効果 ^{※1}	世帯換算 ^{※2}
再生可能エネルギー事業へのファイナンスによる再生可能エネルギーの創出量	7,731,268MWh	約198万世帯
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排出量の削減量	1,737,165t-CO ₂	約100万世帯
合計		約298万世帯（群馬県の世帯数：83万世帯） ^{※3}

※1 サステナブルファイナンス（環境分野）のうち、定量的な効果が算出可能な案件を抽出し、当行の基準に基づき算出。

※2 環境省「令和5年度家庭部門のCO₂排出実態統計調査結果の概要（速報値）」をもとに、1世帯あたりの年間温室効果ガス排出量（電気）より算出。

※3 出所：群馬県「令和6年群馬県移動人口調査結果（年報）」

【イニシアチブへの参画、外部評価】

当行は、持続可能な社会の実現に向け、パリ協定を支持し、関連する業界団体や、さまざまなイニシアチブに賛同・参画しています。なお、イニシアチブへの賛同・参画、継続にあたっては、群馬銀行グループサステナビリティ方針や事業との関連性、国内動向などとの整合性なども踏まえ、検討しています。

◇TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）



◇持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則（通称：21世紀金融行動原則）



◇SDSC（一般社団法人サステナビリティデータ標準化機構）



◇TNFD（自然関連財務情報開示タスクフォース）



◇経済産業省 GXリーグ



◇CDP



外部との連携

「群馬県におけるカーボンニュートラル動向調査」の共同発行

2025年3月、群馬県内の産業動態を調査・研究する群馬経済研究所および、国内の産業動態や脱炭素に関する深い知見を有する日本政策投資銀行、日本経済研究所と協働し、「群馬県におけるカーボンニュートラル動向調査」と題した調査レポートを発行しました。

当レポートでは、群馬県における主要産業のカーボンニュートラルの現況や、群馬県における水素やアンモニアを主要なエネルギー源とする導入シナリオを描き、地域内外のエネルギー供給拠点との連携体制について検討しました。また、関係者ヒアリングを通じ、カーボンニュートラルを目指すためには地元企業だけでなく、国や自治体、地域金融機関、業界団体が一丸となって支援することが重要とされることから、今後の連携の必要性について、具体的な支援策を提示しました。

今後も、当レポートなどを活用したお客さまへの情報提供や、脱炭素化に取り組むお客さまへの支援により、地域の脱炭素化実現に貢献していきます。

「当レポート」については、
こちらより
ご覧いただけます。



(<https://www.gunmabank.co.jp/info/news/pdf/20250321d.pdf>)

TSUBASAアライアンス行と連携した非化石証書の活用

2025年3月、「環境価値」の地産地消や再エネ価値取引市場の活性化、FIT非化石証書*の普及促進を目的に、TSUBASAアライアンス参加行とともに、各行の営業エリアで創出されたFIT非化石証書を合計500万kWh購入しました。購入した非化石証書は、各行の電力使用による温室効果ガス排出量のオフセットに利用し、合計で約2,100t-CO₂の削減となりました。

*FIT制度（再生可能エネルギーの固定価格買取制度）が適用される非化石電源（太陽光・風力・バイオマスといった再生可能エネルギーなどの発電時に温室効果ガスを発生しない電源）で発電された電力の「環境価値」部分を証書化したもので、電力使用による温室効果ガス排出量の削減に利用できる。



◆ サステナブルファイナンス

サステナブルファイナンスへの取り組み

前中期経営計画の3年間では、「ポジティブインパクトファイナンス」や「カーボンニュートラルローン」、「ぐんぎんSDGs私募債（カーボンオフセット型）」などファイナンスメニューの拡充を図ってきました。

2025年4月より新たに取り扱いを開始した「ぐんぎんSLLプラス」などファイナンスメニューを活用し、現中計目標1兆2,000億円（うち環境分野6,000億円）達成に向けて取り組んでいきます。

また、サステナブルファイナンスに加え、新たなKPI「脱炭素化支援件数1,000件（3年間累積）」にも取り組むことで、取引先の脱炭素化支援を強化していきます。

サステナブルファイナンスメニュー

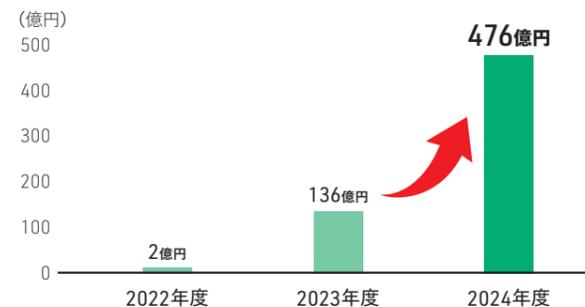
国際原則適合型	その他
<p>ぐんぎんSLLプラス</p> <ul style="list-style-type: none"> 温室効果ガスの削減目標(SPTs)を設定し、ぐんぎんコンサルティングが認証 SPTsの達成状況に応じて金利が変動するインセンティブあり <p>ポジティブインパクトファイナンス</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業活動がESGにもたらすインパクトを当行が包括的に分析・評価 インパクトの増大/緩和に関してKPIを設定、当行がモニタリング <p>サステナビリティ・リンク・ローン</p> <ul style="list-style-type: none"> 野心的な目標(SPTs)を設定し、第三者評価機関が認証 SPTsの達成状況に応じて金利などが変動するインセンティブあり <p>グリーンローン/ソーシャルローン</p> <ul style="list-style-type: none"> 資金用途はグリーン/ソーシャルプロジェクトに限定 年に一度、環境改善効果などについてお客さまがレポート 	<p>カーボンニュートラルローン</p> <ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルに向けて取り組んでいる、またはこれから取り組む予定のあるお客さま向けの融資商品 <p>ぐんぎんSDGs私募債（寄付先支援型）</p> <ul style="list-style-type: none"> 寄付・寄贈ニーズのあるお客さま向けの私募債 社債発行手数料の一部からSDGsの取り組みを行う団体などへ寄付 <p>ぐんぎんSDGs私募債（発行先支援型）</p> <ul style="list-style-type: none"> SDGs達成に向けた事業に取り組むお客さま向けの私募債 企業イメージや従業員のモチベーション向上にもつながります <p>ぐんぎんSDGs私募債（カーボンオフセット型）</p> <ul style="list-style-type: none"> 当行がカーボンクレジットを購入し、発行先企業や群馬県に対してカーボンオフセットを実施 <p>震災時元本免除特約付き融資</p> <ul style="list-style-type: none"> 予め定めた震度観測点において、震度6強以上の地震が発生した場合、予め定めた割合で借入元金が免除される特約付き <p>豪雨災害時元本免除特約付き融資</p> <ul style="list-style-type: none"> 予め定めた観測地点において、予め定めた降水量以上の大雨が発生した場合、予め定めた割合で借入元金が免除される特約付き

ぐんぎんSLLプラス、ぐんぎんSX支援ローン

2022年6月より取り扱ってきた、取組目標の達成状況に応じて金利が変動する「ぐんぎんSLL」は、SDGs/ESGへの取組ニーズの高まりを受け、実行額が順調に増加してきました。

環境省の「グリーンファイナンスガイドライン」の改定に伴い、2025年4月に「ぐんぎんSLL」の取り扱いを中止し、新たに、お客さまの幅広いニーズへ対応するため「ぐんぎんSLLプラス」および「ぐんぎんSX支援ローン」の取り扱いを開始しました。

【ぐんぎんSLL実績】



商品	商品	SSL原則※	導入目的
ぐんぎんSLL	ぐんぎんSLLプラス	適合	お客さまの脱炭素化への取組みをさらに加速
	ぐんぎんSX支援ローン	非準拠	お客さまの幅広いSDGs/ESGへの取組ニーズへの対応

※「サステナビリティ・リンク・ローン原則」および「グリーンローンおよびサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン」のこと。

◆ 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

群馬県をはじめとした県内の13自治体と包括連携協定を締結し、コンサルティング営業本部の地域創生室を中心に関連各部署や営業店、グループ会社などと連携し、観光振興や企業版ふるさと納税による活性化支援、農業活性化、企業誘致等による地域の魅力の向上に取り組んでいます。

みなかみ町での取り組み

地方創生2.0の先駆けとして産学官金の4機関（当行、みなかみ町、オープンハウスグループ、東京大学大学院）によるみなかみ町の活性化に取り組んでいます。現在、廃墟となった建物を「宿泊施設」や「温浴施設」などに再生させるプロジェクトを進めています。当行は、今後も多様な事業者と連携し、サステナブルな地域経済圏の繁栄を目指していきます。



みなかみ町の公募型プロポーザルで再生に取り組んでいる施設

カーボンニュートラル実現に向けた取り組み

Jクレジット創出に向けた連携

2025年4月25日、当行は、地域におけるカーボンニュートラル実現に向け、みどり市、株式会社バイウィルとカーボンニュートラルの実現に向けた三者連携協定を締結しました。

今後は、みどり市の脱炭素化を目指し、三者で連携して、Jクレジットの創出、流通を進めていきます。

当行は、このプロジェクトを通じて、地域の持続可能な成長に向けた金融サポートを強化し、環境負荷の低減に貢献します。



カーボンニュートラルの実現に向けた連携パートナー。左から、群馬銀行堀江常務、みどり市須藤市長、バイウィル下村社長

ぐんまネクストジェネレーター事業

起業を目指す若者と課題を抱える中小企業をマッチング

当行は、群馬県より「ぐんまネクストジェネレーター」事業を、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とともに受託しています。「ぐんまネクストジェネレーター」事業は、優秀で意欲を持った若者と課題を抱える県内中小企業をマッチングし、伴走支援を行うプログラムです。

昨年度は5件のマッチングが成立し、県内外14名の学生が、企業の課題解決に挑戦しました。今年度は昨年の成果を踏まえ、より多くの企業と若者のマッチングを実現し、地域経済の発展に貢献していくことを目指していきます。



2024年10月に開設された「ぐんまネクストジェネレーター」専用サイトトップページ

コーポレート・ガバナンス

◆ 基本的な考え方

当行は、地域社会の発展を常に念頭に置き、お客さまの金融ニーズに的確に対応するとともに、資産の健全性確保、収益力の強化等により企業価値を高め、株主の皆さまや市場から高い評価を得ることを経営の基本方針としております。この基本方針を実現するため、コーポレート・ガバナンスの充実を経営の最も重要な課題と位置付け、以下の3点に取り組んでいます。

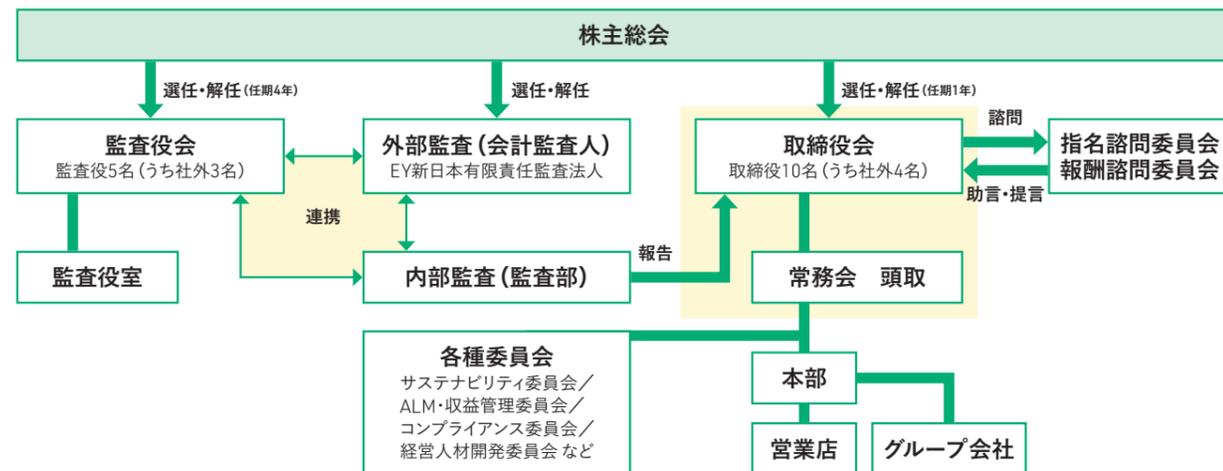
- (1) 適正な経営の意思決定と効率的な業務執行体制の構築
- (2) 健全な経営の基礎となるコンプライアンス体制とリスク管理体制の充実
- (3) 透明性ある経営を目指した企業情報の適時適切な開示と積極的なIR活動

◆ コーポレート・ガバナンス体制

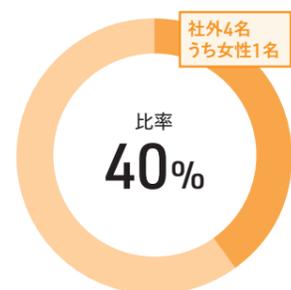
当行は、監査役制度を採用し、監査役会は監査役5名（うち社外監査役3名）で構成されています。取締役会は、社外取締役4名を含む取締役10名で構成されています。これらの体制は、社外監査役を含めた監査役監査の体制を充実させること、社外取締役および社外監査役による経営監視機能を一段と強化することが、経営目標達成に向けて有効であると判断しているからです。なお、社外取締役は取締役会において経営監督機能を、社外監査役は監査役監査において監査機能を担い、いずれも企業統治において経営監視・監督を果たす役割を負っています。

また、グループ全体のコーポレート・ガバナンスおよび経営監視機能の充実については、各社の経営方針および業務遂行状況について、役員レベルで報告・協議する「グループ経営会議」を半期毎に開催しています。

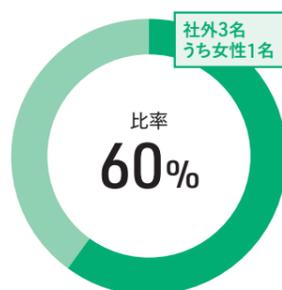
【コーポレート・ガバナンス体制図】



〈社外取締役比率〉



〈社外監査役比率〉



〈ガバナンス強化への主な取組み〉

年度	取組み
2005	社外取締役の選任
2012	株式報酬型ストックオプションの導入
2015	取締役会の実効性評価の開始
2018	指名諮問委員会の設置 報酬諮問委員会の設置
2019	「役員報酬型基本方針」の策定・開示 議渡制限付株式報酬制度および業績連動型株式報酬制度の導入
2020	社外取締役に女性を選任
2021	スキルマトリクスの作成・開示
2022	サステナビリティ委員会の設置
2023	経営人材開発委員会の設置
2024	グループ営業戦略部およびグループリスクガバナンス室（リスク統括部内）を設置

取締役会

取締役会は、社内取締役6名、社外取締役4名で構成（社外取締役比率40%）され、経営に関する基本的事項や重要な業務執行の決定を行うとともに、各取締役の業務執行状況を監督しています。

取締役会で決定した経営方針等に基づく重要な業務執行については、迅速かつ円滑に実行するため、頭取の諮問機関である常務会を原則週1回開催し、十分審議を尽くしたうえで決定する体制を取っています。

取締役については、経営環境の変化に、より迅速に対応できる経営体制の構築等を目的に任期を1年としています。

社外取締役候補者の指名にあたっては、異なる知識や経験、属性等による多様な価値観や視点を有する取締役会構成とすることを強く意識しています。

指名諮問委員会・報酬諮問委員会

取締役の指名や報酬に関する意思決定に独立社外取締役が適切に関与する体制を構築し、その意思決定手続きの客観性と透明性を高め、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図るため、取締役会の諮問機関として「指名諮問委員会」ならびに「報酬諮問委員会」を設置しています。両委員会とも独立社外取締役が委員の過半数を占めています。

監査役会

監査役会は、原則として月1回開催され、各種決議事項、協議事項を審議のうえ決定するほか、各監査役から監査の実施報告を行い、情報の共有に努めるとともに、適宜意見交換を実施しています。

また、監査役会直属の組織として、専任スタッフを構成員とする監査役室を設置し、より実効性のある監査体制の確立に努めています。

各監査役は、監査役会で定めた監査方針、監査計画および監査業務の分担に従い、監査を行っています。取締役会その他重要な会議への出席、本部監査、営業店往査、グループ会社業務調査、重要書類の閲覧、業務や財産の調査等の方法を通じて、取締役の職務の執行を監視・検証しています。また、代表取締役、社外取締役と定期的に会合を行うなど、経営方針や経営課題、監査上の重要課題等に関する認識の共有に努めています。

執行役員制度

コーポレート・ガバナンスの充実に向けた制度として執行役員制度を設け、経営の意思決定機能と業務執行機能の分離を図り、取締役会の一層の活性化を進めています。

会計監査

当行の会計監査人は、「EY新日本有限責任監査法人」です。同監査法人は、会社法および金融商品取引法に基づく

会計監査を実施しています。なお、同監査法人および当行監査に従事する同監査法人の業務執行社員と当行の間には特別な利害関係はありません。

・当行が支払う2024年度の会計監査報酬	68百万円
・当行グループが支払う財産上の利益の合計額	93百万円

内部監査

内部監査については、被監査部門から独立した取締役会直属の組織である監査部が、年度毎に取締役会で決定した監査計画および監査方針に基づき、本部・営業店およびグループ全体の監査を実施しています。

社外取締役（社外監査役）のサポート体制

社外取締役に対しては、取締役会資料を事前配付するなど、取締役会の事務局である秘書室が中心となってサポートを行っています。社内取締役と同じタイミングで資料閲覧が行えるよう配慮し、十分な審議を行うための事前準備に要する時間の確保に努めています。また、ニュースリリースされる当行の新たな取組みや行員向けIR等について事前に情報提供を行うほか、代表取締役や監査役との意見交換の場を確保するとともに、社外取締役懇談会を設営し、情報共有機会を提供しています。こうした取組みにより、社外取締役として常に有益な提言を行える環境づくりに努めています。

社外監査役に対しても、取締役会資料を事前配付するほか、監査役室の専任スタッフが監査役会資料を事前配付するなど監査業務に必要なサポートを行っています。

また、監査役会においては、常勤監査役から社外監査役へ取締役会議案や常務会の議事経過等について詳細に説明するとともに、常勤監査役が行った監査実施状況の報告等による情報の共有に努めています。

社外取締役（社外監査役）の独立性判断基準

当行の社外取締役または社外監査役候補者は、以下のいずれの要件にも該当しない場合に、当行に対する独立性を有すると判断しています。

- (1) 当行を主要な取引先とする者、またはその者が法人等である場合にはその業務執行者。
- (2) 当行の主要な取引先、またはその者が法人等である場合には業務執行者。
- (3) 当行から役員報酬以外に、多額(注1)の金銭その他の財産を得ているコンサルタント、会計専門家または法律専門家(当該財産を得ている者が法人、組合等の団体である場合は、当該団体に所属する者をいう)。
- (4) 最近(注2)において、上記(1)、(2)、(3)に該当していた者。
- (5) 次のAからDまでのいずれかに掲げる者(重要(注3)でない者を除く)の近親者(注4)。
 - A. 上記(1)から(4)に掲げる者
 - B. 当行の子会社の業務執行者
 - C. 当行の子会社の業務執行者でない取締役
 - D. 最近において、B、Cまたは当行の業務執行者に該当していた者

(注1)多額…過去3年平均で、当該財産を得ている者が個人の場合は年間1,000万円以上の金額、団体の場合は当該団体の連結売上高の2%または1,000万円のいずれか高い額以上の金額をいう。
 (注2)最近…実質的に現在と同視できるような場合、例えば社外取締役または社外監査役として選任する株主総会の議案の内容が決定した時点など。
 (注3)重要…業務執行者については役員・部長クラスの者、会計専門家・法律専門家は公認会計士・弁護士の資格を有する者。
 (注4)近親者…二親等以内の親族。

取締役会の実効性確保について

当行では、取締役会全体の実効性を評価するため、毎事業年度、取締役および監査役の自己分析を基に分析・評価を行っています。

2024年度の実効性評価においては、「取締役会の構成と運営」、「経営戦略と事業戦略」、「企業倫理とリスク・危機管理」、「経営陣の評価・報酬」、「株主等との対話」、「グループガバナンス」などの項目につき、外部コンサルタントの意見を活用したアンケートを実施し、また、匿名性・客観性を確保するため、回収および集計を外部コンサルタントに委託しました。

アンケートの分析・評価結果を踏まえ、2025年4月開催の取締役会において評価を行い、取締役会の実効性は確保されていることを確認しました。前回の評価で課題としていた「グループガバナンス体制の強化」については、2024年4月にグループ総合力の発揮に向けて、「グループ営業戦略部」および「グループリスクガバナンス室(リスク統括部内)」を設置し、グループ全体の効率的かつ効果的な運営等に向けた取組みを進めております。

上記に加え、取締役会として「DX・業務改革の推進」および「データ利活用の強化」のための新しいDX推進体制の機能発揮状況の確認を行い、改善指導に取組むこと、また、新任の社外取締役が経営課題の背景や経緯などを理解できるようなトレーニングの機会の充実に取組むことで、取締役会のさらなる実効性向上を目指してまいります。

役員報酬について

社外取締役を除く取締役の報酬は、確定金額報酬、賞与、株式報酬の構成としています。株式報酬については、経営陣が株主の皆さまと同じ目線で経営することをより一層促し、かつ当行の持続的な業績向上や価値向上に向けた適切なインセンティブとなるよう、2019年6月に見直しを行い、それまでの株式報酬型ストックオプション制度を廃止し、譲渡制限付株式報酬制度および業績連動型株式報酬制度を導入しました。

社外取締役および監査役については、役割として監査・監督機能などが求められていることを考慮し、確定金額報酬のみとしています。

報酬限度額は2012年および2019年の株主総会決議にて、以下のとおり、定められています。

《報酬限度額》

	確定金額報酬	賞与	RSおよびPS
取締役	(合計)年額360百万円		年額120百万円、50万株
監査役	年額80百万円	—	—

RSは譲渡制限付株式報酬(Restricted Stock)、PSは業績連動型株式報酬(Performance Shares)の略。

《役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数》

役員区分	報酬等の総額(百万円)					対象となる役員の員数(人)
	月額報酬 (業績非連動)	賞与 (業績連動)	譲渡制限付 株式報酬 (業績非連動)	パフォーマンス・ シェア (業績連動)		
取締役 (社外取締役を除く)	327	191	77	46	11	10
監査役 (社外監査役を除く)	47	47	—	—	—	3
社外役員	61	61	—	—	—	8

役員報酬基本方針

役員報酬に関する基本方針を策定し、本方針に基づいた考え方や手続きに則って、取締役報酬および監査役報酬に関する事項を決定しています。

役員報酬基本方針の内容

1. 取締役報酬制度における基本的な考え方

・当行の経営方針の実現に資する取締役報酬制度とするべく、コーポレートガバナンス・コードの諸原則に基づき、取締役報酬制度における基本的な考え方を以下のとおり定める。

- ① 当行の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上への貢献意欲を高めるものであること
- ② 株主との利益意識の共有や株主重視の経営意識を高めるものであること
- ③ 業績との連動性を適切に保ち、健全なインセンティブとして機能するものであること
- ④ 不適切なリスクテイクに傾斜することのないものであること
- ⑤ 優秀な経営人材を登用または確保できるものであること
- ⑥ 取締役は一義的に当行全体の業績に責任を負う立場であることから、インセンティブ報酬を支給する際の個人別評価は、主管業務の業績よりも当行全体の業績への貢献に重きを置くものであること
- ⑦ 客観性および透明性のある決定プロセスによるものであること

2. 報酬等の決定に関するガバナンス

・以下の事項について、別に定める報酬諮問委員会規程に基づき、委員3名以上、かつ委員の半数以上を独立社外取締役により構成する報酬諮問委員会が取締役会の諮問に応じて審議を行ったうえで、取締役会が報酬諮問委員会からの助言・提言を踏まえて決定する。

- ① 取締役報酬および監査役報酬に関する株主総会議案
- ② 取締役報酬に関する方針(本方針を含む)
- ③ 取締役報酬に関する制度(個人別の報酬内容を含む)
- ④ 上記各事項を審議するために必要な方針等、各事項に関して報酬諮問委員会が必要と認めた事項

・監査役報酬は、監査役の協議によって決定する。

3. 報酬構成

(1) 社外取締役を除く取締役

【報酬構成の概要】

報酬の特徴	基本報酬	変動報酬	
		短期インセンティブ報酬	中長期インセンティブ報酬
現金/株式		現金報酬	株式報酬
業績連動性	業績非連動	短期業績連動	業績非連動 中長期業績連動
報酬の名称	月額報酬	賞与	譲渡制限付株式 パフォーマンス・シェア

・各人の報酬構成割合は、報酬の絶対額等も勘案し、めざす水準を「基本報酬：短期インセンティブ報酬：中長期インセンティブ報酬=3:1:1」とする。

(2) 社外取締役および監査役

・社外取締役および監査役の報酬は、それぞれの役割や独立性を考慮し、基本報酬のみにより構成する。

4. 報酬水準

・当行の業績の状況をはじめ、当行を取り巻く環境や社会経済情勢、業界動向等を踏まえ、当行として適切な水準を決定する。

・また、地域のリーディングカンパニーとして、地域企業の経営者報酬と比較して相応のクラスに位置する水準であるよう意識するとともに、外部調査機関による調査(いわゆる役員報酬サーベイ等)へ定期的に参加することにより、当該調査データを参考に決定する。

5. 業績連動報酬

(1) 賞与

・短期インセンティブ報酬という性質上、毎事業年度の業績向上への貢献意欲を高めることを目的に、評価指標として連結当期純利益を採用し、業績連動部分は連結当期純利益の達成状況に応じて、変動幅0~200%の範囲で報酬額を決定する。

(2) パフォーマンス・シェア(Performance Shares)

・中長期的な企業価値の向上への貢献意欲を高めるとともに、株主との利益意識の共有や株主重視の経営意識を高めることを目的に、評価指標として以下の4指標を採用し、達成状況に応じて、変動幅0~200%の範囲で報酬額を決定する。

パフォーマンス・シェア [業績連動型株式報酬額]	
II	
① 利益指標	1株当たり連結当期純利益に基づき算定
+	
② 効率性指標	連結業務粗利益経費率に基づき算定
+	
③ 株主価値指標	株主総利回りに基づき算定
+	
④ 非財務指標	サステナビリティ指標に基づき算定

・原則毎事業年度、上記報酬額に相当する当行普通株式を業績評価期間(直前3事業年度)における在任期間に応じて合理的に調整のうえ交付する。

【パフォーマンス・シェアにおける報酬額算定で用いる評価指標】

- ① 1株当たり連結当期純利益(連結EPS / Earnings Per Share)
中長期の「結果」を測る指標の第一に利益指標を掲げ、株主から重視される連結EPSを評価指標とした。
- ② 連結業務粗利益経費率(連結OHR / Over Head Ratio)
中期経営計画の計数目標にも掲げる連結OHRを評価指標として採用する。
- ③ 株主総利回り(TSR / Total Shareholders Return)
投資収益性を示す株主価値指標を採用し、株主との利益意識共有や株主重視の経営意識を高める。
- ④ サステナビリティ指標
当行グループのサステナビリティ方針で定める13目標に関連した経営指標の中から評価指標を採用する。

6. 株式報酬の返還・消滅条項に関する考え方

・過度なリスクテイクを抑制し、経営の健全性を確保するとともに、過度なインセンティブが要因となりえる会計不正等の重大な不祥事や過年度決算の大規模訂正を未然に防止することを目的に、一定の事由が生じた場合に株式報酬の全額または一部を返還・消滅させる条項(いわゆるクローバック条項、マルス条項)を設定する。

7. 自社株保有に関する考え方

・株主との利益意識の共有や株主重視の経営意識を高めることを目的に、社外取締役を除く取締役を対象に、株式報酬を導入するとともに、別に定める「自社株保有ガイドライン」により、各人が役位に応じて一定量以上の当行普通株式を保有することを奨励する。

8. 開示方針

・本方針について、以下の開示資料や媒体を通じてステークホルダーに適切に開示する。
 (有価証券報告書、株主総会参考書類、コーポレート・ガバナンスに関する報告書、ホームページなど)

役員一覧

取締役



深井 彰彦 (ふかい あきひこ)

代表取締役 頭取

1984年 4月 当行入行
2003年 6月 当行大阪支店長
2005年 6月 当行桐生支店長
2007年 6月 当行太田支店長
2009年 6月 当行リスク統括部長
2011年 6月 当行総合企画部長
2013年 6月 当行取締役総合企画部長
2014年 6月 当行常務取締役営業統括部長

2015年 6月 当行常務取締役
2017年 6月 当行専務取締役
2019年 6月 当行代表取締役頭取(現職)



入澤 広之 (いりさわ ひろゆき)

代表取締役 副頭取

1984年 4月 当行入行
2003年10月 当行高崎支店統括次長
2005年 6月 当行所沢法人営業所(出張所)開設準備委員長
2006年10月 当行所沢支店長
2006年12月 当行審査部主任審査役
2009年 6月 当行審査部審査業務室長
2011年 6月 当行熊谷支店長

2014年 6月 当行総務部長
2016年 6月 当行執行役員総合企画部長
2018年 6月 当行常務執行役員総合企画部長
2019年 6月 当行常務取締役
2022年 6月 当行専務取締役
2024年 6月 当行代表取締役副頭取(現職)



後藤 明弘 (ごとう あきひろ)

専務取締役

1986年 4月 当行入行
2005年10月 当行笠懸支店長
2008年 8月 当行人事部主任人事役
2010年10月 当行人事部副部長
2012年 6月 当行総合企画部副部長
2014年 6月 当行伊勢崎支店長
2016年 6月 当行監査部長
2017年 6月 当行執行役員監査部長

2018年 6月 当行執行役員人事部長
2019年 6月 当行常務執行役員人事部長
2022年 6月 当行常務取締役
2024年 6月 当行専務取締役(現職)



武井 勉 (たけいつとむ)

専務取締役

1986年 4月 当行入行
2008年 4月 当行川越支店長
2010年 4月 当行人事部人材開発室長
2012年 6月 当行人事部副部長
2013年 7月 当行秘書室長
2015年 6月 当行洪川支店長
2017年 6月 当行執行役員宇都宮支店長
2019年 6月 当行常務執行役員営業統括部長

2019年 9月 当行常務執行役員本店営業部長
2021年 6月 当行常務執行役員前橋・伊勢崎・北毛地区統括
2022年 6月 当行常務取締役
2024年 6月 当行専務取締役(現職)



内堀 剛夫 (うちぼり たけお)

専務取締役

1987年 4月 当行入行
2009年 8月 当行総合企画部主任調査役
2011年 6月 当行高崎東支店長
2013年 7月 当行営業統括部営業戦略室長
2014年 6月 当行総合企画部副部長
2016年 6月 当行太田支店長
2018年 6月 当行執行役員審査部長
2019年 6月 当行常務執行役員総合企画部長

2020年12月 当行常務執行役員総合企画部長兼ぐんま地域共創パートナーズ株式会社代表取締役
2021年 4月 当行常務執行役員総合企画部長
2022年 6月 当行常務取締役
2024年 4月 当行常務取締役
デジタルイノベーション部長委嘱
2024年 6月 当行専務取締役(現職)



堀江 明彦 (ほりえ あきひこ)

常務取締役

1985年 4月 当行入行
2005年 6月 当行中泉支店長
2007年 6月 当行新宿四谷支店長
2010年 6月 当行太田支店副支店長
2011年10月 当行前橋支店長
2013年 7月 当行大宮支店長
2016年 6月 当行執行役員コンサルティング営業部長
2018年 6月 当行常務執行役員太田支店長

2020年 6月 当行常務執行役員営業統括部長
2021年 6月 当行常務執行役員太田・桐生・館林・栃木地区統括
2023年 6月 当行専務執行役員営業統括部長
2024年 4月 当行専務執行役員
コンサルティング営業本部長
2024年 6月 当行常務取締役
コンサルティング営業本部長委嘱(現職)



近藤 潤 (こんどう じゅん)

社外取締役

1976年 4月 株式会社 SUBARU (当時の商号: 富士重工業株式会社)入社
2003年 6月 同社執行役員スバル製造本部長兼群馬製作所長
2004年 5月 同社執行役員スバル原価企画管理本部長兼コスト企画部長
2004年 6月 同社常務執行役員スバル原価企画管理本部長
2006年 6月 同社常務執行役員スバル原価企画管理本部長兼スバル購買本部副本部長

2007年 4月 同社常務執行役員戦略本部長兼スバル原価企画管理本部長
2008年 6月 同社取締役兼専務執行役員戦略本部長
2009年 4月 同社取締役兼専務執行役員
2010年 6月 群馬テレビ株式会社社外取締役
2011年 6月 株式会社 SUBARU 代表取締役副社長
2016年 6月 当行取締役(現職)
2017年 6月 株式会社 SUBARU 取締役会長
2021年 4月 国立大学法人群馬大学理事(現職)



西川 久仁子 (にしかわくにこ)

社外取締役

1986年 4月 シティバンク, N.A. 入社
1996年 2月 A.T. カーニー株式会社入社
2000年 9月 株式会社スーパーナース代表取締役社長
2010年 8月 株式会社ファーストスター・ヘルスケア代表取締役社長(現職)
2013年 4月 株式会社地域経済活性化支援機構社外取締役
2013年 6月 株式会社ベネッセMCM代表取締役社長
2015年 6月 オムロン株式会社社外取締役

2017年 5月 株式会社FRONTEOヘルスケア代表取締役社長
2018年 6月 AIG ジャパン・ホールディングス株式会社社外監査役
2020年 6月 当行取締役(現職)
2020年 6月 株式会社ソラスト社外取締役
2020年 6月 AIG ジャパン・ホールディングス株式会社社外取締役
2022年 4月 パナソニック株式会社社外取締役
2024年 2月 キュービー株式会社社外取締役(現職)



大杉 和人 (おおすぎ かずひと)

社外取締役

1977年 4月 日本銀行入行
1986年11月 BIS (国際決済銀行) エコノミスト
1999年 6月 日本銀行松本支店長
2001年 5月 同行大阪支店副支店長
2003年 5月 株式会社産業再生機構RM統括シニアディレクター
2005年 7月 日本銀行金融機構局審議役・金融高度化センター長
2006年 5月 同行検査役検査室長
2007年 4月 同行政策委員会室長

2009年 4月 お茶の水女子大学客員教授
2011年 9月 日本銀行監事
2015年10月 日本通運株式会社警備輸送事業部顧問
2016年 6月 NISSHA株式会社(当時の商号: 日本写真印刷株式会社)社外取締役(現職)
2018年 8月 フロンティア・マネジメント株式会社社外取締役
2021年 6月 当行取締役(現職)
2024年 3月 フロンティア・マネジメント株式会社社外取締役(監査等委員)(現職)



金井 沢治 (かない たけじ)

社外取締役

1981年 4月 有限責任あずさ監査法人(当時の商号: 監査法人朝日会計社)入所
1984年 3月 公認会計士登録
1996年 8月 同監査法人社員
2001年 8月 同監査法人代表社員
2008年 6月 同監査法人本部理事
2009年 9月 同監査法人上級審査会会長
2011年 7月 同監査法人東京事務所第4事業部長

2015年 7月 同監査法人専務理事
KPMG Japan,
Head of Audit & Assurance
2016年 4月 KPMG Asia Pacific,
Head of Audit & Assurance
2019年 6月 有限責任あずさ監査法人副理事長
2024年 6月 エーザイ株式会社社外取締役(現職)
2024年 6月 当行取締役(現職)

役員一覧

監査役



武藤 慶太 (むとう けいた)

常勤監査役

1985年 4月	当行入行	2019年 6月	当行常務執行役員監査部長
2007年 8月	当行市場国際部海外取引支援室長	2021年 6月	当行常務執行役員待遇外向 ぐんぎんコンサルティング株式会社 代表取締役社長
2009年10月	当行池袋支店長	2022年 6月	当行常勤監査役 (現職)
2012年 6月	当行法人部副部長		
2014年 6月	当行市場国際部長		
2017年 2月	当行国際営業部長		
2017年 6月	当行執行役員国際営業部長		
2018年 6月	当行執行役員監査部長		



眞下 公利 (ましも きみとし)

常勤監査役

1987年 4月	当行入行	2020年 6月	当行常務執行役員大宮支店長
2009年 2月	当行前橋北支店長	2021年 6月	当行常務執行役員監査部長
2012年 6月	当行営業統括部営業戦略室長	2022年 6月	当行常務執行役員リスク統括部長
2013年 7月	当行人事部副部長	2024年 6月	当行常勤監査役 (現職)
2015年 6月	当行県庁支店長		
2017年 6月	当行渋川支店長		
2018年 6月	当行執行役員渋川支店長		
2019年 6月	当行執行役員大宮支店長		



神谷 保夫 (かみや やすお)

社外監査役

1981年 4月	弁護士登録 (群馬弁護士会)	2012年 7月	群馬県公安委員会委員
1983年 4月	神谷法律事務所 (現りょうもう法律事務所)開設 (現職)	2014年 7月	群馬県公安委員会委員長
2003年10月	厚生労働省群馬紛争調整委員	2018年11月	群馬県公害審査会会長
2008年 4月	群馬弁護士会会長	2020年 6月	当行監査役 (現職)
2008年 4月	日本弁護士連合会常務理事		
2008年 4月	関東弁護士会連合会常務理事		
2009年11月	群馬県公害審査会委員		



笠原 寛 (かさ はら ひろし)

社外監査役

1978年 4月	群馬県庁入庁	2022年 3月	公益財団法人 群馬県長寿社会づくり財団 理事 (現職)
2011年 4月	同県総務部財政課長	2022年 6月	当行監査役 (現職)
2013年 4月	同県病院局長		
2014年 4月	同県企画部長		
2016年 4月	同県教育委員会教育長		
2021年 6月	公益財団法人 群馬県教育文化事業団 理事長 (現職)		



鈴木 澄子 (すずき すみこ)

社外監査役

2001年 4月	みすず監査法人 (当時の商号: 中央青山監査法人) 入所	2021年 6月	一般財団法人日本緑化センター 監事
2004年 4月	公認会計士登録	2024年 6月	当行監査役 (現職)
2007年 1月	鈴木公認会計士事務所開設 (現職)		
2007年 4月	税理士登録		
2020年 7月	公益財団法人国際人材育成機構 評議員 (現職)		

執行役員

常務執行役員	熊谷・大宮・京浜大阪地区統括	長岡 聡実	(ながおか さとみ)
常務執行役員	太田・桐生・館林・栃木地区統括	石関 孝史	(いしげき たかし)
常務執行役員	前橋・伊勢崎・北毛地区統括	横田 勇起	(よこた ゆうき)
常務執行役員	高崎・西毛地区統括	牧 司郎	(まき しろう)
執行役員	高崎支店長兼豊岡支店長	高橋 直文	(たかはし なおふみ)
執行役員	市場金融部長	佐々木 徹	(ささき とおる)
執行役員	リスク統括部長	渡邊 眞克	(わたなべ まさよし)
執行役員	監査部長	高坂 淳也	(こうさか じゅんや)
執行役員	本店営業部長兼総社支店長	隅田川 祐一	(すみだ がわ ゆういち)
執行役員	総合企画部長	大谷 静男	(おおたに しずお)
執行役員	グループ営業戦略部長	天田 将	(あまだ まさし)
執行役員	総合企画部経営管理室長	西村 和徳	(にしむら かずのり)
執行役員	審査部長	一ノ関 亮司	(いちのせき りょうじ)
執行役員	HRマネジメント部長	達川 英子	(たつかわ ひでこ)

社内取締役・監査役の専門性と経験 (スキルマトリクス)

氏名	役職	専門性							
		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・監査役の専門性と経験 (スキルマトリクス)

氏名	役職	専門性							
		企業経営	金融 (理論・行政・ 規制)	企業財務・ 会計 (実務・理論)	企業法務 (実務・理論)	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。

コンプライアンス態勢

当行では、銀行の持つ社会的責任と公共的使命を遂行するため、コンプライアンス態勢の構築とその実践が不可欠であることから、コンプライアンスを経営の最重要課題のひとつと位置付け、役職員一丸となってコンプライアンス重視の企業風土の醸成に努めています。

◆コンプライアンス態勢

取締役会をコンプライアンスの最高責任機関とし、コンプライアンスに関わる重要事項については、取締役会の委任を受けたコンプライアンス委員会が審議を行っています。また、全部店にコンプライアンス統括責任者およびコンプライアンス担当者を配置し、コンプライアンスの意識醸成や教

育指導によりコンプライアンスの徹底を図っています。また、コンプライアンスの統括部署であるリスク統括部が、コンプライアンス関係諸事項を一元的に管理し、法令等遵守態勢やお客さま保護に関する管理態勢の整備・確立を図っています。

◆コンプライアンスの実践

当行の「企業理念」を実践するため、コンプライアンスの基本方針として「企業倫理」を、コンプライアンスの遵守基準として「行動指針」を制定しています。

また、「企業倫理」や「行動指針」をはじめ、コンプライアンスを実践していく上で必要な事項を一元的にまとめた「コンプライアンス・ガイドライン」を制定し、研修や勉強会で活用することで、コンプライアンスの徹底を図っています。さら

に、コンプライアンスの充実のための具体的な実践計画である「コンプライアンス行動計画」を、毎年取締役会で策定し、これに基づく諸施策を実施する他、各部門における研修の開催、「チェックリスト」によるコンプライアンス状況の点検・モニタリング、営業店巡回による相談・指導の実施など、コンプライアンスのさらなる充実・強化に努めています。

「企業倫理」・「行動指針」の内容

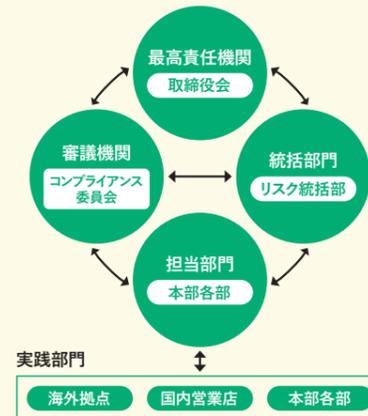
「企業倫理」

1. 社会的責任と公共的使命の自覚
2. 法令やルールの厳格な遵守
3. 社会に開かれた透明な経営
4. 反社会的勢力との対決

「行動指針」

1. 法令やルールの理解と遵守
2. 信用の維持・向上
3. 報告・連絡・相談
4. 公私の区別
5. お客さまへの誠実な対応
6. 反社会的勢力への毅然とした対応
7. 顧客情報の厳格な管理
8. マネー・ローンダリングの防止

コンプライアンス体制



◆各部店の研修会テーマ（2024年度）

- | | |
|-----|--------------------------|
| 4月 | 「2024年度コンプライアンス行動計画」について |
| 5月 | カスタマーハラスメントへの対応について |
| 7月 | 「企業倫理」「行動指針」について |
| 12月 | 顧客情報の厳格な取扱いについて |
| 2月 | 不祥事件の防止について |

◆内部通報制度

全役職員がリスク統括部や外部の弁護士へ法令違反行為等を直接通報できる制度（通称：コンプライアンス・ホットライン）を設けています。同制度は、通報者の秘密保持や通報者への不利益な取扱い禁止を定め、通報者を守ることで制度の実効性を確保し、法令違反行為等を早期発見する重要な仕組みになっています。

◆コンプライアンス行動計画

コンプライアンスの充実・強化を図るための具体的な実践計画として、「コンプライアンス行動計画」を毎年度、取締役会において策定しています。コンプライアンス行動計画には、コンプライアンスの取組みとして特に優先度の高い項目を全行統一テーマとして取りあげています。コンプライアンス行動計画の実施状況は、四半期毎にコンプライアンス委員会において確認するほか、半期毎に取締役会においても確認しています。

《2025年度コンプライアンス行動計画全行統一テーマ》

- ①法令・行内ルール等の厳守
- ②ハラスメントの根絶
- ③顧客本位の営業活動
- ④顧客情報の適切な管理

◆お客さま保護の取組み

当行では、「顧客保護等管理方針」を公表するとともに、お客さまへの十分な説明やお客さまからの相談・要望・苦情等への対応が適切に行われるように各部門に管理担当者を配置し、管理態勢の整備・確立に努めています。

なお、当行では、「お客様サポート室」がお客さまの苦情等を受け付けます。また、指定紛争解決機関が公正中立な立場で解決を図る金融ADR制度に対応しています。

《ご意見・苦情等の連絡先・電話番号》

	当行 お客様サポート室	指定紛争解決機関	
		全国銀行協会 相談室	信託協会 信託相談所
電話番号	0120-203041 027-252-1111 (代表)	0570-017109 03-5252-3772	0120-817335 03-6206-3988
受付時間	9:00～17:00	9:00～17:00	9:00～17:15
受付日	月～金曜日 (除く、祝日、12/31～1/3)		

また「グローバル外為行動規範」を遵守し、適切に外国為替業務を行う旨を表明するとともに、お客さまと外国為替取引を行う際の形態や顧客情報保護などに関する取組み方針「外国為替取引に関する基本方針」を公表しています。

◆取引先情報（個人情報）保護の取組み

個人情報については、適切な保護と利用を図るための当行の取組方針として「個人情報保護宣言」を公表するとともに、当行全体の個人情報を含めた取引先情報を管理・監督する責任者を配置し、安全管理措置の徹底や業務委託先の監督など、管理態勢の整備・確立に努めています。

役職員が取得する法人関係情報については、当該情報を取得した際の伝達手続および情報管理手続等を定め、その情報を利用した不正取引の防止を図っています。

◆利益相反管理の取組み

当行は、「利益相反管理方針」を公表するとともに、お客さまと当行または当行グループ各社との間ならびに当行または当行グループ各社のお客さま相互間において生じる利益相反のおそれのある取引を適切に管理し、お客さまの利益を不当に害することのないよう、業務を遂行しています。

◆反社会的勢力との関係遮断

反社会的勢力による不当な介入は、銀行の信頼低下を招き、業務の適切性や健全性の確保を困難にさせます。

当行では、銀行の社会的責任の重さを踏まえ、反社会的勢力には「金をださない、利用しない、恐れない」の3つを基本に毅然とした立場で臨み、断固として対決する姿勢を貫き、反社会的勢力との関係遮断に取り組んでいます。

具体的には、反社会的勢力への新規勧誘・取引は行わず、取引判明時には取引を縮小し解消に向けて対応しています。また、各種契約書類や約款に反社会的勢力の排除条項を導入しています。

なお、反社会的勢力の不当要求や取引の排除に当たっては、役職員および関係者の安全を確保し、グループ会社を含む組織で対応することとし、平素から警察や弁護士等の外部専門機関と連携して取り組んでいます。

◆その他の取組み

当行では、贈収賄・汚職防止に関する取組みとして、社会からの疑惑・不信・誤解・批判等を招く行為を排除し、取引先との誠実・公正・透明な取引関係を堅持し、社会からの高い信用と信頼を得ることを目的として、「贈答・接待等に関するガイドライン」を定め、役職員に研修を実施するとともに贈答・接待等に関わる相談窓口をリスク統括部に設置するなど、贈収賄・汚職の発生防止のための態勢を整備しております。

リスク管理

◆ 基本的な考え方

銀行を取り巻く環境は大きく変化しており、直面するリスクはますます多様化・複雑化しています。このような状況のなか、経営の健全性や安定性を確保しながら企業価値の向上を図るために、業務やリスクの特性に応じてリスクを適切に管理し、コントロールしていく必要があります。

当行では、適切なリスク管理の実施を経営の最重要課題の一つとして認識し、取締役会において「リスク管理に関する基本方針」を制定し、この基本方針に則り、リスク管理を行うなど、リスク管理態勢の整備強化に取り組んでいます。

◆ リスク管理態勢の概要

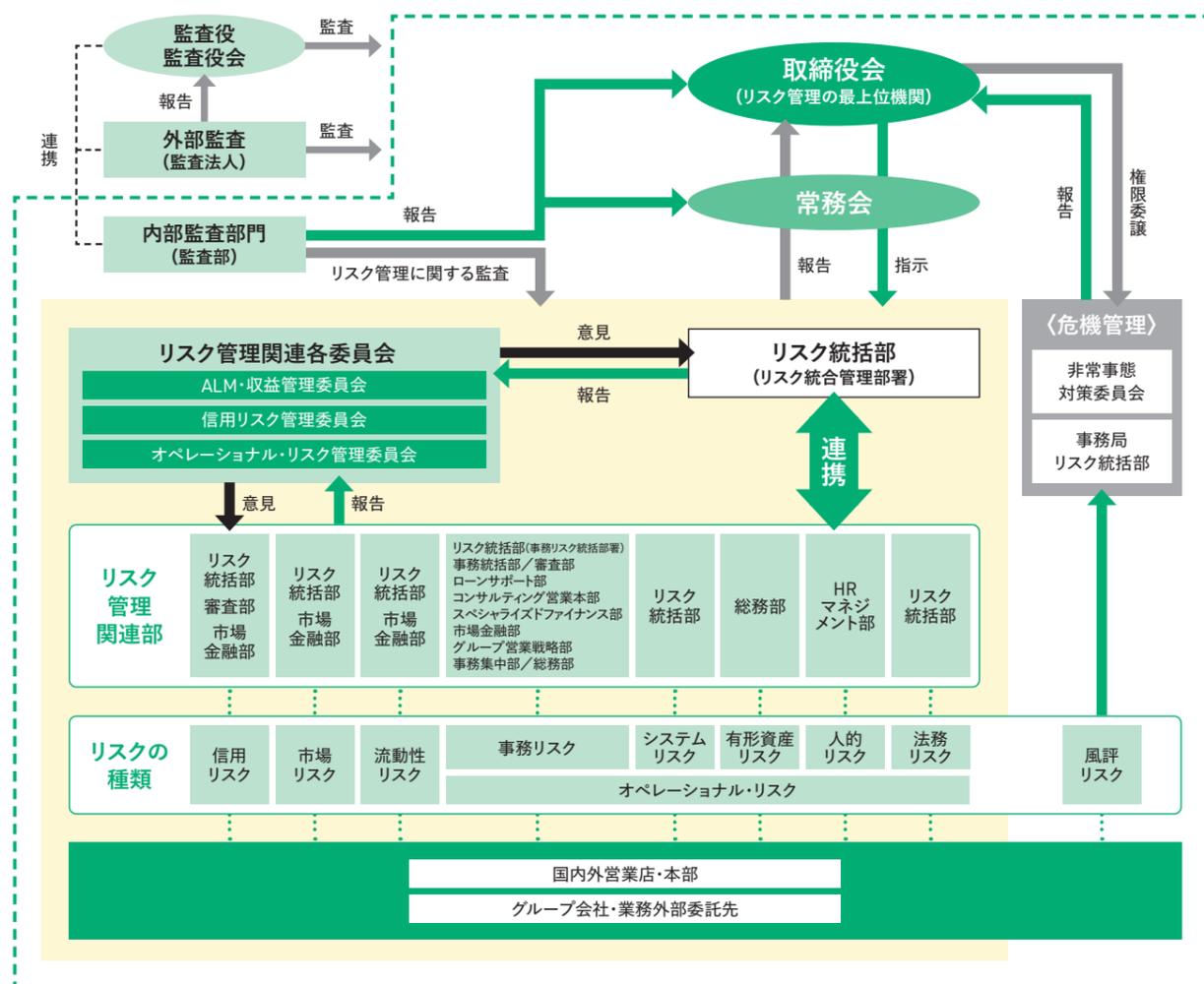
取締役会は、リスク管理の重要性を十分認識し、経営方針等を踏まえたリスク管理の方針を決定し、リスク管理を重視する企業風土の醸成に努めています。

また、全庁的なリスクの統合管理部署としてリスク統括部を設置し、横断的な視点から、リスク計測結果を含む各種リスクの状況を統合的に把握・管理しています。リスク統括部および各種リスク管理関連部は連携し、リスクの状況や課

題に関して「ALM・収益管理委員会」「信用リスク管理委員会」「オペレーショナル・リスク管理委員会」における協議・検討を踏まえ、常務会・取締役会へ報告しています。

監査部は、独立した立場でリスク管理の適切性などを検証・評価し、発見された課題などに対する改善提言を行っています。

《リスク管理の組織体制》



◆ 統合的なリスク管理について

(1) 基本的な考え方

信用リスク、市場リスク、流動性リスク等のリスクを個々に管理するだけでなく、当行全体が抱えるリスクを総体的に捉え、経営体力と比較・対照するなど統合的に管理する

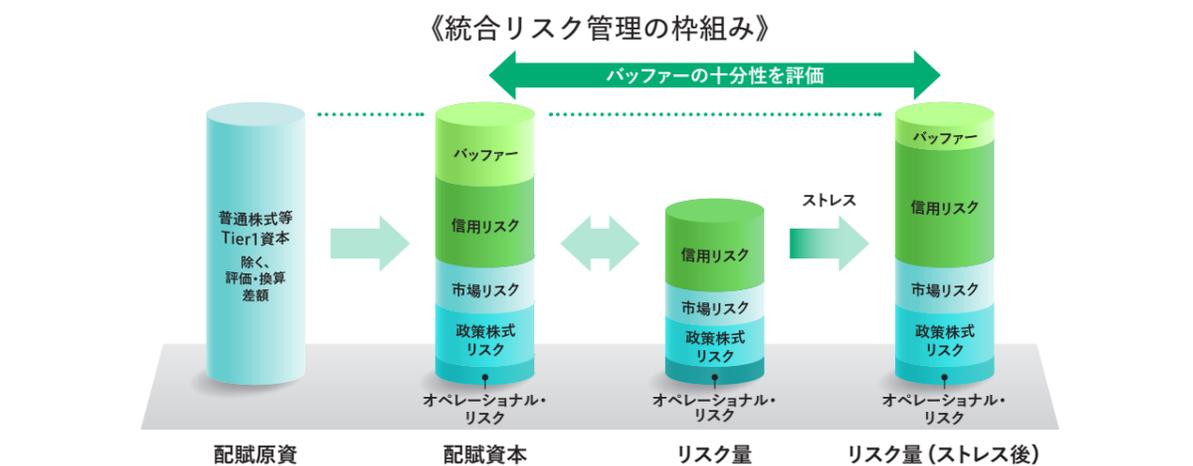
必要があります。そのためリスク統括部を中心として、統合的なリスク管理が行える態勢を整備し、各種リスクの管理強化を進めるとともに、統合的なリスク管理の高度化を進めています。

(2) 統合リスク管理について

当行は、統合的なリスク管理方法の一つとして、信用リスク、市場リスク等のカテゴリごとにリスク量を統一な枠組み(VaRなど)により計測し、それらを統合して経営体力(自己資本)と対比する「統合リスク管理」を導入しています。

Tier1 資本から評価・換算差額等を控除した額を配賦原資として各種リスクカテゴリーごとにリスク資本の配賦額を決定してリスクを制御しています。

リスク量の状況については、配賦されたリスク資本の範囲内に収まっているかどうかなどのモニタリングを行い、毎月ALM・収益管理委員会および常務会へ報告しています。



リスクカテゴリー毎の管理

信用リスク管理

信用リスクとは、取引先や有価証券の発行体が、業況悪化などの原因により、約定通り利息支払や元金返済・償還ができなくなることで当行が損失を被るリスクをいいます。

厳格な信用リスク管理を行うためには、信用リスクに関連する各部門間における相互牽制が必要となります。当行では、営業推進部門、審査部門から独立したリスク統括部が信用格付制度、資産自己査定、償却・引当制度など信用リスク管理の根幹となる管理制度の企画、検証を行うことにより、常時牽制機能が働く体制としています。

当行では信用リスクの大部分を貸出資産が占めており、貸出資産の健全性を将来にわたり確保することが信用リスクを管理する上での重要な目標となっています。

市場リスク管理

市場リスクとは、金利、為替、株価など市場要因の変動によって、当行が損失を被るリスクをいいます。

リスク統括部では、VaRなどのリスク量や評価損益の状況、さらに市場要因の変動が評価損益や自己資本比率に及ぼす影響度の把握などによる管理・分析を行い、ALM・収益管理委員会および常務会へ報告しています。市場金融部では、十分なリスク管理の下、適正な取引規模の範囲内で債券や株式の運用などを行っています。

当行では、リスク統括部による管理に加え、市場取引を担当する市場金融部の組織について取引を担当する部署(フロントオフィス)とリスク管理や事務処理を担当する部署(ミドルオフィス・バックオフィス)を分離し、相互に牽制する体制となっています。

流動性リスク管理

流動性リスクには、資金繰りリスクと市場流動性リスクがあります。資金繰りリスクとは、運用と調達の間隔のミスマッチや予期せぬ資金流出により、必要な資金確保が困難になる、または通常よりも著しく高い金利での資金調達が余儀なくされることにより、当行が損失を被るリスクをいいます。

市場流動性リスクとは、市場の混乱等により取引ができなくなる、または通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより当行が損失を被るリスクをいいます。

当行では、市場金融部を資金繰り管理部署として定め、海外支店を含めて日次・週次・月次などの資金繰りを厳格に管理し、リスク統括部において資金繰りの状況、運用・調達のバランス、金利動向などを把握・分析し、ALM・収益管理委員会および常務会へ報告しています。さらに、万一の場合に備えて「危機管理計画」(コンティンジェンシープラン)を策定し、さまざまなケースに対応できる態勢を整備しています。

オペレーショナル・リスク管理

オペレーショナル・リスクとは、銀行の業務の過程、役職員および派遣社員等の従業者の活動若しくはシステムが不適切であること、または外生的な事象により当行が損失を被るリスクをいいます。当行では、組織体制や業務の内容に即して効果的にリスクを管理するため、オペレーショナル・リスクを①事務リスク ②システムリスク ③有形資産リスク ④人的リスク ⑤法務リスクの5つのリスクに区分しています。

オペレーショナル・リスク管理の基本的事項を定めた「リ

スク管理に関する基本方針」および「オペレーショナル・リスクに関する基本規定」を取締役会で制定し、リスク統括部の担当取締役をオペレーショナル・リスク管理全般を統括する責任者、リスク統括部をオペレーショナル・リスクの統合管理部署としています。リスク統括部は、担当取締役の指揮・監督のもと、オペレーショナル・リスク全般の管理に関する企画・統括を行い、各「リスク管理関連部」がより専門的な立場からそれぞれのリスクを管理しています。

危機管理

当行では、地域金融機関としての社会的責任と公共的使命を踏まえ、大規模自然災害やシステム障害、新型コロナウイルス等の感染症の流行などが発生した場合においても、迅速かつ適切に非常事態に対応できる体制を整備し、組織内に周知することに努めています。

具体的には、お客さまや役職員等の安全を確保した上で、円滑に業務運営できるよう、平時より危機管理計画(BCP)を整備し、その実効性を確保するため、定期的な訓練と内容の見直しを実施しています。また、危機発生時にお

いては、頭取を委員長とする非常事態対策委員会を招集するなどの体制を整備しています。特に、大規模地震災害などに対しては、想定される影響の大きさを踏まえ、バックアップオフィスやバックアップシステムなどの態勢を整備しています。

また、2024年度からオペレーショナル・レジリエンス(システム障害、サイバー攻撃、自然災害等が発生しても、重要な業務を最低限維持すべき水準において提供し続ける能力)の確保に向けた取組みを進めています。

サイバーセキュリティ管理

当行では、年々高度化・巧妙化するサイバー攻撃に対処するため、システムへの不正侵入防止やウイルス検知等の多層的な対策を実施するとともに、新たなセキュリティ対策の導入や定期的な侵入テスト等を通じて、その有効性の確保に努めています。

また、不審なメールの見分け方の訓練や身に覚えのないメールの取扱いについての注意喚起を継続的に行うこと

で、全役職員の啓発に努めています。

サイバー攻撃に対しては、リスク統括部に設置した「ぐんぎんCSIRT[※]」が中心的な役割を担い、外部団体からの情報収集や、サイバー攻撃に係る訓練、演習等を通じて、管理態勢の継続的な強化を図っています。

※CSIRT：Computer Security Incident Response Team の略

マネー・ローンダリング等対策

マネー・ローンダリング等対策とは、金融犯罪対策を含めたマネー・ローンダリング、テロ資金供与、汚職・贈収賄、拡散金融およびその他経済制裁違反への対策をいいます。

当行では、マネー・ローンダリング等対策を経営の最重要課題の一つとして位置付け、リスク統括部に「金融犯罪対策室」を設置し、マネー・ローンダリング等対策の高度化に取り組んでいます。また、「犯罪による収益の移転防止に関する法律」など関係法令を遵守するとともに、金融庁が公

表する「マネー・ローンダリングおよびテロ資金供与対策に関するガイドライン」に基づき、リスクベースアプローチによるリスクの特定、評価やリスク低減措置の有効性検証を実施するなど実効性のあるマネー・ローンダリング等対策に取り組んでいます。マネー・ローンダリング等対策に係る取組内容については、定期的に金融犯罪対策委員会および常務会へ報告し、経営陣の関与のもとマネー・ローンダリング等対策の一層の高度化を進めています。

金融犯罪対策窓口

当行では、金融犯罪の相談窓口として、以下のフリーダイヤルを設置しています。

群馬銀行「金融犯罪対策窓口」

☎0120-788511 受付時間 9:00～17:00(除く、銀行休業日)

リスクアペタイト・フレームワーク

当行では、事業計画達成のために進んで受け入れるリスクの種類と量(リスクアペタイト)を明確にし、経営管理やリスク管理を行う「リスクアペタイト・フレームワーク」の構築を進めています。中期経営計画「Growth with “Purpose”」は、事業分野別のリスク・リターンをRORAにより比較分析し、収益増強に向け積極的にリスクテイクする分野等を明確にしたうえで策定しました。

また、RORAを企業価値向上の実現に向けた重要な指標と位置づけ、高RORA資産の積上げや低RORA資産の改善、アセットアロケーションの方針策定などに活用しています。

今後も、リスクアペタイト・フレームワークの漸進的な整備を通じ、資本や経営資源の効果的な活用、リスクとリターンの最適化を目指していきます。

お客さま本位の業務運営

◆お客さま本位の業務運営に関する取組方針

当行は、2017年6月にぐんぎん証券とともに制定した「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および「同方針に基づくアクションプラン」について、2024年9月の顧客本位の業務運営の原則の改訂を受け、2025年6月に見直しを行い、内容を変更しました。取組状況およびKPI(共通KPI・自主的KPI)とあわせ、当行ホームページにて公表しています。

取組方針

1.はじめに

群馬銀行およびぐんぎん証券(以下、群馬銀行グループ)は、「企業理念」において、「地域社会の発展を常に考え行動すること」、「お客さまとの創造的な関係を深めること」を、パーパスにおいて「私たちは『つなぐ』力で地域の未来をつむぎます」を掲げています。こうした企業理念やパーパスを踏まえ、以下の方針に基づき、お客さまに最適な商品・サービスを提供し(社会的価値)、その結果として適正な利益を上げていく(経済的価値)ことで、持続的な金融サービスの向上に取組んでいきます。

2.お客さまの最善の利益の実現

- (1)群馬銀行グループは、企業理念やパーパスに基づき、お客さまにとって何が最適な商品・サービスなのかを考え、お客さまの最善の利益実現を図ります。
- (2)お客さまの最善の利益の実現を図るため、群馬銀行は、お客さまのライフステージに応じて発生する様々なニーズに対する包括的なサポートを行う役割を担い、ぐんぎん証券は主に資産運用ニーズに対するサポートを行う役割を担います。

3.お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定

- (1)新たに取扱う商品・サービスの選定や、お客さまへのご提案にあたっては、受け取る手数料等の多寡や商品・サービス提供会社との関係に拘わらず、「お客さまに最もふさわしい商品・サービスは何か」を判断基準とします。
- (2)商品の複雑さやリスク等の商品の特性等に応じて、商品・サービス提供会社と相互に情報連携を行います。また、連携した情報に基づき、想定するお客さまの属性と実際に購入されたお客さまの属性が合致しているか等検証を行い、必要に応じて商品・サービスの改善を図ります。

4.手数料等の透明性向上

お客さまが商品・サービスを選ぶ際の判断材料となるよう、商品・サービスごとの手数料等の透明性向上を図るとともに、お客さまにご理解いただけるよう丁寧な説明を行います。

5.重要な情報のわかりやすい提供

- (1)商品・サービスに関する情報を提供する際には、ITツールなどを活用し、商品・サービスの基本的なリターン、損失その他のリスク、取引条件等を含めわかりやすく説明します。
- (2)お客さまが、ご自身の判断でニーズに合った商品・サービスを選択していただけるよう、明確、平易であり、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行います。

6.お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

- (1)お客さまの知識、経験、財産の状況、お取引の目的やニーズに合わせて、グループ一体となって最適な商品・サービスを提案します。
- (2)地域の皆さまの金融リテラシー向上のため、金融・経済に関する情報提供を積極的に行います。
- (3)マーケット環境やお客さまの運用状況等をはじめ、お客さまの投資判断に必要な情報を提供するなど、適時適切なフォローアップを行います。

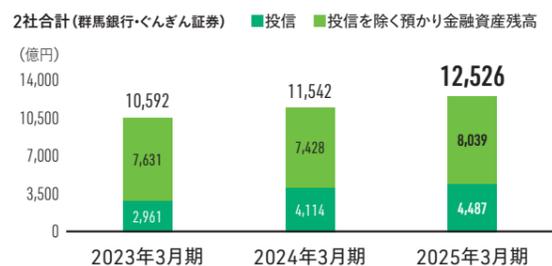
7.人材育成・評価

お客さまの多様なニーズに対し、最適なコンサルティングを提供するため、研修の充実や資格取得支援を通して、専門知識と高度な提案力を兼ね備えた人材の育成に努めるとともに、従業員の適切な評価を大切にします。

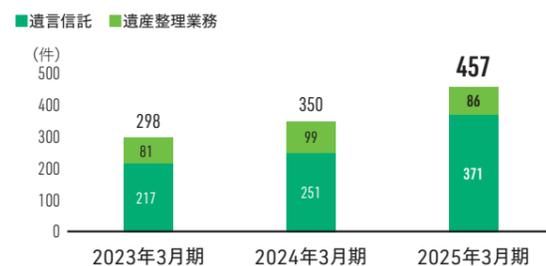
◆取組み状況

当行グループ全体では、「預かり金融資産の残高」および「相続関連業務成約件数」など各種指標ともに前年度比増加しています。

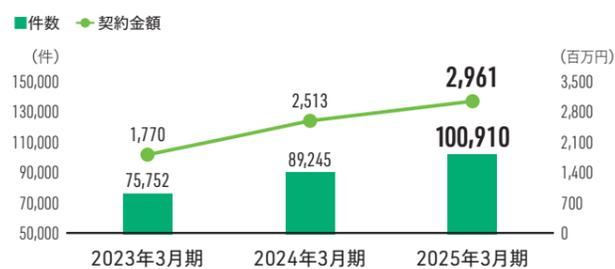
【預かり金融資産残高および投資信託残高の推移】



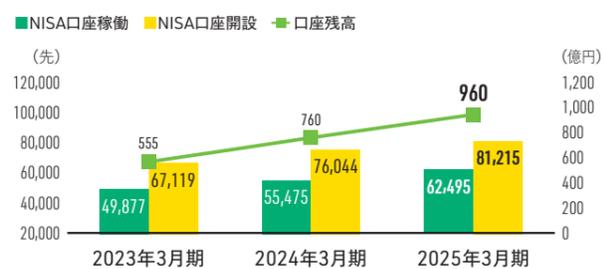
【相続関連業務成約件数の推移】



【積立投信契約件数・契約金額の推移】



【NISA口座開設・稼働・口座残高の推移】



社会貢献活動

◆ぐんぎん財団の取組み

1995年に設立した「群馬銀行環境財団」は、2022年11月に「ぐんぎん財団」へ名称を変更し、環境保全と社会福祉、2つの事業に取り組んでいます。

環境保全事業では、「ぐんぎん財団環境賞」、「ぐんぎん財団環境教育賞」などの助成活動や「エコキッズキャンプ」などの啓発活動に取り組んでいます。また、社会福祉事業では、「みんなでつなぐ未来プロジェクト〜Everyone has a dream」を実施し、毎年テーマを決めて、地域の豊かな未来につながる活動を支援しています。2024年度は群馬県へ、ケアラーへの助成を目的に500万円の寄付を行うとともに、ヤングケアラー支援を目的にエコバッグ300個を寄贈しました。

今後も、これらの事業活動を通じて、地域社会の発展と持続可能な社会の実現に貢献していきます。

◆その他の取組み

○金融教育への支援

【群馬大学への講師派遣】

2017年度より群馬大学との連携講座を実施しています。2024年度は講師を3回派遣し、金融リテラシーについて講義を行いました。

【金融教育授業の実施】

地域の金融リテラシー向上に貢献するため、学校に赴き行員による金融教育授業を行っています。

また、高校生を対象に、若手行員の研修の一環としても実施しています。

○芸術・文化活動への支援

群馬交響楽団に対し、定期演奏会を協賛するなど活動を支援しています。

なお、群馬交響楽団は地域社会に密着した芸術活動を行っており、定期演奏会のほか、小中学生を対象とした移動音楽教室を開催するなど、地方における音楽文化の向上に貢献しています。

○群馬県世界遺産・ぐんま絹遺産継承基金への寄付

世界文化遺産「富岡製糸場・絹産業遺産群」の保護活動のため、当行の株主優待「寄付コース」により「群馬県世界遺産・ぐんま絹遺産継承基金」への寄付を取り扱っています。

●群馬銀行グループによる群馬県世界遺産・ぐんま絹遺産継承基金への寄付累計額 10,668,544円*

*内訳：株主優待「寄付コース」336,500円
投資信託「群馬の絹遺産」の信託報酬の一部による寄付10,332,044円
(同投資信託は2025年6月24日に繰上げ償還)

◆生物多様性への取組み

○「ぐんぎんの森」整備活動

2011年から環境保全活動の一環として、群馬県と締結した「県有林整備パートナー事業実施協定」により指定された森林を「ぐんぎんの森」と命名し、その整備・保全活動に取り組んでいます。

○尾瀬保護財団への寄付

当行と委託会社が受領する信託報酬の一部を尾瀬の環境保全活動を行う尾瀬保護財団に寄付する投資信託「尾瀬紀行」を取り扱っています。また、株主優待「寄付コース」による同財団への寄付も取り扱っています。

●群馬銀行グループによる尾瀬保護財団への寄付累計額 20,417,520円

【小中学生・高校生の体験学習の受入れ】

地域の小中学校の児童・生徒の体験学習を各営業店で、高校生の企業見学を本店で受け入れています。

【エコノミクス甲子園】

高校生が楽しみながら金融経済に触れ、金融知力を身につける機会を提供するため、全国高校生金融経済クイズ選手権「エコノミクス甲子園」の群馬大会を主催しています。

○スポーツ活動への支援

バレーボールチーム「群馬グリーンウイングス」(一般社団法人グリーンウイングス GUNMA)のメインサポーターとしてチームをサポートしています。また、群馬県内のバレーボールチームを対象に「ぐんぎん杯」ママさんバレーボール大会を主催し、スポーツを通じた地域貢献に取り組んでいます。

また、毎年11月に行われる「ぐんまマラソン」を協賛し、地域のスポーツイベントの支援も行っています。

○フードドライブの実施

当行は、群馬県が実施する「県庁・地域機関合同フードドライブ」に参加しました。従業員が各家庭で余っている食品を職場に持ち寄り、集まった食品を群馬県が指定する場所に届けました。集められた食品は群馬県を通じて、県内各地のフードバンクなどに提供されました。

企業情報

会社概要

(2025年3月31日現在)

名称 株式会社群馬銀行(The Gunma Bank, Ltd.)
 設立 1932年9月
 本店所在地 群馬県前橋市元総社町194番地
 資本金 486億円
 従業員数 2,797人(臨時雇用除く)
 拠点数 国内 160店舗(群馬県内 111、県外 49)
 海外 1店舗(ニューヨーク)
 3事務所(上海、バンコク、ホーチミン)
 子会社 国内 8社
 関連会社 国内 1社
 総資産 10兆5,046億円
 預金 8兆4,629億円
 貸出金 6兆8,451億円
 純資産 4,961億円
 総自己資本比率 連結 13.12%
 (国際統一基準) 単体 12.39%
 格付 日本格付研究所(JCR) AA
 格付投資情報センター(R&I) A+
 ムーディーズ(Moodys) A3
 スタンダード&プアーズ(S&P) A-

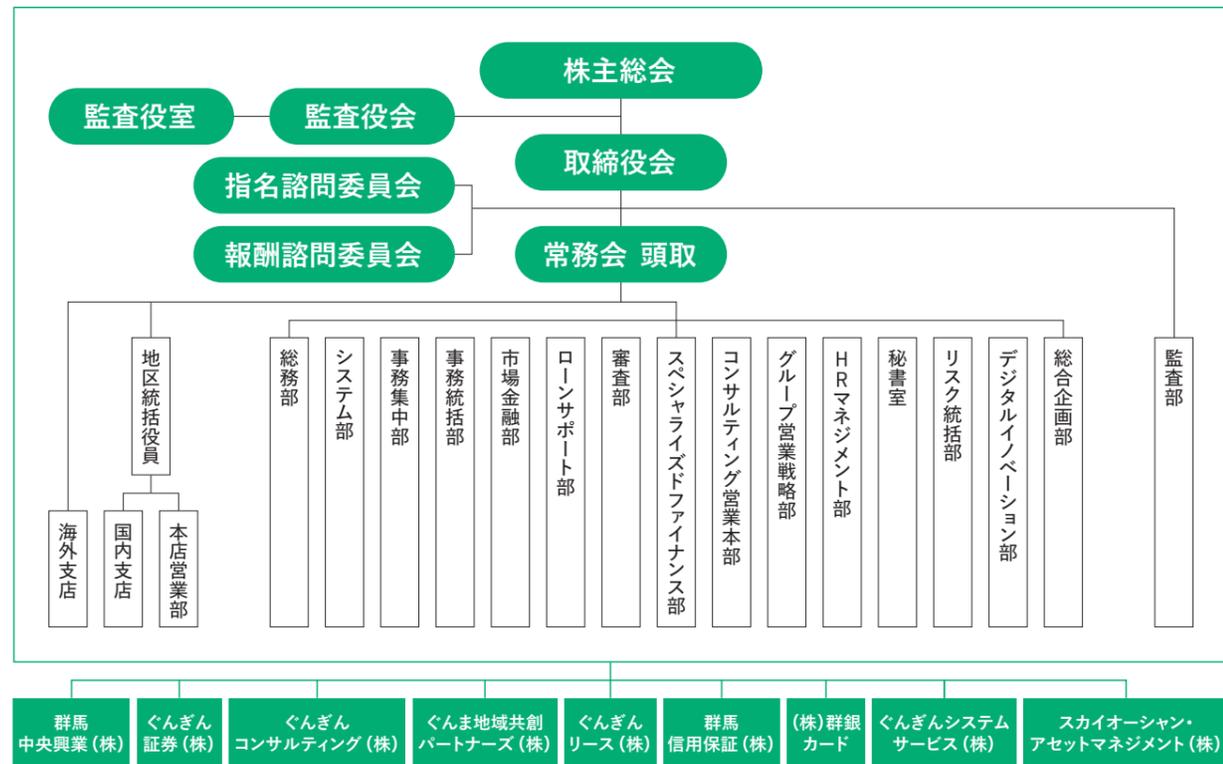


(注) 連結従業員数 2,927人
 (群馬銀行単体 2,705人、子会社等 222人)
 なお群馬銀行単体 2,705人は「海外現地採用および受入出向者」を含み、「出向者」等を除いた就業ベースの従業員数。

[子会社・関連会社 ▶ P.57](#)

組織図

(2025年6月30日現在)



主要な業務の内容

預金業務	預金	当座預金、普通預金、貯蓄預金、定期預金、別段預金、外貨預金などを取扱っています。
	譲渡性預金	譲渡可能な定期預金を取扱っています。
貸出業務	貸付	手形貸付、証書貸付および当座貸越を取扱っています。
	手形の割引	銀行引受手形、商業手形および荷付為替手形の割引を取扱っています。
商品有価証券売買業務		国債等公共債の売買業務を行っています。
有価証券投資業務		預金の支払準備および資金運用のため国債、地方債、社債、株式、その他の証券に投資しています。
内国為替業務		振込および代金取立などを取扱っています。
外国為替業務		輸出、輸入、外国送金など外国為替に関する各種業務を行っています。
投資信託等の窓口販売		国債等公共債および投資信託の窓口販売を行っています。
社債受託業務および発行・支払代理人業務		担保付社債信託法による社債の受託業務、公共債の募集受託および発行・支払代理人業務に関する業務を行っています。
信託業務		遺言代用信託、土地信託、不動産管理信託、特定贈与信託、公益信託を取扱っています。併営業務として、相続関連業務(遺言信託・遺産整理業務)を取扱っています。
確定拠出年金取扱業務		確定拠出年金法における運営管理業務を行っています。
附帯業務	(1)代理業務	①日本銀行代理店、日本銀行歳入代理店業務 ②地方公共団体の公金取扱業務 ③勤労者退職金共済機構などの代理店業務 ④株式払込金の受入代理業務および株式配当金、公社債元利金の支払代理業務 ⑤日本政策金融公庫などの代理貸付業務 ⑥年金信託などの信託代理店業務 ⑦損害保険代理店業務 ⑧生命保険代理店業務
	(2)貸金庫業務 (3)有価証券の貸付 (4)債務の保証(支払承諾)	(5)金融商品仲介業務 (6)公共債の引受 (7)金利、通貨等のデリバティブ取引

株主総会

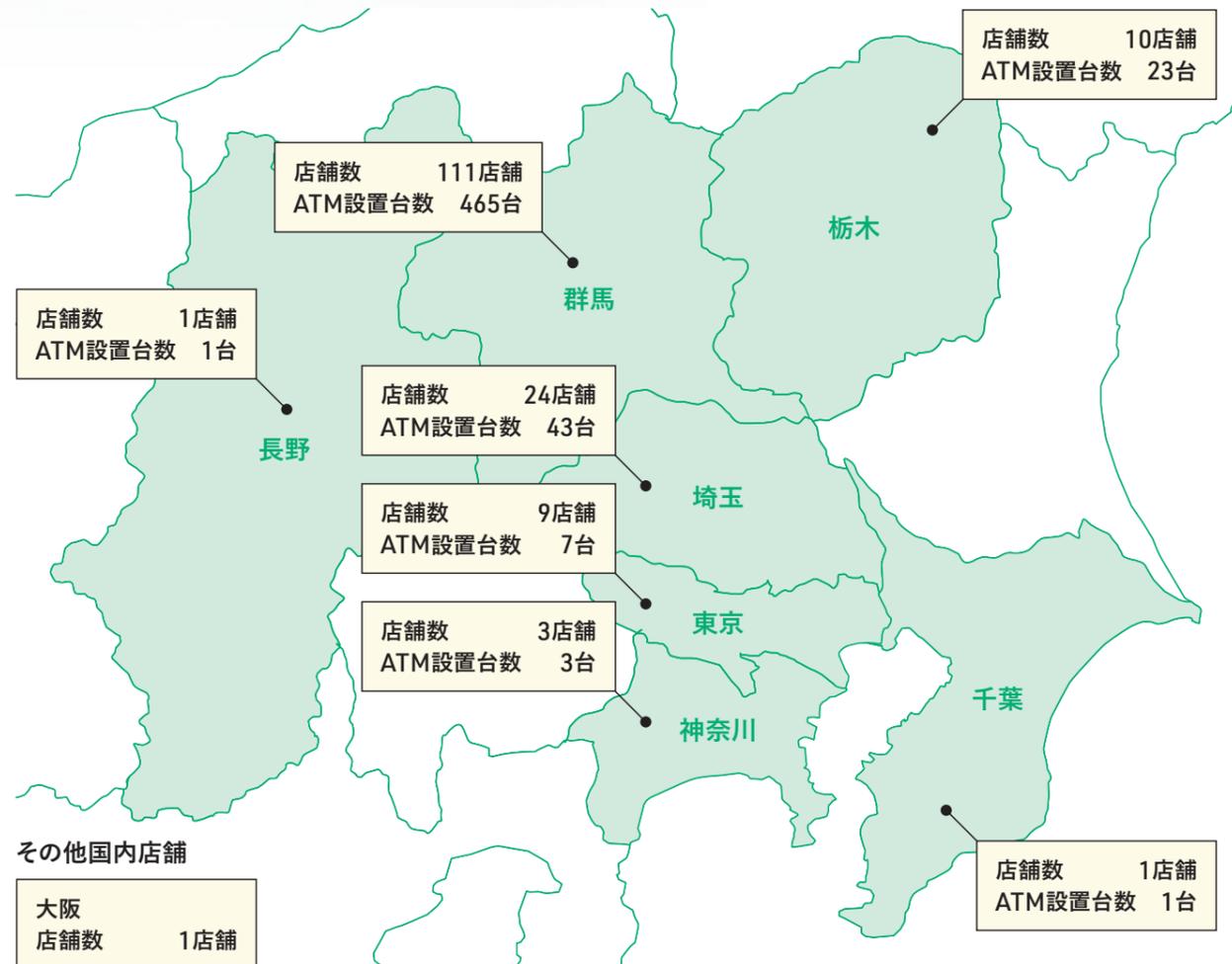
毎年6月に開催する定時株主総会については、招集通知の早期発送とともに、証券取引所と当行ホームページへの発送前掲載を行っています。また、議決権行使はインターネットによる行使を可能とし、議決権行使プラットフォームに参加するなど、議決権行使環境の向上に努めています。総会終了後には、決議通知および議決権行使結果(臨時報告書)を当行ホームページへ速やかに掲載しています。

	2022年	2023年	2024年	2025年
開催日	6月24日(金)	6月27日(火)	6月20日(木)	6月20日(金)
来場株主数	52人*	98人	89人	107人
議決権行使率	83.9%	82.2%	82.4%	82.2%
招集通知発送日	6月 2日(木)	6月 5日(月)	5月30日(木)	5月30日(金)
同Webサイト掲載日	5月27日(金)	5月29日(月)	5月22日(水)	5月21日(水)

※2020年～2022年は新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、株主さまの安全・安心を最優先に考え、極力ご来場を見合わせていただくようお願いしました。

店舗・ATMの概要 (2025年6月30日現在)

国内店舗



総店舗数 **160店舗** ATM設置台数 **543台**

		群馬県内	群馬県外	計
営業店	本支店	89店舗	47店舗	136店舗
	出張所	22店舗	2店舗	24店舗
	合計	111店舗	49店舗	160店舗
ATM	店舗内	257台	57台	314台
	店舗外	208台	21台	229台
	合計	465台	78台	543台

*上記以外、ローンステーションが10店舗(群馬県内に1店舗、群馬県外に9店舗)、移動店舗車が1台あります。
 *群馬県内の店舗数には、インターネット支店および、コンビニエーティーエム支店、振込集中支店、プラザ支店、個人相談プラザ前橋、個人相談プラザ高崎、個人相談プラザ伊勢崎、個人相談プラザEASTが含まれております。
 *群馬県外の店舗数には、個人相談プラザ深谷が含まれております。

ご利用いただける他の金融機関ATM

- 提携金融機関ATM
(全国キャッシュサービス加盟の金融機関ATM)
地方銀行、都市銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合、労働金庫、農協・信漁連、信託銀行
- ゆうちょ銀行、イオン銀行ATM
- コンビニATM
セブン銀行ATM、ローソン銀行ATM、イーネットATM

※金融機関の取扱時間や取扱内容により、ご利用いただけない場合がございます。また、ご利用されるATMコーナーにより、営業日、営業時間が異なります。

所在地や営業時間について、詳しくは群馬銀行ホームページをご覧ください。

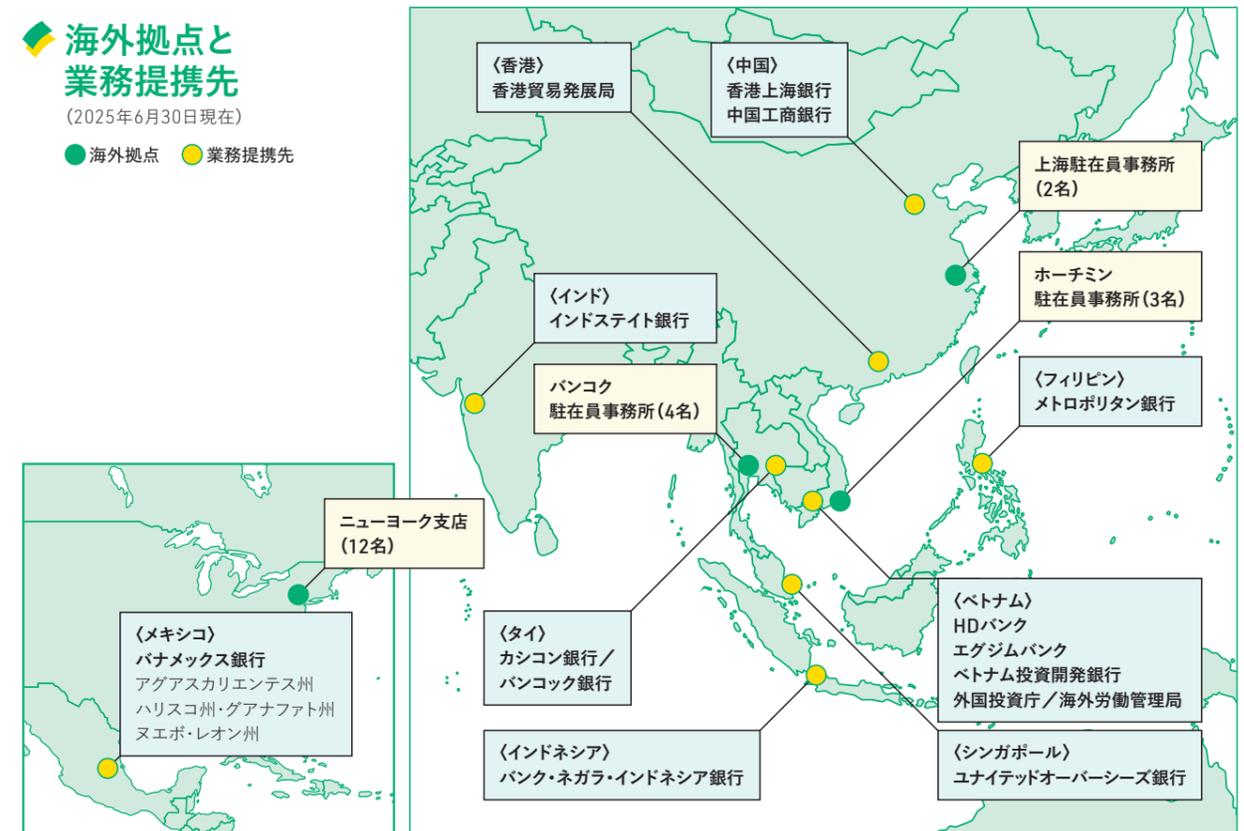


(<http://sasp.mapion.co.jp/b/gunmabank/>)

海外拠点と業務提携先

(2025年6月30日現在)

● 海外拠点 ● 業務提携先



ニューヨーク支店
780 Third Avenue, 6th Floor
New York, NY 10017 U.S.A.



上海駐在員事務所
18th Floor, Hang Seng Bank Tower,
1000 Lujiazui Ring Road, Pudong
New Area, Shanghai, P.R. China



バンコク駐在員事務所
689 Bhiraj Tower at
EmQuartier, 16th Floor Unit 1612,
Sukhumvit Road, Klongton-nue,
Wattana, Bangkok 10110 Thailand



ホーチミン駐在員事務所
Saigon Tower Suite 1708, 29 Le
Duan Boulevard, Ben Nghe Ward,
Dist. 1, Ho Chi Minh City, Vietnam

編集方針

本統合報告書は、群馬銀行グループの概要や経営方針、営業戦略、中長期的なビジョン等について、財務情報および非財務情報の両面からステークホルダーの皆さまにわかりやすくお伝えすることを目的に編集しております。編集にあたっては、IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイダンス」等を参照しています。

報告対象

期間：2024年度(2024年4月～2025年3月)
※2025年4月以降の情報も一部含まれます。

範囲：株式会社群馬銀行
および子会社等(群馬銀行グループ)

本統合報告書は、銀行法第21条に基づくディスクロージャー誌(業務及び財産の状況に関する説明書類)の本編を兼ねています。ディスクロージャー誌としてご利用の際には、本統合報告書ならびに「群馬銀行レポート2025(資料編)」をあわせてご参照ください。
 また、本統合報告書には、当行および当行グループの財政状態や経営成績に関して、「将来の業績に関する記述」が含まれています。これらの記述は、本統合報告書作成時点における入手可能な情報および将来の業績に影響を与える一定の前提(仮定)等を基にしており、さまざまなリスクや不確実性を内包しているため、当行および当行グループの将来の業績を保証するものではありません。



発行 2025年7月
群馬銀行 総合企画部 広報室
〒371-8611 群馬県前橋市元総社町194
電話 027-252-1111(代表)
<https://www.gunmabank.co.jp/>
