

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

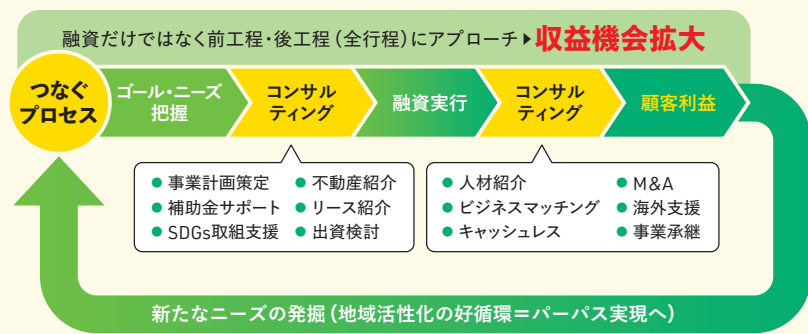
当行は、2022年10月より「つなぐプロセス」を展開しています。「つなぐプロセス」とは、お客さまとの対話から始まり、ゴール・ニーズの共有、そしてお客さまへの的確なソリューションの提供にいたるまでの営業活動を一連のプロセスとして実施するものです。お客さまとの対話を通して、お客さまのめざす姿(ゴール)や、将来に向けた事業の方向性、事業価値を生み出すストーリーを共有し、そこで把握した現在とのギャッ

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。

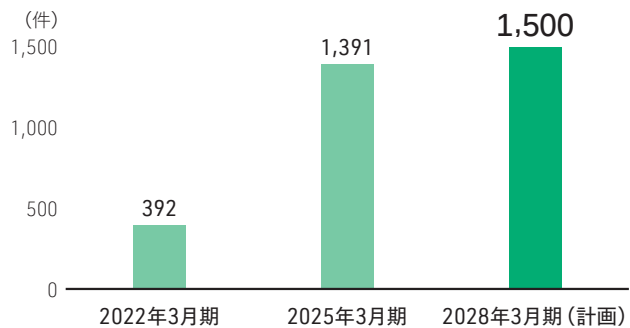


事業承継支援

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)】

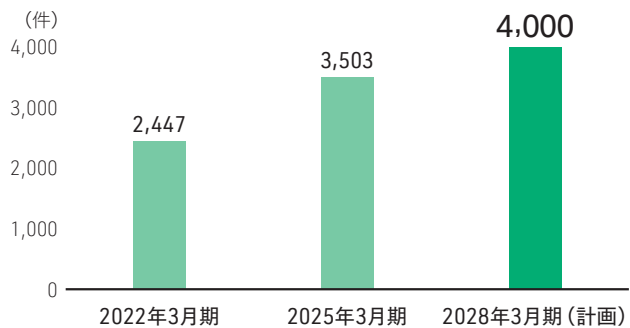


ビジネスマッチング

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)】



1 マネジメントメッセージ

2 群馬銀行について

3 群馬銀行グループの価値創造ストーリー

4 持続的な成長を支える経営基盤

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。

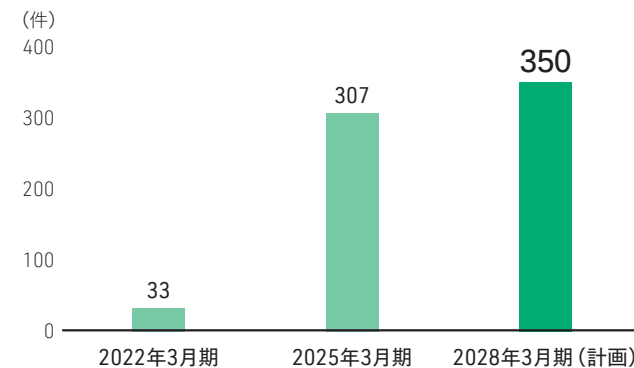
補助金／税制優遇サポートサービス

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

【人材紹介件数(3年間累積)】



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性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

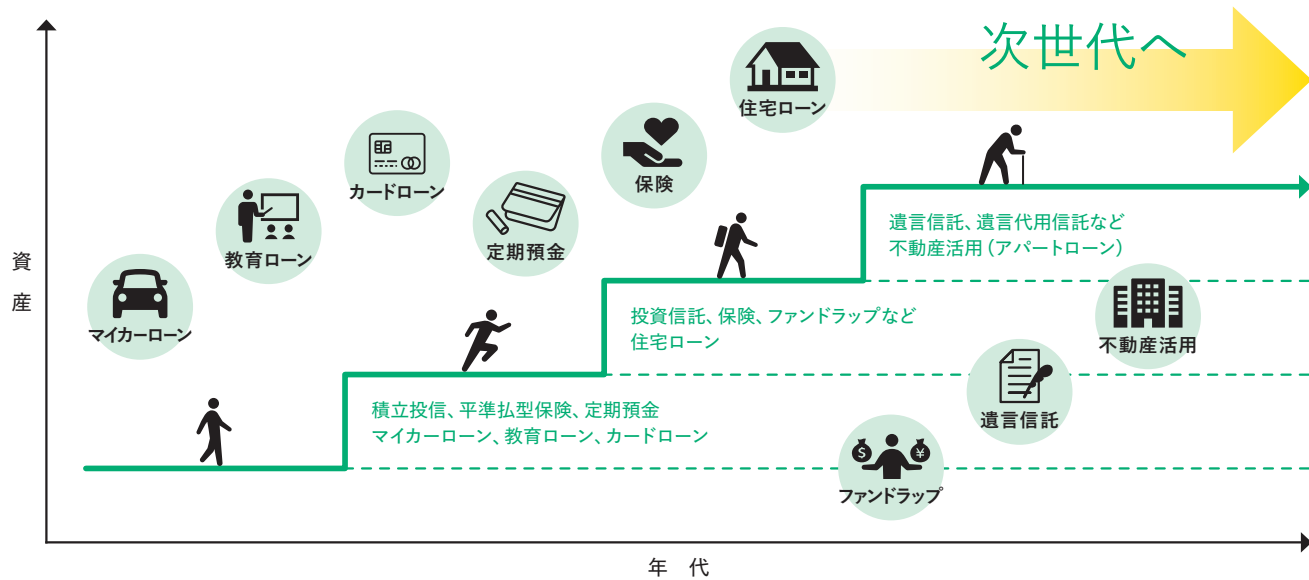
た、保証契約の締結にあたっては、何が十分でないために保証が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるのかをお客さまに具体的に説明し、理解を得るよう努めます。更に、当該対応が当行の融資慣行として浸透・定着するよう努め、担保・保証に過度に依存しない融資に取組んでまいります。2025年3月末までの取組状況は、以下のとおりです。

	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。

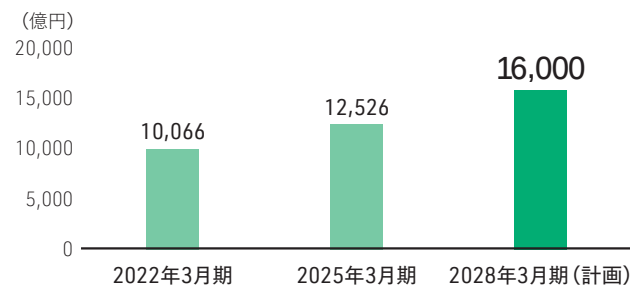


投資の裾野拡大・資産形成支援への取組強化

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。

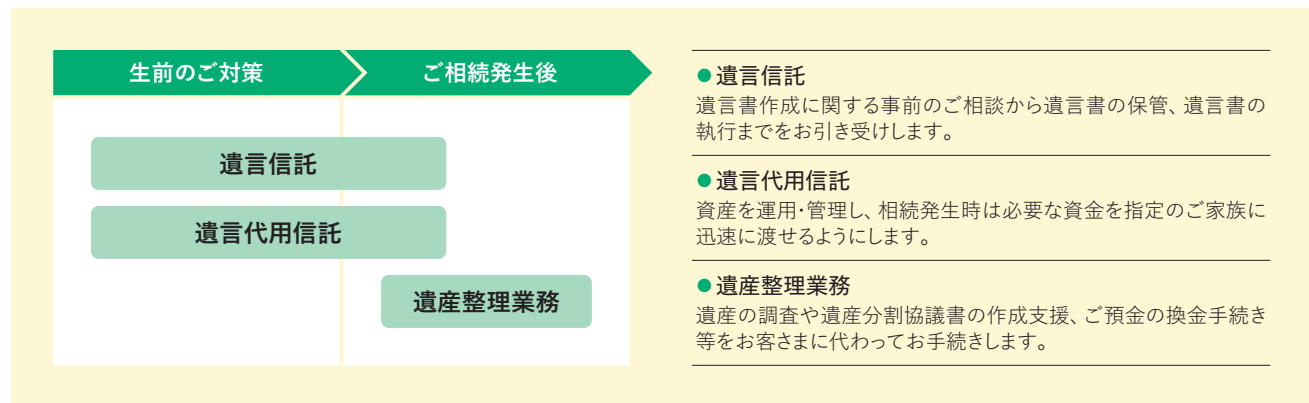
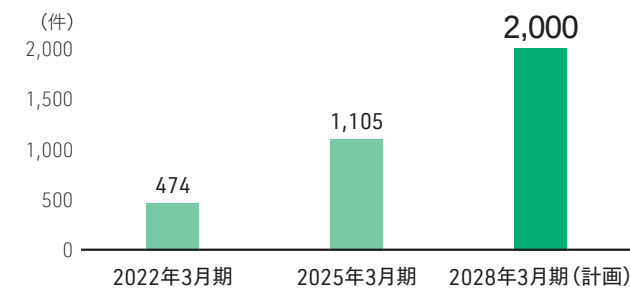
【預かり金融資産残高（ぐんぎん証券含む）】



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※」を開設し、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。

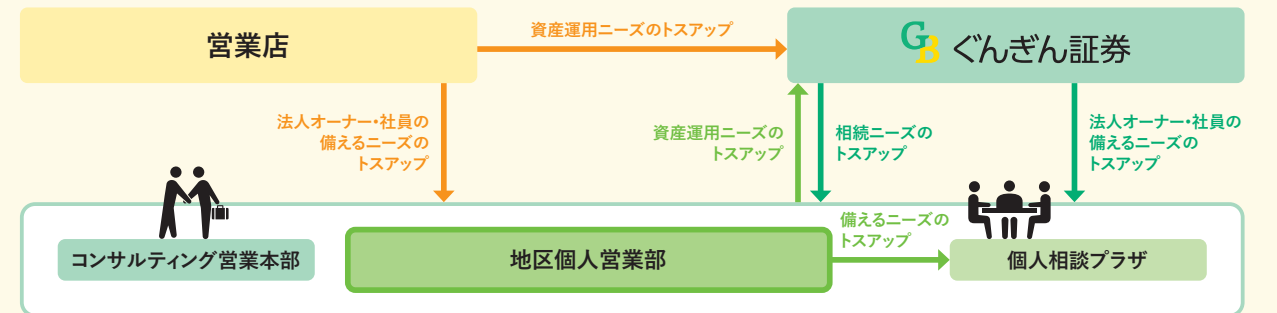


新築移転した深谷支店・深谷上柴支店内に個人相談プラザ深谷を併設し、支店・プラザの連携強化を図っています。

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。

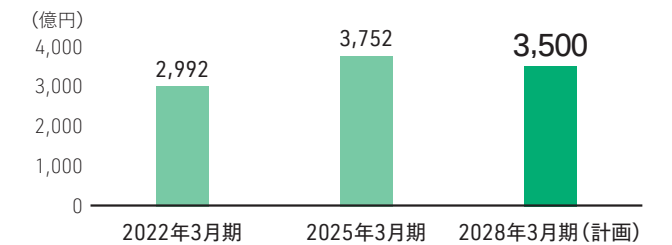
個人貸出に関する取組み

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】

