群馬銀行レポート
GUNMA BANK REPORT
2026

群馬銀行のご案内

群馬銀行

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）

頭取メッセージ……02
特集　新たな価値創造に向けた統合へのプロセス……06
企業理念……10
群馬銀行グループの「パーパス経営」……11
群馬銀行グループの活動……12
サステナビリティへの取り組み……16
財務情報ハイライト・非財務情報ハイライト……20
社会貢献活動……22
店舗の概要……23



会社概要

（2026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	2,775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	10兆7,820億円
預　　金	8兆5,710億円
貸 出 金	7兆2,261億円
純 資 産	5,359億円
総自己資本比率（国際統一基準）	連結 15.13% 単体 14.07%
格　　付	日本格付研究所（JCR）　#AA/ネガティブ 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 2,899人
（群馬銀行単体 2,650人、子会社等 249人）
なお群馬銀行単体 2,650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



頭取メッセージ



パーパスを原動力に、新たな成長ステージへ
～中計初年度の躍進、そして経営統合による「地域とグループの未来」～

2025年度業績と中期経営計画Growth with “Purpose”初年度の評価

■初年度から高い資本効率と収益性を実現、中計目標達成へ確固たる足場を築く

2025年度は、米国の高関税政策に伴う世界経済の不透明感に加え、国内では同年10月に高市新政権が発足し、さらには政策金利の引き上げにより「金利のある世界」への移行が本格化するなど、経営環境の変化が一段と激しさを増した1年となりました。

こうしたなか、当行は新中期経営計画「Growth with “Purpose”」を始動させ、初年度としては、非常に手応えのある、好調なスタートを切ることができました。これは、これまで進めてきた「パーパスを起点とするプロアクティブな行動」がしっかりと根付き、行員一人ひとりが「変化に対応するための判断軸」と「仕事へのやりがい」を見出せるようになってきた結果だと考えています。

こうした主体的な取り組みを通じて、お客さまや地域社会の共感を得る活動を展開できたことが、確かな成果につながりました。

連結当期純利益は、期中に業績予想(ガイダンス)を2回上方修正し、前期比34.1%増の588億円を達成しました。中計の最終目標である600億円の達成にあと一歩で手が届く高い水準に到達できたと認識しています。

また、資本効率の指標であるROEも、目標水準の10%に到達し、収益面では、当初の想定を大きく上回る成果を生み出した1年となりました。

しかしながら、私はすべての進捗に満足しているわけではありません。各種施策に目を向けると、初年度ということもあり、その進捗状況にはばらつきも見られます。本中計で掲げる2つの戦略テーマのうち、1つ目の「パーパス営業の深化」については、重点活動指標として「つなぐKPI」を設定し、定量的な進捗管理を徹底しています。各項目の進捗を細かく見ていくと、当行の強みであり、パーパスの実践が色濃く反映される「法人向けソリューション(事業承継・人材紹介など)」や「サステナブルファイナンス」は順調に伸長し、すでに高い進捗率を示しています。一方で、中長期的な収益基盤となる「リテール・資産形成層」へのアプローチには課題を残しており、今後はデジタルの活用を含めた戦略を本格化させ、積極的に巻き返しを図ってまいります。

もう1つの戦略テーマである「サステナブルな地域経済圏構築への挑戦」については、まさに端緒についたばかりです。地域の持続可能性を高めるネットワークの構築は、一朝一夕に成し遂げられるものではありません。だからこそ、地域の課題解決に向けた中長期的な最重要テーマとして位置づけ、着実に推進していきたいと考えています。

前中計「Innovation for “Purpose”」から続くたゆまぬ挑戦

パーパスの具現化に向けた、営業と人事の連動

私が頭取に就任した2019年当時は、マイナス金利の真っただ中にあり、従来の伝統的な預貸業務だけでは収益を伸ばすことが極めて困難な環境でした。この強い危機感のもと、私たちは従来の「銀行」という枠を超え、自らの存在意義を見つめ直し、さらに進化させていく必要性を強く認識していました。こうした危機感や問題意識を踏まえ、2021年11月には、私たちの存在意義を示すパーパス「私たちは『つなぐ』力で地域の未来をつむぎます」を策定しました。そしてその翌年には、このパーパスを経営の基軸に据えた前中計「Innovation for “Purpose”」をスタートさせました。

当時の大きなテーマは、営業のあり方をパーパスに沿ったものへと進化させ、「パーパス営業」として定着させることでした。具体的には、お客さまとの対話を通じて、5〜10年先の事業ビジョンや設備投資、人材補強、さらには事業承継やM&Aといった多様なゴールやニーズを的確に捉える体制への移行です。当行が持つあらゆるソリューションを幅広く提供し、その中心にファイナンスを位置づけることで、当行のポテンシャルを最大限に発揮していく。この「フルスペックアプローチ」と呼ぶ営業体制を構築できたことが、前中計における大きな成果でした。

しかし、この新しい営業スタイルを現場でしっかりと機能させ、持続的なものにするためには、行員の意識や行動を支える評価・処遇の仕組みの変革が不可欠でした。そこで、営業体制の刷新と並行して進めたのが、「人事制度の刷新」です。従来の年功序列型の人事制度では、行員一人ひとりの専門性やポテンシャルを十分に引き出すことは困難でした。そこで当行は、人をポストに合わせるのではなく、ポストに最も適した人材を配置する「適所適材」の考え方に基づき、ジョブ型人事制度を導入しました。各ポストに必要なスキルや要件を細かく定めたことで、年齢や性別に関係なく、最適な人材を選ぶことができる仕組みを整えたのです。

制度運営にあたっては、外部からHR分野のスペシャリストを執行役員として招聘し、専門性の高い人材を処遇しやすい体制を整えたことで、即戦力となる中途採用を強化することができました。あわせて、行員が自ら希望するポストへ挑戦することができる「ジョブポスティング制度」も新設し、主体的に挑戦する風土の醸成や、行員のモチベーション向上にもつながっています。前中計で築き上げた「営業体制の刷新」と「人事制度の刷新」という二つの基盤があるからこそ、現在の「Growth with “Purpose”」において、具体的な成果を挙げることができているのです。

「金利のある世界」への移行を捉え、いち早く成長軌道へ

こうした営業体制や人事制度を軸とした一連の仕組みが整い、当行の目指す姿が形になり始めたころ、銀行をとりまく経営環境を大きく変える兆しが見え始めました。それが、政策金利の引き上げに伴う「金利のある世界」への移行です。この環境変化を確実な成長へとつなげるため、当行は前中計の成果を発展的に受け継ぐ形で、現中計「Growth with “Purpose”」をスタートさせました。

30年以上にわたって超低金利環境に慣れ親しんできた銀行が「金利のある世界」に即応できるのかという、市場からの懐疑的な見方があることは真摯に受け止めています。しかし、当行は、この点においても先手を打った仕組みづくりを進めてきました。

当行は2018年より、市場金利との連動性を高めた金利体系の構築に注力してきました。大企業向けやクロスボーダーローンに加え、中小企業向けの貸出についても、その大半を市場金利連動型へと移行してきました。こうした戦略的な取り組みにより、当行の貸出金利は市場金利に対して高い感応度を発揮するようになりました。日銀による利上げ局面において、金利環境の好転が早期に業績向上へと結実したのは、まさにこれらの取り組みの成果であり、これこそが当行の強固な収益構造の大きな特長となっています。

地域金融機関の責務として預金獲得に注力

一方、持続的な成長を支える預金基盤の確保については、なお改善の余地があると考えています。

当行の預貸率は約8割と極めて効率的な水準にありますが、見方を変えれば、今後さらに貸出を推進していくためには、その原資となる預金の拡大が必要です。

一方で、群馬県内の預金シェアに目を向けると、当行のシェアは約4割に過ぎず、地域全体の預金の多くは依然として他行に預けられています。しかし、地域金融機関全体の預貸率は依然として低い水準にとどまり、地域内の預金が十分に貸出へと活用されていない実態があります。お客さまからお預かりした預金を地域経済にしっかりと循環させていくことは、地域のトップバンクとしての責務であり、その実現に向けて今後も預金獲得に向けた施策を積極的に展開していきます。

具体的には、法人・個人の双方においてアプローチを加速

させていきます。法人預金については、お客さまとのリレーションをさらに深め、資金ニーズに寄り添うことで預金の獲得につなげるとともに、これまでに得た確かな手応えを礎として、現在の取り組みを一層推し進めていきます。一方、個人預金については、貸出収益の拡大を原資とした魅力的な金利水準を提示できる環境が整っています。資産形成層から富裕層に至るまで、それぞれのニーズに応じた戦略的な金利施策を機動的に投入し、確実に残高の増加を図っていきます。

ただし、お預かりする預金の金利水準のみを競うようなアプローチだけでは、お客さまとの長期的な関係構築にはつながりません。お客さまに真に選ばれ続けるためには、法人営業で実践してきた「あらゆる課題に幅広くソリューションを提供する姿勢」を個人のお客さまにも広げ、一人ひとりの資産全体に向き合う「全資産アプローチ」へと進化させていく必要があります。具体的には、魅力的な金利提示を「きっかけ」として、相続対策や事業・資産承継を含めたお客さまのあらゆる資産を網羅的に把握したうえで、インフレ環境下でも実質的な価値を維持できる最適な資産ポートフォリオをご提案していきます。

■単なる伝統的預貸業務への回帰ではなく、ソリューション型ビジネスの深化へ

「金利のある世界」への移行に伴い、貸出の拡大や預金基盤の強化に注力すると、金利収入に頼る伝統的な預貸業務に回帰してしまうのではないか、との見方もあるかもしれません。しかし、当行が目指す姿はそこにとどまることはありません。すでにご説明した通り、当行の「フルスペックアプローチ」とは、お客さまの幅広いニーズに対応する各種ソリューションの中心にファイナンスを位置づけるという考え方です。例えば、大規模な設備投資計画においては、当行グループのコンサルティング機能を発揮し、計画の妥当性検証から補助金の申請支援まで深く踏み込みます。こうした質の高いコンサルティングから得られる役務取引利益は、従来の預貸利鞘に依存した業務とは一線を画す高い収益性を有しています。さらに、このような案件は協調融資や社債引受といったファイナンスへと自然につながり、ビジネスマッチングや人材紹介など、幅広い支援策の提供を通じて非金利収益の最大化をもたらします。さらに、当行が伝統的な預貸業務に依存しないもう一つの理由は、営業現場に資本効率の指標であるRORAという基準がしっかりと根付いているということです。当行は、2019年度よりRORAを意識した経営に取り組み、資本効率の最大化を追求してきました。法人貸出において、金利だけで高いRORAを達成することは容易ではありません。しかし、役務取引の利益を積み上げ、調達コストの低い預金などを組み合わせることで利益(分子)を高めることができます。また、適切な金利交渉を重ねつつ、リスクに見合った保全の強化などにより、信用リスク(分母)もコントロールすることができます。このように、行員が自ら知恵を絞り、多彩なソリューションを柔軟に組み合わせるプロセスこそが、もう一つの「フルスペックアプローチ」です。かつての「預貸残高といった数値目標だけを追いかける営業」とは異なり、現在の現場には、行員一人ひとりが自律的に思考し、創意工夫を凝らす『楽しさ』と『やりがい』が満ち溢れています。やる気のある行員が主体的に多様な提案を展開できるこのカルチャーこそが、当行の最大の強みです。

第四北越フィナンシャルグループとの経営統合に向けて最終契約を締結

■トップラインシナジーの創出による持続的成長の実現

ご案内のとおり、群馬銀行は2026年3月、第四北越フィナンシャルグループ(以下、第四北越FG)との経営統合に向けた最終契約を締結いたしました。昨年4月の経営統合発表からこの1年で、両社の株価は大幅に上昇し、PBR(株価純資産倍率)やPER(株価収益率)といったバリュエーションも堅調に推移しています。こうした動きは、経営統合の意義や将来性が株式市場や投資家の皆さまから高く評価されている表れであり、その期待の大きさをあらためて実感しています。

昨年も申し上げましたが、統合を決断する大きな契機となったのは2020年の「TSUBASAアライアンス」への参加です。そして、その翌年の2021年には、個別連携となる「群馬・第四北越アライアンス」を発足させましたが、締結から約5年が経過する現在まで好調な成果が続いています。これは第四北越FGが強みを持つデリバティブ関連のノウハウの共有や、首都圏におけるシンジケートローンなどへの共同参加を通じて、両行の連携が確かな付加価値を生み出していることの証左といえます。

こうした個別連携の実績をあらためて検証した結果、「互いの強みが異なり、かつ極めて補完性が高い」という関係性が、数字のうえでも明確になりました。現場が日々の取引を通じて培ってきた確信が定量的にも裏付けられたことで、今後も、両社の連携をさらに発展させ、持続的成長を実現していくためには、経営統合こそ最善の選択肢であるとの結論に至りました。今回の経営統合は、そうした現場の確信と将来への強い意志に根ざした大きな決断です。

■高い補完性がもたらす、グループシナジーの最大化

先程もお伝えしましたが、両行のビジネスモデルを紐解くと、規模や地域的な特性において極めて高い補完関係にあることが分かります。例えば、ほぼ同等の経営規模でありながら、当行の貸出業務では、強固な地盤である群馬県に加え、資金需要の旺盛な首都圏エリアにも広域なネットワークを構築しており、貸出残高において一定の優位性を持っています。一方、第四北越FGは新潟県内での圧倒的な市場シェアと潤沢な預金基盤を有しています。両社の強みを掛け合わせ、第四北越FGの豊富な資金力を当行の首都圏ネットワークで活用することで、グループ全体の貸出創出力を飛躍的に高めることが可能となります。さらに、海外向け貸出や海外拠点における協働など、これまで個社単独では踏み込むことが難しかった事業領域への展開も視野に入れています。

また、当行が強みとするROEやRORAを用いた収益性管理や高度な内部格付などのリスク管理手法をグループ内で共有化することで、グループ全体の資本効率を一段と向上させてまいります。

一方で、役務取引をはじめとする非金利収益分野においては、第四北越FGが培ってきた高いノウハウを当行に導入し、地域のお客さまへの提案力強化につなげていきます。これまで難度の高い案件において外部連携に頼る部分が多かった当行が、第四北越FGの持つ先進的なノウハウの共有を受けることで、当行の非金利業務利益は確実に拡大し、より多くのお客さまに付加価値の高いサービスの提供が実現できると確信しています。

■パーパスの実現こそ経営統合の最大目的

ここまで、経営統合によるシナジー効果については、主に当行側の視点からお話ししてきました。しかし、経営統合の原点は、「地域社会とお客さま」を起点としたものであるという本質を、改めてお伝えしたいと思います。

「今までと変わらないよね?」――。実は、お客さまから最初に頂戴する声の多くは、このようなご質問です。私は、ここははっきりと「変わりません」とお答えしています。合併ではなく経営統合という形を選び、持株会社のもとで2つの銀行ブランドを維持していくと決めたのは、地域のお客さまとの信頼関係を何よりも重んじ、これまで以上に深く地域に根ざしていくという強い覚悟の表れです。この選択こそが、地域のお客さまの安心感につながっているものと考えています。

一方で、私たちが目指している姿は、その先にあります。「金利のある世界」において、地域のトップバンク同士が経営統合することにより、資本を大きくし、リスクテイク能力を高めることで、地域産業を支える力を一段と強化していくことを目指しています。当行が単独では成し得なかった施策を実現し、群馬県の持つポテンシャルを最大限引き出し、地域とお客さまの未来をつむぐこと――。すなわち当行のパーパスを現実の取り組みとして実現していくことこそが、今回の経営統合の最大の目的です。この目的の達成に向けて、当行は経営統合によって生まれるシナジーを確かな成果として地域に還元してまいります。

スーパーリージョナルバンクを目指し、市場での存在感をさらに高める1年に

現中期経営計画は概ね計画どおり順調に進捗しています。統合の準備期間となる2026年度には、現中計の最終目標である当期純利益600億円の達成は通過点とし、既に業績予想として掲げている650億円の実現に向けて、全力で取り組んでまいります。

その先の2027年4月には、総資産21兆円を超える新たな金融グループ「群馬新潟フィナンシャルグループ」が誕生いたします。さらに、統合3年後にあたる2030年3月期には、当期純利益1,400億円を超える水準を目標として掲げています。

今回の経営統合を契機に、国内外の市場から当行グループに寄せられる期待と関心は、一段と高まっていくものと認識しています。トップラインシナジーの最大化を通じて市場での存在感を高め、従来の地域金融機関の枠を超えた「スーパーリージョナルバンク」へと着実に進化してまいりますので、今後とも温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。



特集 新たな価値創造に向けた統合へのプロセス

群馬銀行と第四北越フィナンシャルグループは、相互信頼・対等統合を基本的な方針として、2027年4月（予定）に経営統合を行います。お客さまと地域の成長・発展に貢献し続けるとともに、持続的な成長と企業価値の向上を実現させ、ステークホルダーの皆さまの期待に応える地域金融グループを目指してまいります。

統合持株会社の概要

商号	株式会社 群馬新潟フィナンシャルグループ 英文 Gunma Niigata Financial Group, Inc. 略称 GNFG
代表者（予定）	代表取締役会長 殖栗 道郎 （現 第四北越フィナンシャルグループ 代表取締役社長） 代表取締役社長（グループCEO） 深井 彰彦 （現 群馬銀行 代表取締役頭取）
本店所在地	東京都千代田区丸の内1丁目8番2号（鉄鋼ビルディング）

コーポレートマーク

GNFG

群馬の大地をかたどるツルと、新潟の空に舞うトキが、
大空で出会い、新たな旅路へと向かう姿をロゴデザインに。
県の垣根をこえ、地域と未来をつなぎ、
金融の枠を超えた価値を提供していく姿勢を表現しました。

これまでと今後のロードマップ

2021

12月 群馬・第四北越アライアンス締結



GUNMA DAISHI HOKUETSU ALLIANCE
群馬・第四北越 アライアンス

2025

4月 経営統合 基本合意



「基本合意」から「最終合意」までの取り組み

最終合意および統合シナジーの発揮に向け両社の各階層にて協議を行ってきました。

・統合準備委員会
両社トップを中心に、
重要事項の協議を実施。



・専門部会
10の部会（経営企画、営業、システム事務、リスク管理等）に分かれ、Fit&Gapや、業務統一化に向けた検討を実施。

2025年10月から2026年3月までの期間を「プレアクション180」と定め、両社役職員の「意識統合」や、業務の高度化に向けた「業務統合」の検討に取り組んできました。

・意識統合
合同研修や共同イベントを実施。


群馬グリーンウイングスの観戦イベント

・業務統合
リスク管理、収益管理、監査等の業務共通化の検討着手や、生成AI分野の共同研究を開始。

新金融グループの理念

MISSION
存在意義

ふたつの翼で、地域の未来を創る

VISION
ありたい姿

信頼を礎に、金融の枠を超え、価値をつなぐ、リージョナルソリューショングループへ

VALUES
わたしたちの価値観

1 四方共益
お客さま・地域、会社、仲間、株主、すべての豊かさの向上を目指して行動します

2 誠実
プロフェッショナルとして誠実に取り組み、揺るぎなき信頼を積み重ねていきます

3 挑戦
失敗を恐れずに挑戦し続け、地域の未来へ新たな風を起こします

4 共創
地域を超えてヒト・モノ・コトをつなぎ、ソリューションの力で新たな価値を生み出します

※両社の従業員から集まった3,400件を超えるアンケート（新金融グループが「目指すべきこと」や「大切にすべき価値観」）の結果をもとに両社で議論を尽くし、決定に至りました。

2026

3月 最終合意、群馬新潟FGに名称決定



3月26日 両社取締役会決議
株式交換契約書および経営統合契約書の締結

9月30日（予定） 両社の臨時株主総会に係る基準日

12月23日（予定） 両社臨時株主総会開催

2027

4月 経営統合

3月29日（予定） 群馬銀行の株式の最終売買日
3月30日（予定） 群馬銀行の上場廃止日
4月 1日（予定） 株式交換の効力発生日
第1次中期経営計画スタート

群馬新潟 フィナンシャルグループ
（第四北越フィナンシャルグループの商号を変更）

群馬銀行　第四北越銀行

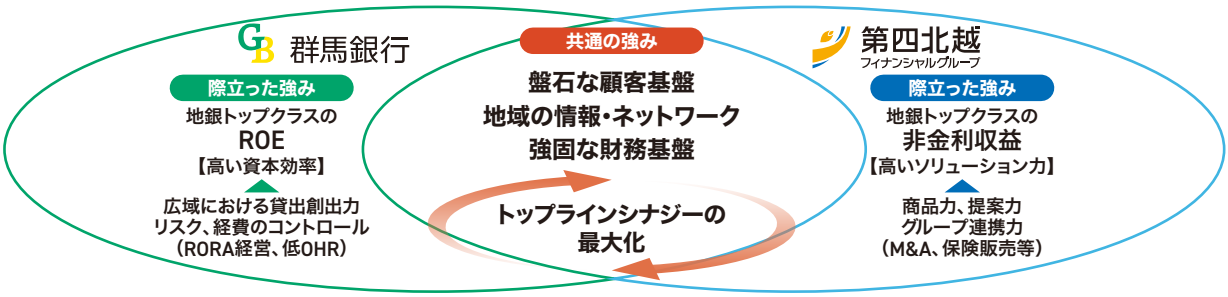
最終合意後は、統合シナジーの早期発揮に向け、既に実施済みの「プレアクション180」に続き、「RUN UP 180」「FLY UP 180」を設定し、業務統合の詳細検討および実務検証を加速していきます。

“プレ” PMI（ポスト・マージャー・インテグレーション）の実施

	期間	内容
プレアクション180	2025年10月～2026年3月（実施済み）	相互理解の深化
RUN UP 180	2026年4月～2026年9月	統合に向けた詳細検討・実務検証
FLY UP 180	2026年10月～2027年3月	統合後の組織・業務の具体化

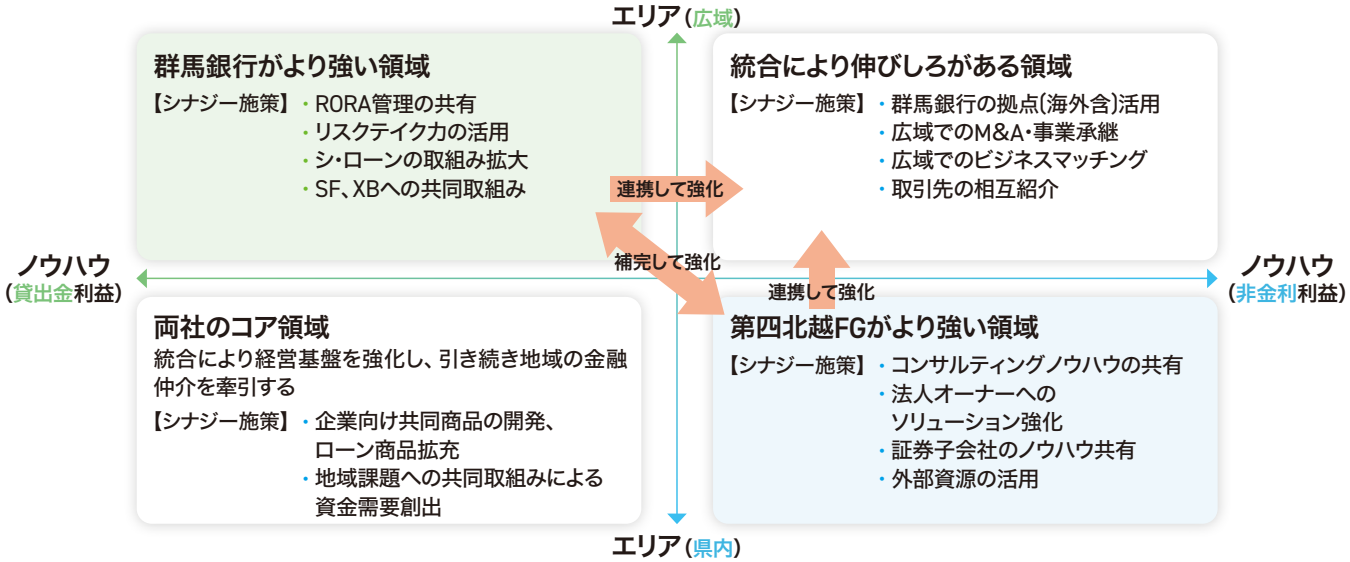
経営統合の目的

両社共通の強みをベースに、それぞれの際立った強みを補完することで、トップラインシナジーの発揮、および経営管理の高度化を図り**経営の規模・質ともに地方銀行トップクラスの金融グループへステップアップを目指します。**



シナジー(Ⅰ) 規模×ノウハウ

経営統合による**規模拡大**(営業エリア、総資産、リスクテイク力、人的資本等)と、お互いの強み(**ノウハウ**)を融合し、資金利益・非金利業務利益の拡大(**トップラインシナジー**の発揮)を図ってまいります。



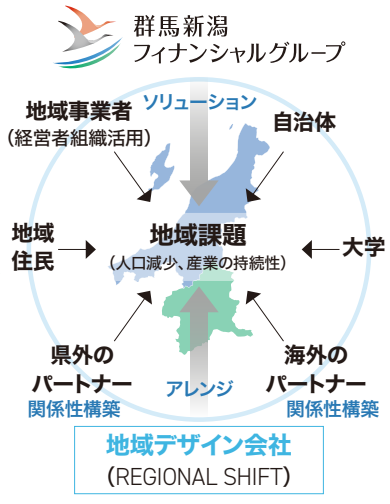
シナジー(Ⅱ) 地域×挑戦

地域エコシステムの構築へ・・・新金融グループがハブとなり、外部パートナーと連携して地域の好循環を築きます。

1 地域産業の持続性を高めるエコシステム
- 事業承継、人材紹介、業界再編
- 地域ファンドの組成・活用
- オープンイノベーション

2 地域の生産性を高めるエコシステム
- BPOビジネスの展開
- デジタル化支援 ・AI活用
- 地域金融機関の事務共同化

3 地域の生活を豊かにするエコシステム
- キャッシュレス推進
- 決済データ活用、地域情報循環
- 地域商品発信(地域商社機能)



地域デザイン会社
(REGIONAL SHIFT)

エコシステム構築を加速させる重要な仕組み

4 地域のインフラを持続的にするエコシステム
- 自治体との広域・分野横断的連携
- 再生可能エネルギー促進
- 地域医療体制の再構築
- 観光インフラ(交通、人材、再生等)の整備

5 世界の力を地域に活用するエコシステム
- 海外人材・ノウハウの活用
→地域案件のアレンジ
- 海外への投融資、海外からの投資
- 海外進出支援、商流の開拓
- 海外企業へのアプローチ・誘致

目指す姿 **上流から外部パートナーと連携して地域課題にアプローチ。**
地域の持続性を高めるとともに、ニーズ・収益機会を創出。

地方銀行トップクラスの新金融グループへ

総資産（連結）
21兆6,962億円

拠点数（銀行）
国内拠点 237
海外拠点 5

群馬県内
群馬銀行
預金等シェア 38%
貸出金シェア 34%
（県内1位）

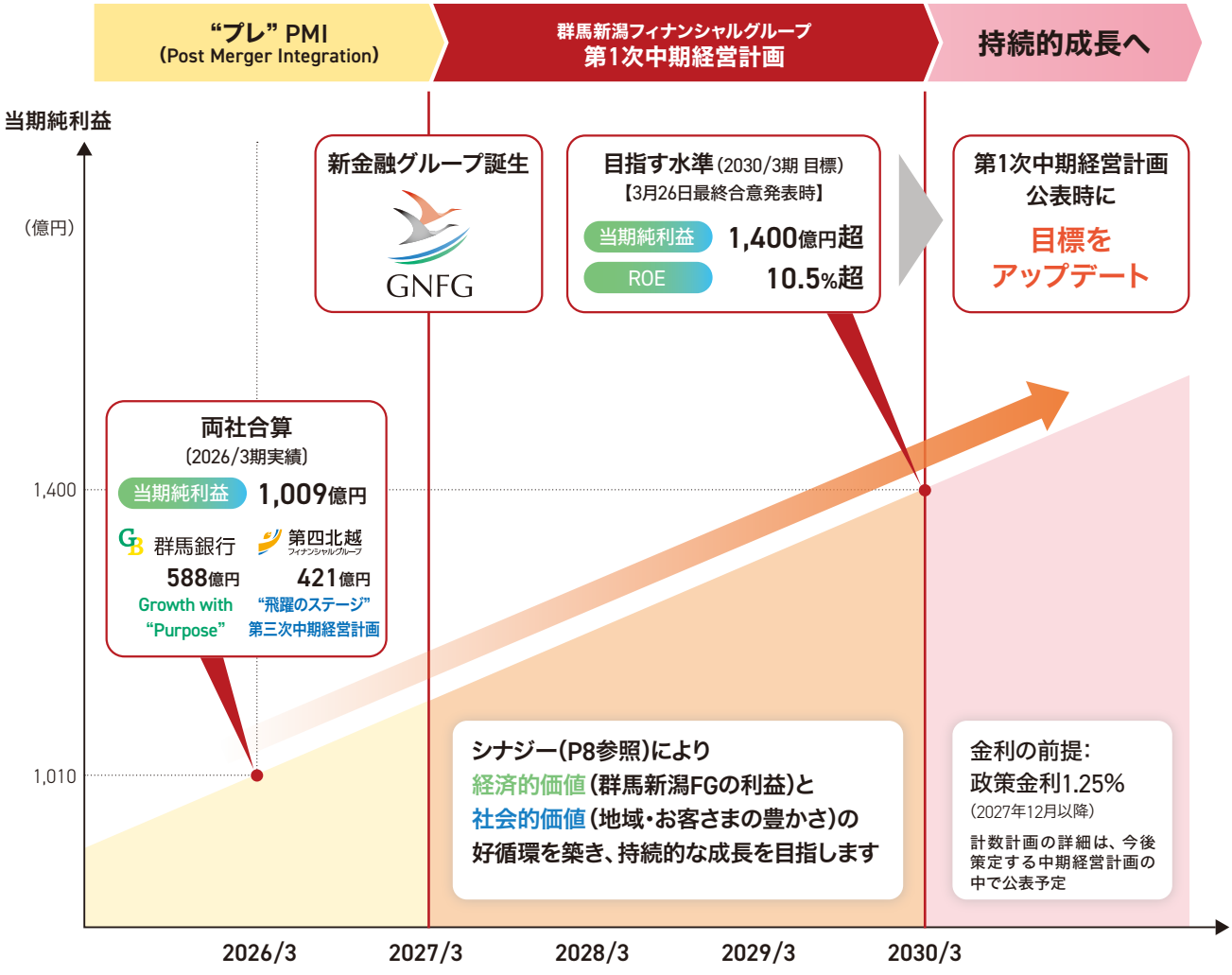
時価総額
1兆2,711億円

グループ会社（事業領域）
11事業

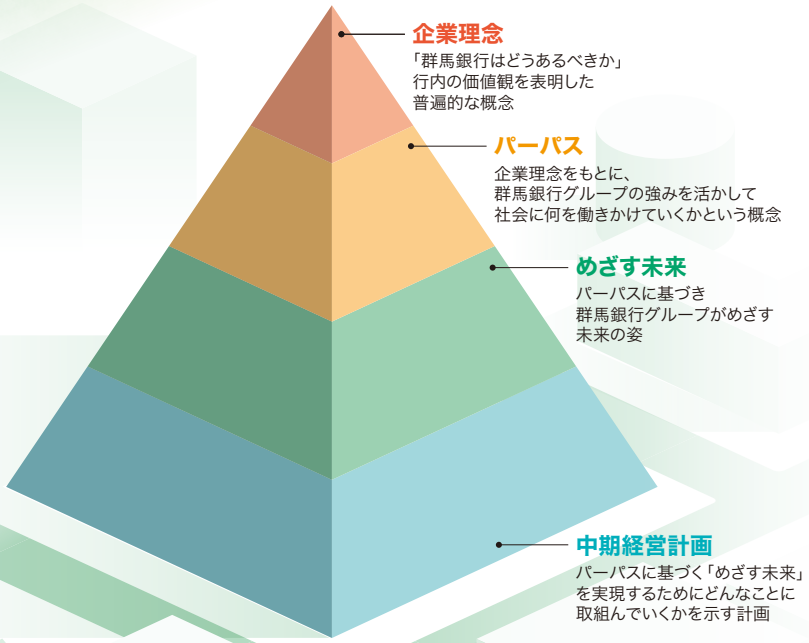
新潟県内
第四北越銀行
預金等シェア 43%
貸出金シェア 50%
（県内1位）

※ 2026年3月末時点（総資産・時価総額・拠点数・グループ会社は単純合算、シェアは各県における各行単独）
※ 県内シェア：（出所）金融ジャーナル「金融マップ2026年版（2025年3月末基準）」

新金融グループの計数計画



企業理念



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する企業風土です

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」力で

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・人々を「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、たくさんの「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はなく、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、パーパスとして定めました。

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。

パーパス浸透モデル

パーパス

制定の目的

- **判断軸の共有**
  社会的な存在意義であるパーパスを定めることで、当行グループおよび役職員の判断の軸を共有して変化に対応していくため。
- **一人ひとりの仕事のやりがい**
  業務が多様化・複雑化するなかで、パーパスを通じて、「なぜ自分はこの業務を行うのか」を明確にし、仕事のやりがいに繋げていくため。
- **ステークホルダーとの共感**
  対外への積極的なパーパスの発信やパーパスの体現を通じて、お客さま、地域社会、株主、役職員といったステークホルダーとの共感や信頼関係を、より高めて企業活動を行っていくため。

▼

各社・各部・各支店ごとの「目指す姿」

▼

各室・各係ごとの「方針」

▼

グループの全役職員ごとの「個人パーパス」

中期経営計画

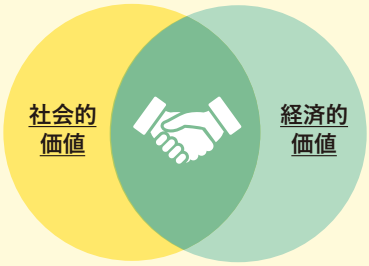
Growth with “Purpose”

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
役職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



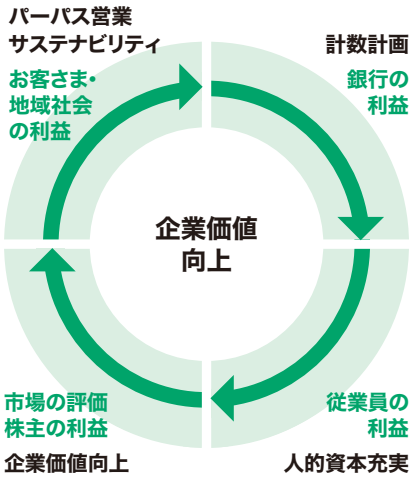
パーパスを具現化するモデル

＋

基本方針Ⅱ

持続的な成長を支える事業基盤の強化

アウトカム



4つの領域を同時に実現する

▼

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

群馬銀行グループの活動

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

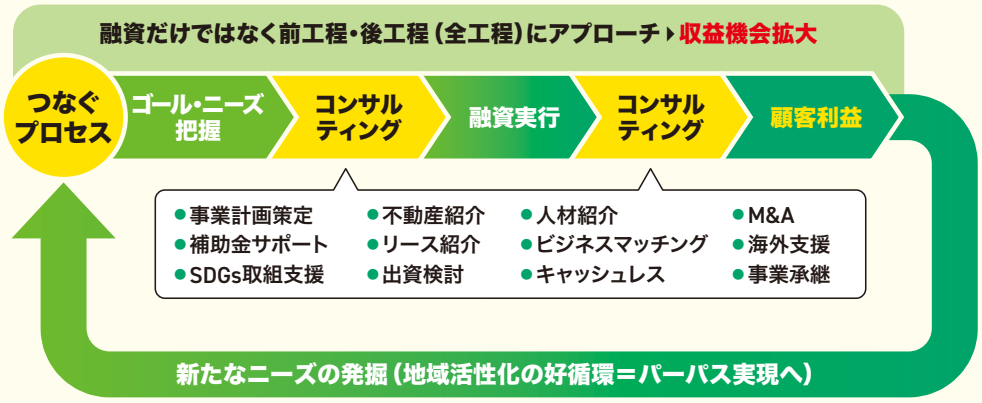
当行は、2022年10月より「つなぐプロセス」を展開しています。「つなぐプロセス」とは、お客さまとの対話から始まり、ゴール・ニーズの共有、そしてお客さまへの的確なソリューションの提供にいたるまでの営業活動を一連のプロセスとして実施するものです。お客さまとの対話を通して、お客さまのめざす姿（ゴール）や、将来に向けた事業の方向性、事業価値を生み出すストーリーを共有し、そこで把握した現在とのギャップを埋めるためのニーズと経営課題が、ソリューション提案の起点となります。

開始から3年6か月間で約10,500先と面談し、約30,000件のニーズを抽出しました。各営業店の基幹取引先に対しては、改めて「つなぐプロセス」を集中的に実施（更新）し、ニーズ把握の高度化に取り組んでいます。



●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。



事業環境と主な取り組みの進捗

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。

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。

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目指しています。

■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。

■海外取引支援

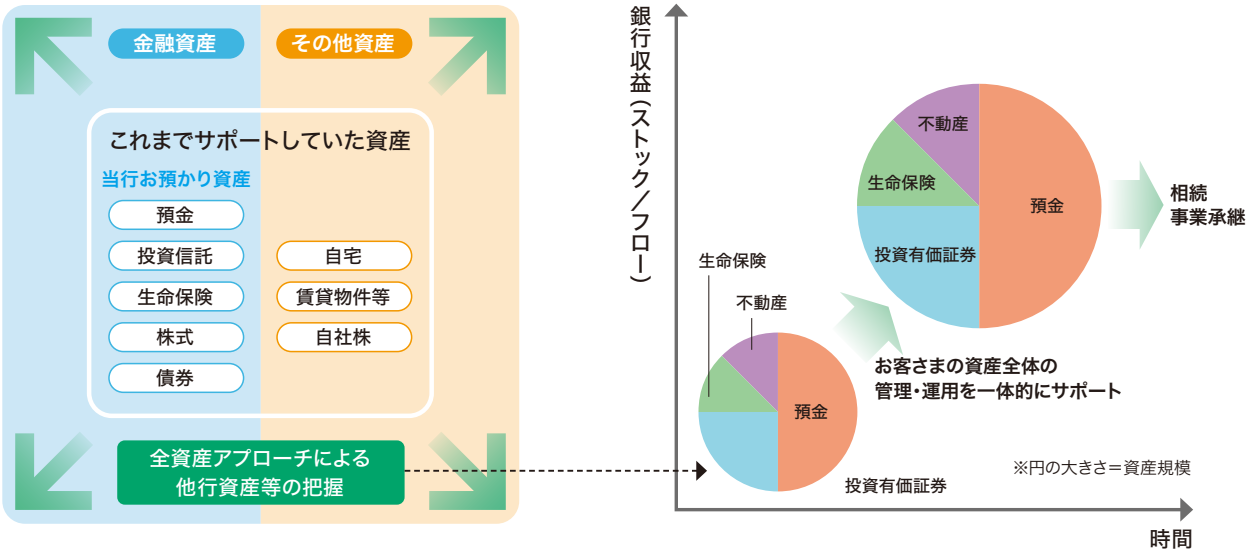
当行の海外拠点（1支店、3駐在員事務所）、ぐんぎんコンサルティングおよび外部機関と連携しながら、取引先の海外展開を積極的に支援しています。コンサルティング営業本部海外取引支援室が中心となり、海外投資環境視察の実施や、海外進出を検討する取引先への拠点設立のアドバイスおよび現地口座開設のサポート、海外販路開拓を希望する取引先への現地候補先のリストアップや商談のアレンジなどを提供しています。

パーパス営業の深化　個人向けコンサルティング

■全資産アプローチによる資産管理型営業の実践

当行は、お客さまにとって最適な提案を行うため、他行・他社資産や不動産等を含めたお客さまの全資産を把握する「全資産アプローチ」を実践しています。

そのうえで、お客さまの目指すゴールを共有し、当行グループ全体で長期的な信頼関係を築きながら、お客さまの資産全体の管理・運用を一体的にサポートする「資産管理型営業」を実践し、お客さまの安定的な資産形成と当行の持続的な成長の両立を目指します。



全資産アプローチによる資産形成・資産承継支援の高度化

当行は「全資産アプローチ」に基づき、預金・投資信託・生命保険等に加え、他行資産や不動産等も含めたお客さまの資産全体を把握したうえで、ライフプランや資産形成・承継のゴールを共有し、資産の管理・運用から次世代への承継までを一体的にサポートする「資産管理型営業」を実践しています。

資産形成の分野では、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、NISA非課税枠を活用した長期分散投資の提案により、中長期的な資産形成を支援するとともに、セミナーの開催等を通じて地域のお客さまの金融リテラシー向上と投資の裾野拡大に取り組んでいます。

また、資産承継の分野では、相続・終活への関心が高まるなか、遺言信託、遺言代用信託、遺産整理業務等の各種サービスを提供し、資産承継アドバイザーによるコンサルティングを通じて、お客さま一人ひとりに寄り添った最適な承継スキームを提案しています。

これらの取り組みにより、資産形成から承継までを一貫して支援することで、お客さまと長期的な信頼関係を構築し、安定的な資産形成・円滑な資産移転の実現を図っています。

個人貸出に関する取り組み

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り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」でのお取り扱いとなっています。

TOPICS 個人預金増強に向けた取り組みについて

個人預金の増強に向けて、「ぐんぎんアプリ」の機能を順次改善し、利便性の向上を図ることで、非対面チャネルを活用したお客さまとの接点強化に努めています。また、「ぐんぎんデビット」による決済口座の確保等を通じて、粘着性の高い預金が集まる仕組みづくりにも取り組んでいます。さらに、2025年12月より15歳以下のお客さまを対象に「通帳発行手数料」を無料化することにより、若年層の口座開設の促進と、将来的な顧客基盤の拡充を図っています。

新潟ブランド米「美四季」プレゼント定期預金

第四北越銀行との連携施策の一環として、2026年7月に「新潟ブランド米『美四季』プレゼント定期預金」の取り扱いを開始しました。新規のお預け入れ資金を対象に、預入期間中、毎年新潟のブランド米「美四季」をご自宅へお届けするもので、1,000万円コースで10Kg、500万円コースで5kgを贈呈いたします。地域の魅力ある特産品を付加価値として提供することで、お客さまへの新たな魅力提案と、地域経済の活性化への貢献を目指します。

特別金利定期預金

新規預入資金に限定した特別金利定期預金として、2026年2月より「プレミアム定期預金」、2026年3月より「ライフイベント応援定期預金」を取扱開始しました。「プレミアム定期預金」は、他行からの新規預入資金に対し、金額や期間に応じて特別金利を設定しました。また、「ライフイベント応援定期預金」は、「ニューマネーコース」「退職金コース」「相続預金コース」の3コースを用意し、退職金や相続財産などの新規預入資金に対して、期間に応じた特別金利を設定しています。

ぐんぎんマネープラン

当行およびぐんぎん証券で新たに投資信託やファンドラップを購入いただいたお客さまを対象に、定期預金に特別金利を付与する「ぐんぎんマネープラン」を提供しています。

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。

ぐんぎんアプリ

「お客さまの最も身近な当行との接点」としてご利用いただくメインチャネルと位置付け、2022 年 4 月に提供を開始しました。



〈主な機能〉

①残高・入出金明細照会
②振込・振替
③税金・料金支払
④引落予定明細照会・通知
⑤投資信託購入機能
⑥電子書面交付機能
⑦普通預金口座開設
⑧住所・電話番号変更

ダウンロードはこちら▼

App Store からダウンロード　Google Play で手に入れよう

詳細・使い方など▼

ぐんぎんアプリ特設ページ

ぐんぎんビジネスポータル

複数の金融機関の取引状況を視覚的にわかりやすくグラフ化して表示する機能や、来店せずに各種手続きを可能とする機能、お客さまごとに最適な商品・サービスの情報が受け取れる機能などを WEB 上でご利用いただけます。



画面イメージ

お申込みは群馬銀行ホームページから
▼
https://www.gunmabank.co.jp/hojin/portal/

群馬銀行グループ

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。中期経営計画では、パーパス実現を目指し、グループ総合力の発揮による新事業の探索と既存事業の深掘りに取り組んでおります。

会社名	※1	主要業務内容
群馬中央興業株式会社	連・子	物品等輸送、現金自動設備の保守管理業務等
ぐんぎん証券株式会社	〃	証券業務
ぐんぎんコンサルティング株式会社	〃	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
ぐんま地域共創パートナーズ株式会社	〃	ファンドの組成・運営
ぐんぎんリース株式会社	〃	リース業務
群馬信用保証株式会社	〃	保証業務
株式会社群銀カード	持・子	クレジット業務
ぐんぎんシステムサービス株式会社	〃	システムの開発・販売
スカイオーシャン・アセットマネジメント株式会社※2	持・関	投資運用業（投資信託委託業務）

※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　2027年3月末を目途に業務終了予定

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」（足利銀行）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

10th TSUBASA ALLIANCE
地域とともに未来へはばたく

参加銀行　千葉銀行　第四北越銀行　中国銀行　伊予銀行
東邦銀行　北洋銀行　武蔵野銀行　滋賀銀行
琉球銀行　群馬銀行（参加順）

広域連携　フィンクロス・パートナーシップ

Fincross DIGITAL

参加銀行　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（五十音順）

地域連携　りょうもう地域活性化パートナーシップ

りょうもう地域活性化 partnership

地域連携　群馬・第四北越アライアンス

GUNMA DAISHI HOKUETSU ALLIANCE
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、2026年3月に経営統合契約書を締結しました。

➡ 経営統合についてはP.6に掲載

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。

サステナビリティへの取り組み

当行グループでは、サステナビリティに関する取り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り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り組みを進めています。

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み、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〉

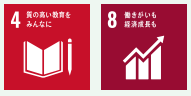
1. 地域経済の持続的発展

- 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と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みます。



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みます。



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みます。
- 人的資本の充実を図ることで、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みます。



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り組みを続けています。

「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。

（https://www.gunmabank.co.jp/about/csr/environment-policy.html）

気候変動および自然資本・生物多様性への取り組み

当行は、「群馬銀行グループサステナビリティ方針」のマテリアリティの一つである「地球環境の保全と創造」の実現に向け、2020年7月にTCFD※1提言への賛同を表明しました。気候変動が当行の経営にもたらす影響を分析し、TCFD提言が推奨する項目に沿った開示の充実を継続的に図っています。地域の脱炭素化実現に向けては、当行自身の脱炭素化推進はもちろん、お客さまへのソリューション提供を通じた支援にも注力しています。

また、持続可能な社会の実現には、気候変動対応に加え、自然資本の損失を止めて回復させる「ネイチャーポジティブ」の実現が不可欠であると認識しています。このため、2024年4月にTNFD※2提言への賛同を表明し、TNFDフォーラムに参画しました。当行の主要エリアである群馬県は、尾瀬国立公園や上毛三山などの豊かな自然に恵まれ、多様な動植物が生息・生育する地域です。当行は、地域における自然資本や生物多様性の保全に積極的に取り組むとともに、TNFD提言に基づく開示の充実に向け、LEAPアプローチ※3に沿った評価・開示を進めていきます。

※1 Task Force on Climate-related Financial Disclosures（気候関連財務情報開示タスクフォース）
※2 Taskforce on Nature-related Financial Disclosures（自然関連財務情報開示タスクフォース）
※3 「Locate（発見する）」「Evaluate（診断する）」「Assess（評価する）」「Prepare（準備する）」のフェーズにより、自然関連の依存、影響、リスク、機会の特定・評価を行うことができる手法

温室効果ガス排出量

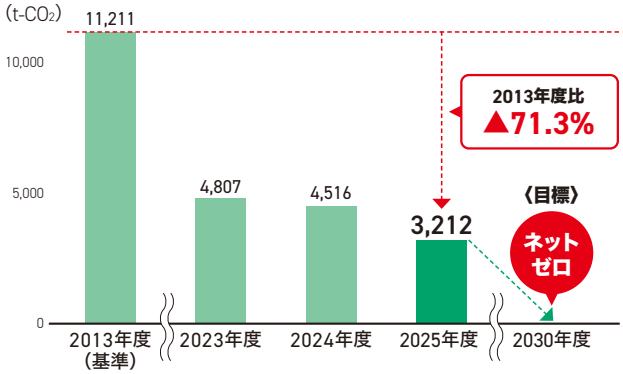
スコープ1、スコープ2

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。

2025年度の温室効果ガス排出量は、ネーミングライツを取得したぐんぎん尾瀬片品発電所をはじめとする再生可能エネルギー電力の対象店舗の拡大や非化石証書の活用などにより**3,212t-CO_2（オフセット後）、2013年度比71.3%の削減となりました。**

今後も環境に配慮した店舗づくりなど、「2030年度 ネットゼロ」達成に向け、取り組みを強化していきます。

当行温室効果ガス排出量



スコープ1：当行自らによる直接排出（重油、都市ガス、ガソリン等）
スコープ2：他社から供給されたエネルギー使用による間接排出
（電気、冷水、蒸気等）

（単位：t-CO_2）

項目	2013年度	2023年度	2024年度	2025年度
スコープ1	2,019	1,381	1,402	1,417
スコープ2	9,191	3,435	3,447	2,188
スコープ1+2	11,211	4,816	4,849	3,605
（オフセット）	-	(9)	(333)	(392)
スコープ1+2（オフセット後）	11,211	4,807	4,516	3,212

※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。
※合計値は小数点以下の値を含んだ各項目の集計結果であり、見かけ上四捨五入された各項目の集計結果とは一致しません。

●環境に配慮した店舗づくり『ZEB』認証の取得

2026年3月に新店舗での営業をスタートした金古支店および倉賀野支店では、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、『ZEB』認証を取得しました。

特に金古支店では、高崎市との「堤ヶ岡飛行場跡地開発に関する協定」に基づき、再生可能エネルギーの活用や緑化推進を通じて地域とともにサステナブルなまちづくりに取り組んでいます。


倉賀野支店外観


金古支店発電量ディスプレイ


金古支店に導入したEV車

お取引企業のSDGs/ESGへの取組支援

当行グループは、地域のお客さまが抱える環境や社会課題に対して、さまざまなソリューションの提供を行うことで、地域企業の成長や発展に寄与することを目指しています。

2022年9月より、「SDGs取組支援サービス」の取り扱いを開始して以降、お取引先企業のサステナビリティ経営を支援していくため、金融・非金融両面でのソリューションを展開しています。

2024年8月には、お客さまのSDGs/ESGへの取組状況を高度に評価する「ぐんぎんSDGs/ESG 経営評価・診断サービス」の取り扱いを開始しています。本サービスでは、スコアリングモデルによりお客さまの取組状況を可視化し、業界内比較を行うことで、自社の取組状況を客観的・定量的に把握することが可能となります。また、お客さまの脱炭素化支援のため、温室効果ガス排出量を計測できる「環境項目への取組状況の評価・スコア化」を簡易版（無償）として提供しています。

今後も、地域金融機関として、お客さまの脱炭素化を含むサステナビリティ経営への取り組みを一層支援していきます。

SDGs/ESGの理解・必要性啓発

SDGs取組支援サービス

- ヒアリングシートに基づき、現状の取組状況を確認
- フィードバックシートにて取引先と対話を行い、課題などを把握
- 取引先の事業に応じた「SDGs宣言書」の策定を支援

ぐんぎんSDGs/ESG経営評価・診断サービス

- 自社のスコープ1、2の温室効果ガス排出量の計測が可能
- スコアリングモデルによる高度な評価に基づき、現状のSDGs/ESGの取組状況を確認
- AI作成の詳細診断レポートにより、自社の業界内での立ち位置や、強み・弱みを把握
- 診断結果をもとに、当行からSDGs/ESG経営の戦略策定・推進をサポート

優先課題の決定

脱炭素への対応	人的資本の取り組み	生産性の向上

課題解決に「つなぐ」ソリューション提案

項　目		主な内容	グループ会社
SDGs関連コンサルティング		SDGsに関するKPIの設定、研修など	ぐんぎんコンサルティング
脱炭素関連			
	温室効果ガス排出量測定・可視化	温室効果ガス排出量可視化クラウドサービス	
	カーボン・オフセット	J-クレジットの創出・販売・購入支援	
	再生可能エネルギー設備導入	太陽光設備等導入支援	
その他社会課題解決に資する支援			
	ハイレベル人材の採用	人材紹介業務	ぐんぎんコンサルティング
	人事労務・人材育成研修	人材労務規定の策定、人材育成研修	ぐんぎんコンサルティング
	健康経営	健康経営優良法人の認定取得支援	
	DXによる業務効率化	経理・労務管理システムの導入	
	事業承継	事業承継計画策定支援 資本性資金の供給、ハンズオン支援	ぐんぎんコンサルティング ぐんま地域共創パートナーズ

ソリューション提案に基づいたファイナンス・補助金等

サステナブルファイナンス	各種サステナブルファイナンスメニュー（P.19） 再生可能エネルギー事業向け融資 事業承継対策を目的とした融資など
補助金・税制優遇サポート	中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化などの大規模成長投資補助金 新事業進出補助金、地域未来投資促進税制など
利子補給	省エネルギー設備投資に係る利子補給金

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

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

ぐんぎんSLLプラス
- 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

ポジティブインパクトファイナンス
- 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

サステナビリティ・リンク・ローン
- 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

グリーンローン／ソーシャルローン
- 資金使途はグリーン／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ティング

銀行フレームワーク型

ぐんぎんSX支援ローン
- 野心的な目標(SPTs)を設定し、ぐんぎんコンサルティングが検証
- 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

その他

カーボンニュートラルローン
- 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

ぐんぎん SDGs私募債（寄付先支援型）
- 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

ぐんぎん SDGs私募債（発行先支援型）
- 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

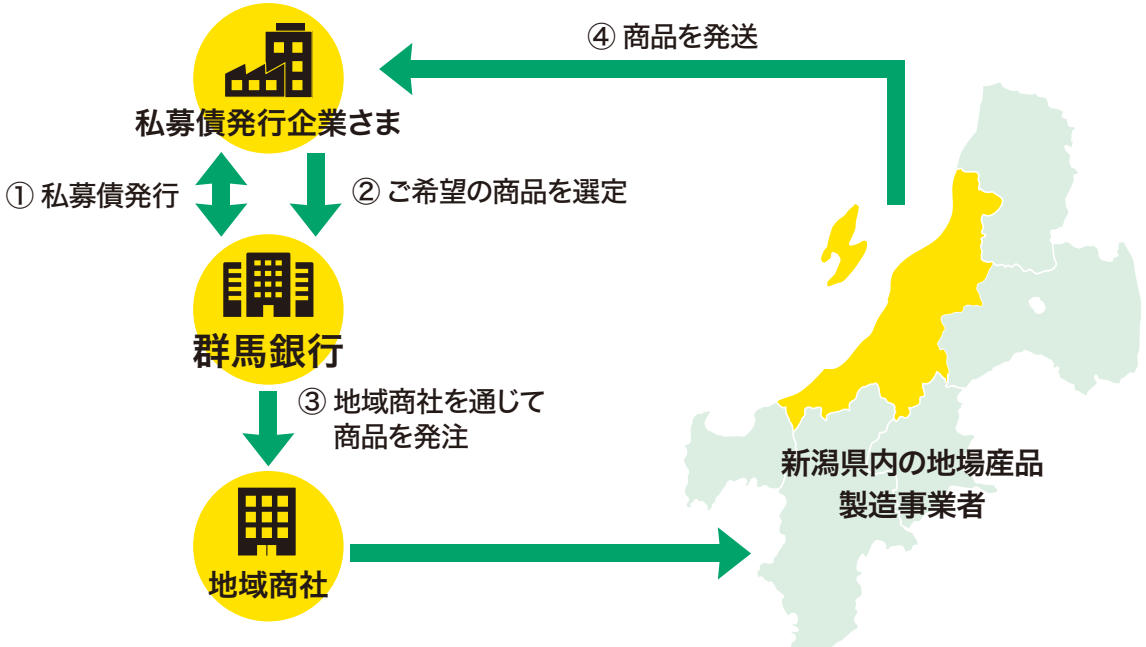
ぐんぎんSDGs私募債（カーボンオフセット型）
- 当行がカーボンクレジットを購入し、発行先企業や群馬県に対してカーボンオフセットを実施

震災時元本免除特約付き融資
- 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

豪雨災害時元本免除特約付き融資
- 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SDGs私募債（寄付先支援型）『地場産業応援型』

2026年4月より、「群馬・第四北越アライアンス」で連携している第四北越銀行との共同企画として、「ぐんぎんSDGs私募債（寄付先支援型）『地場産業応援型』」の取り扱いを開始しました。

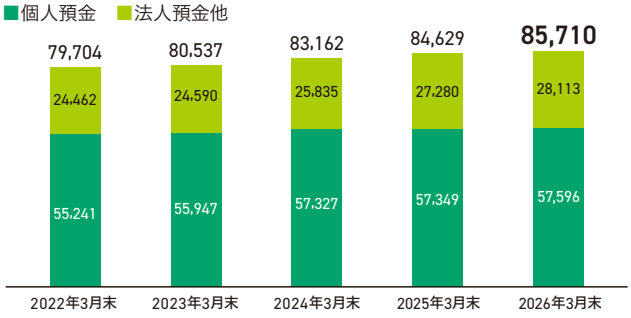


財務情報ハイライト

預金残高

2026年3月末残高 **8.5兆円**

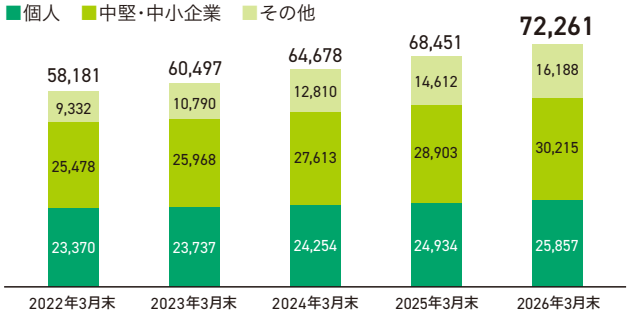
（単位：億円）　（地方銀行61行中11位）



貸出金残高

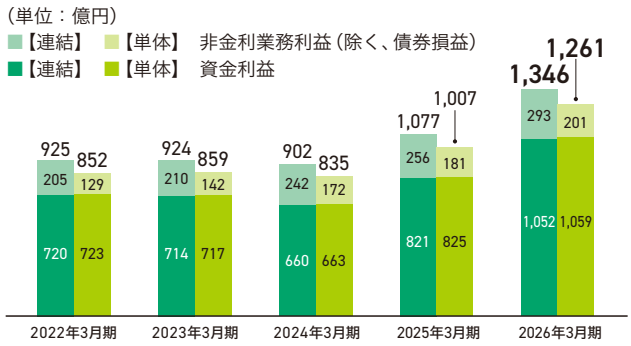
2026年3月末残高 **7.2兆円**

（単位：億円）　（地方銀行61行中10位）



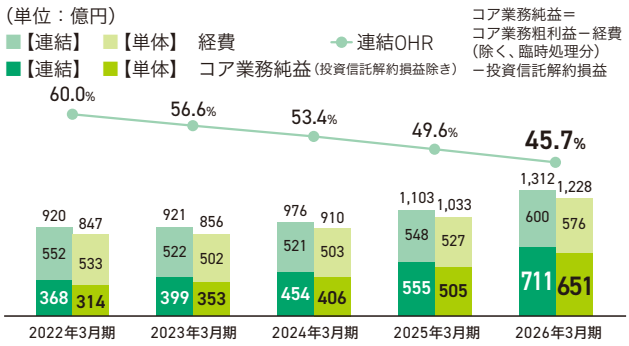
コア業務粗利益の内訳

（単位：億円）



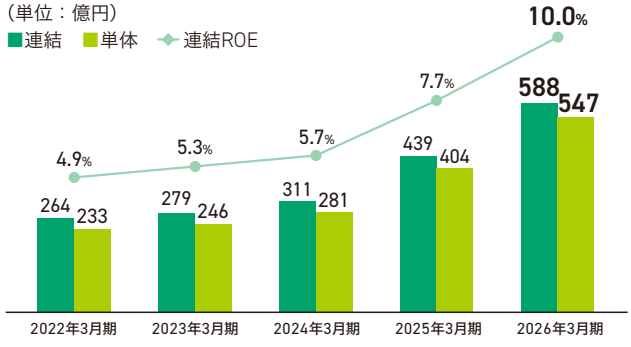
コア業務純益（投資信託解約損益除き）

（単位：億円）



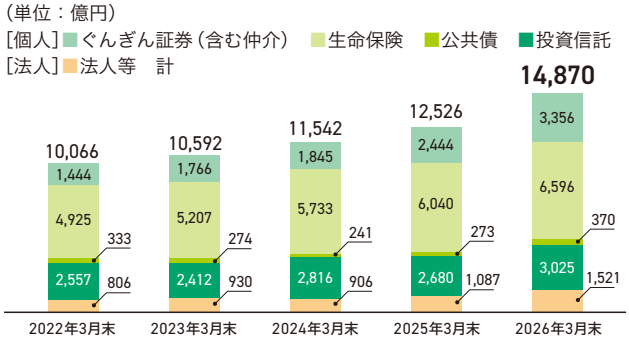
当期純利益

（単位：億円）

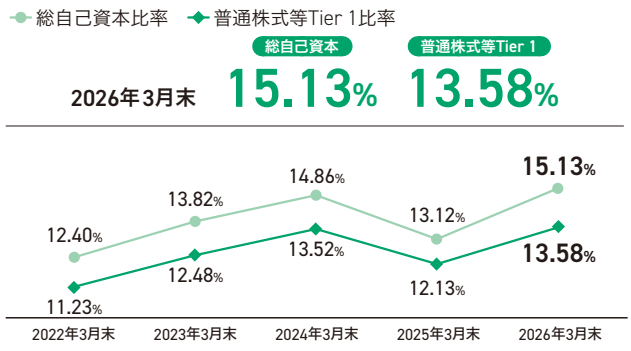


預かり金融資産残高（含む、ぐんぎん証券）

（単位：億円）

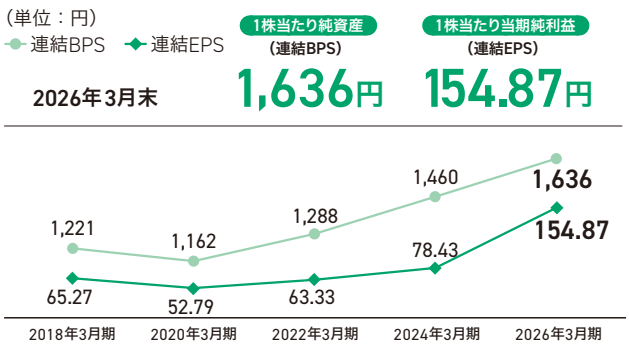


連結総自己資本比率（国際統一基準）



1株当たりの指標（連結）

（単位：円）



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

2025年度

754件

2025年度～2027年度累積
目標1,500件

相続関連業務成約件数

2025年度

546件

2025年度～2027年度累積
目標2,000件

キャッシュレス取扱高

2025年度

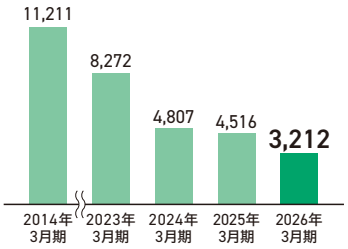
2,915億円

2027年度
目標3,500億円

地球環境の保全と創造

温室効果ガス排出量

（単位：t-CO_2）



71.3%減
（2013年度比）

サステナブルファイナンス累計実行額

2025年度

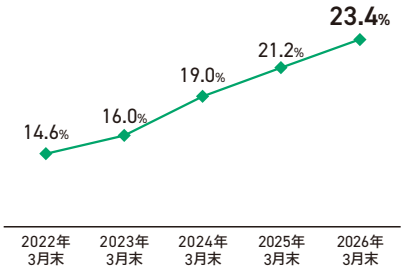
4,535億円
（うち環境分野2,917億円）

2025年度～2027年度　**目標12,000億円（うち環境分野6,000億円）**

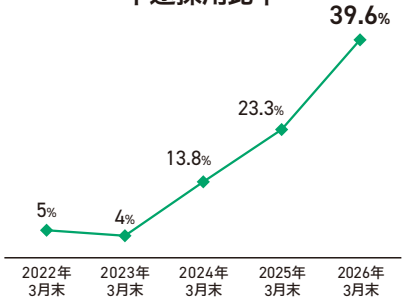
※サステナブルファイナンスは、環境課題（再生可能エネルギーや省エネ設備等）や、社会課題（創業、事業承継、医療等）の解決に資するファイナンスを対象としています。

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

2025年度実績
（翌年度4月時点の在籍者数）

191名

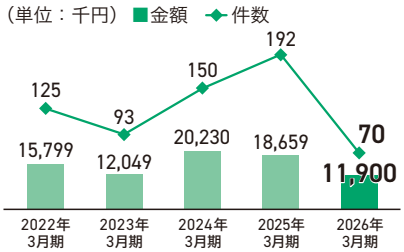
パートナーシップの推進

群馬県内の地公体との連携協定

13
（2026年3月末）

SDGs私募債等による寄付

（累計額153,870千円／1,090件）



外部連携

10th TSUBASA ALLIANCE
地域とともに未来へはばたく

GUNMA DAISHI HOKUETSU ALLIANCE
群馬・第四北越 アライアンス

りょうもう地域活性化 partnership

Fincross DIGITAL

社会貢献活動

ぐんぎん財団の取り組み

ぐんぎん財団は、1995年の設立以来、環境保全を中心に啓発・助成事業を展開してきました。2022年に名称を「ぐんぎん財団」へ変更し社会福祉事業を追加したほか、2025年度には「公的基金への助成」と「公募による助成」の2事業を新設し、地域社会の多様なニーズに応える体制を強化しています。

2025年度は環境・福祉・文化芸術の3分野に各1,000万円、合計3,000万円を助成しました。「ぐんま緑の県民基金」への寄付、ヤングケアラー実態調査などの児童虐待防止・ケア体制強化支援、群馬交響楽団創立80周年記念事業などへ拠出しています。あわせて、長年継続している「ぐんぎん財団環境賞」「ぐんぎん財団環境教育賞」などの表彰・助成活動や、「エコキッズキャンプ」をはじめとする啓発活動にも引き続き取り組んでいます。

今後も、これらの活動を通じて、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。

生物多様性への取り組み

「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** …… **21,723,636円**

その他の取り組み

金融教育への支援

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。

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。

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。

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」(株式会社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」に協賛し、地域のスポーツイベントの支援も行っています。

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** …… **11,357,216円**※

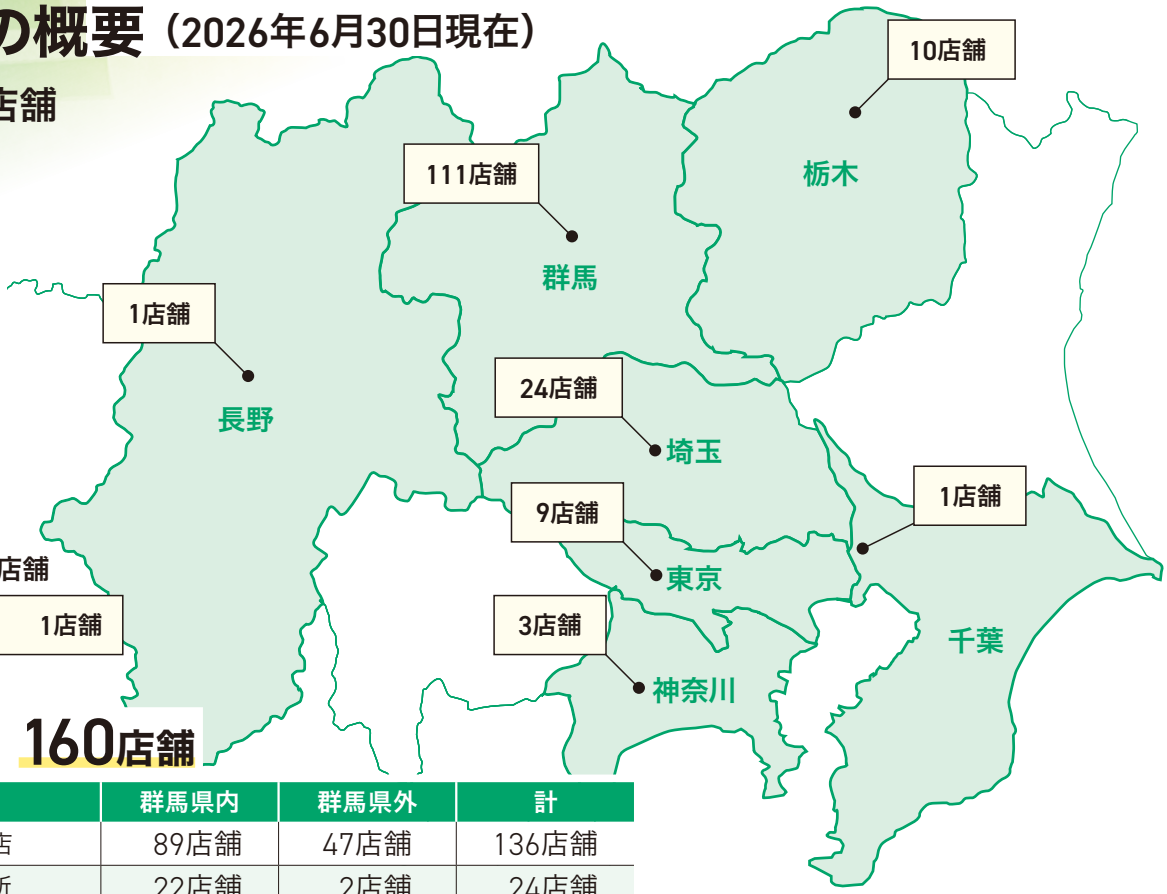
※内訳：株主優待「寄付コース」421,500円
投資信託「群馬の絹遺産」の信託報酬の一部による寄付10,935,716円
(同投資信託は2025年6月24日に繰上げ償還)

フードドライブの実施

当行は、群馬県が主導する「県庁・地域機関合同フードドライブ」に参画しました。本取り組みは、役職員の各家庭で未利用となっている食品を職場に持ち寄り、地域のフードバンクなどへ寄付する活動です。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、食品ロスの削減や持続可能な地域社会の実現に役立てられています。

店舗の概要（2026年6月30日現在）

国内店舗



その他国内店舗

大阪	1店舗

総店舗数　160店舗

		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**

＊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。

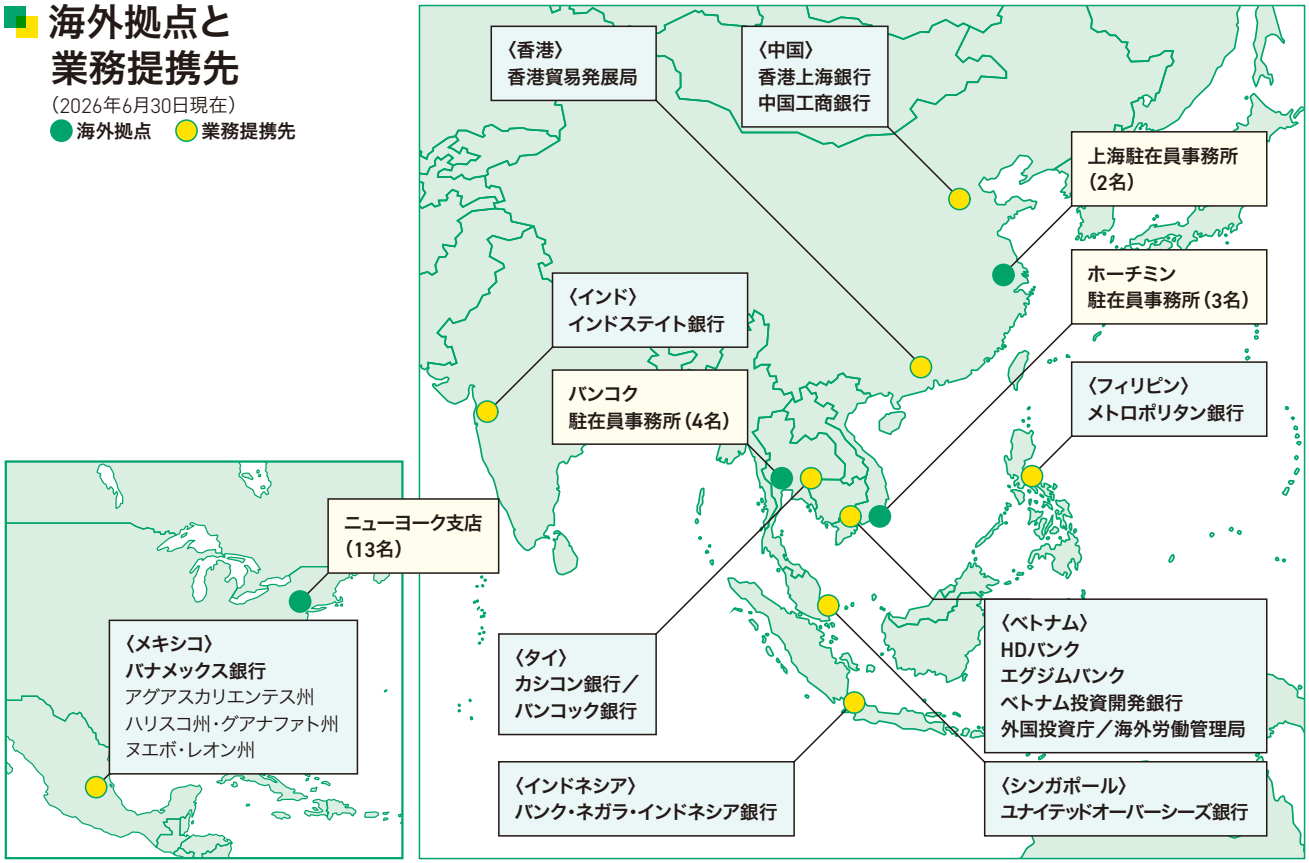
所在地や営業時間について、詳しくは群馬銀行ホームページをご覧ください。

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

海外拠点と業務提携先

（2026年6月30日現在）

● 海外拠点　● 業務提携先





群馬銀行

発　行　2026年9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/