

株式会社 群馬銀行

# 2026年3月期 決算説明会

2026年5月21日

代表取締役頭取 深井彰彦



# 目次

<b>I. 業績概要</b>	頁	<b>IV. 経営戦略等 (APPENDIX)</b>	頁
損益状況	4	グループ連携の強化	26
預貸金の状況	5	AI活用の推進	27
有価証券の状況	6	データ利活用の推進	28
非金利業務利益の状況	7	DX・業務改革の推進	29
経費／与信費用の状況	8	人的資本の充実	30
業績見通し (2027年3月期)	9	脱炭素化・自然資本への取組み	32
<b>II. 資本政策</b>		外部連携の強化	33
企業価値向上に向けた取組み	11	ガバナンスの高度化	34
RORA経営の実践	12	サステナブルな地域経済圏	35
株主還元	13	参考情報 (中期経営計画)	36
政策保有株式の縮減	14		
<b>III. 第四北越FGとの経営統合に関する進捗状況</b>			
新金融グループの概要と理念	16		
経営統合の目的	17		
経営統合の概要	18		
新金融グループのガバナンス・組織体制	19		
新金融グループの計数計画	20		
参考情報 (シナジー・両社概要)	21		

# I. 業績概要

# 損益状況

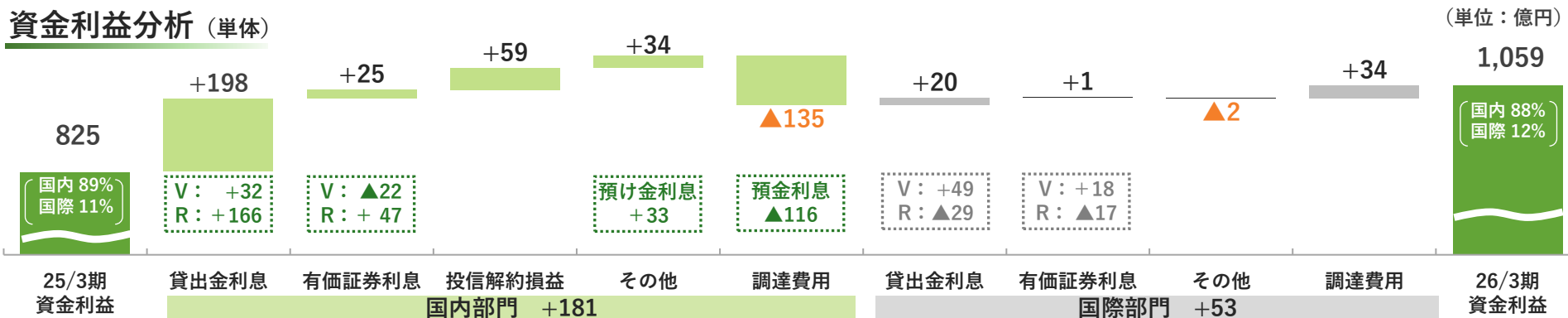
連結コア業務純益（投信解約損益除き）は、資金利益の増加を主因に前期比+156億円の711億円。  
親会社株主に帰属する当期純利益は前期比+149億円の588億円と3期連続で過去最高益を更新。ROEは2.3pt上昇し10.0%。

## 決算概要

<連結>	(単位：億円)			(参考) 公表利益 【25年9月公表】
	26/3期	25/3期比	公表比	
コア業務粗利益	1,346	+ 268	+ 56	1,290
資金利益	1,052	+ 231	+ 52	1,000
投信解約損益	33	+ 59	+ 6	27
投信解約損益除き資金利益	1,018	+ 171	+ 45	973
非金利業務利益	293	+ 37	+ 3	290
経費	600	+ 52	▲ 2	603
コア業務純益	745	+ 216	+ 58	687
投信解約損益除き	711	+ 156	+ 51	660
与信費用	34	+ 3	+ 1	33
経常利益	848	+ 228	+ 68	780
親会社株主に帰属する当期純利益	588	+ 149	+ 38	550
OHR（投信解約損益除き）	45.7%	▲3.9%	▲2.0%	47.7%
ROE（年率換算）	10.0%	+ 2.3%	+ 0.5%	9.5%

<単体>	(単位：億円)	
	26/3期	25/3期比
コア業務粗利益	1,261	+ 254
資金利益	1,059	+ 234
投信解約損益	33	+ 59
投信解約損益除き資金利益	1,026	+ 174
非金利業務利益	201	+ 20
経費	576	+ 48
コア業務純益	685	+ 205
投信解約損益除き	651	+ 146
有価証券関係損益	113	+ 28
与信費用	32	+ 8
その他	20	▲ 14
経常利益	787	+ 211
当期純利益	547	+ 143

## 資金利益分析（単体）



# 預貸金の状況

各種施策を展開し、預金は**安定的に増加**。貸出金は前期比+5.5%と**順調に増加**、**利回りも上昇基調**。

## 預金残高内訳

(単位：億円)

	26/3末	25/3末比 増減額(増減率)	
預金等	87,891	+ 1,167 (+1.3%)	
預金	85,710	+ 1,081 (+1.2%)	
うち個人預金	57,596	+ 247 (+0.4%)	預金増強 の取組み
うち法人預金	21,641	+ 884 (+4.2%)	
うち公金預金	4,144	+ 94 (+2.3%)	
譲渡性預金	2,180	+ 86 (+4.1%)	

前期(24/3末比)：個人+0.0%・法人+2.3%  
前期より伸長

**個人預金**

【外部環境】  
預金の伸び鈍化  
人口減少  
インフレ等  
金融機関競争

【対策・戦略】  
顧客セグメント別の展開

- 【富裕層】  
プレミアム定期
- 【マス層】  
イベント応援定期
- 【運用ニーズ先】  
マネープラン定期

【方向性】  
粘着性の高い預金基盤

- 短期：預金獲得  
顧客セグメント別の預金商品の提案
- 中期：自然流入  
当行口座のメイン化(給振・年金など)
- 長期：定着  
利便性・オトク感向上(アプリ拡充・ATM優遇など)

**法人預金**

【貸出シェアに見合った預金取引の推進】

- 業績評価を見直し、営業店へのインセンティブを強化。
- 埼玉、京浜地区は特に高い伸び率で預金が増加中。

キャンペーン等の施策を展開

<直近2ヶ月の個人定期預金増減>

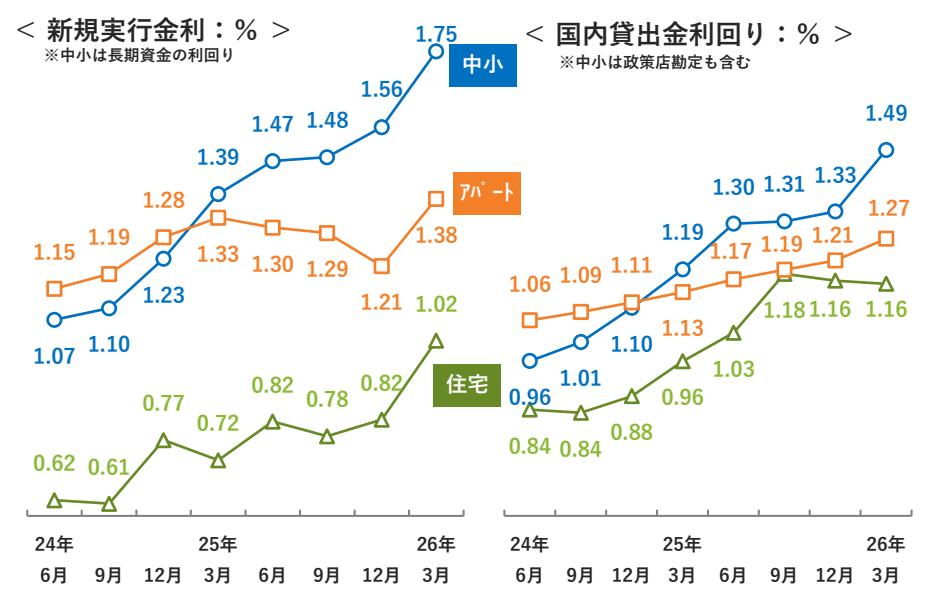
	増減額	増減率
当期	+64億円	+0.49%
前期	▲60億円	▲0.45%

## 貸出金残高内訳

(単位：億円)

	26/3末	25/3末比 増減額(増減率)	貸出先別RORA ( )は25/3期比
貸出金	72,261	+ 3,810 (+5.5%)	1.32% (+0.38pt)
大企業	10,954	+ 855 (+8.4%)	1.73% (+0.51pt)
中堅・中小企業	27,543	+ 626 (+2.3%)	1.21% (+0.29pt)
個人	25,857	+ 923 (+3.7%)	1.21% (+0.37pt)
うち住宅ローン	15,353	+ 730 (+4.9%)	1.82% (+0.61pt)
うちアパートローン	7,065	+ 112 (+1.6%)	0.95% (+0.27pt)
うち無担保消費者ローン	870	+ 76 (+9.6%)	2.19% (+0.36pt)
クロスボーダー	2,691	+ 477 (+21.5%)	3.05% (+1.26pt)
ストラクチャードファイナンス	2,411	+ 689 (+40.0%)	1.37% (+0.47pt)
海外店	1,806	+ 276 (+18.1%)	1.66% (+0.33pt)
その他(公共等)	996	▲ 38 (▲3.6%)	—

## 利回り状況

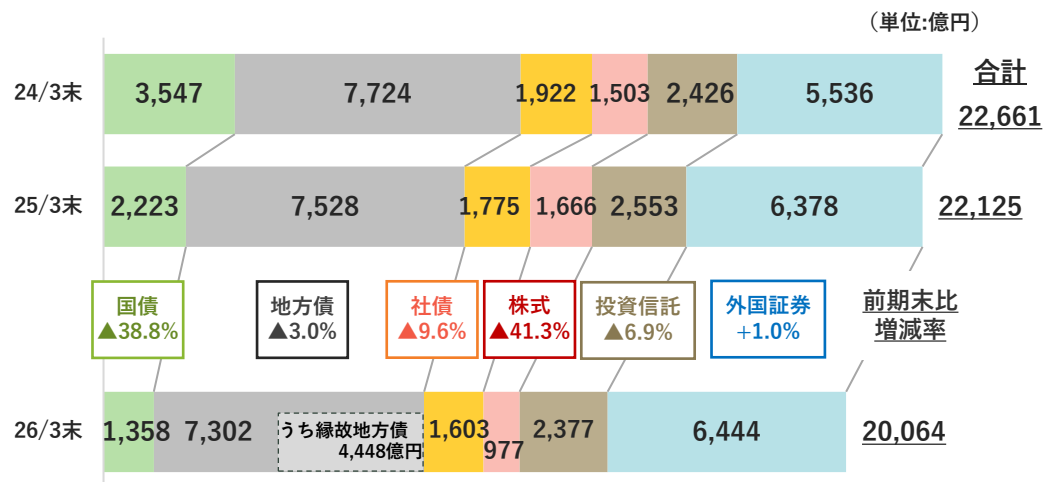


(参考値) 1.27% ※P12 「RORA経営の実践」参照

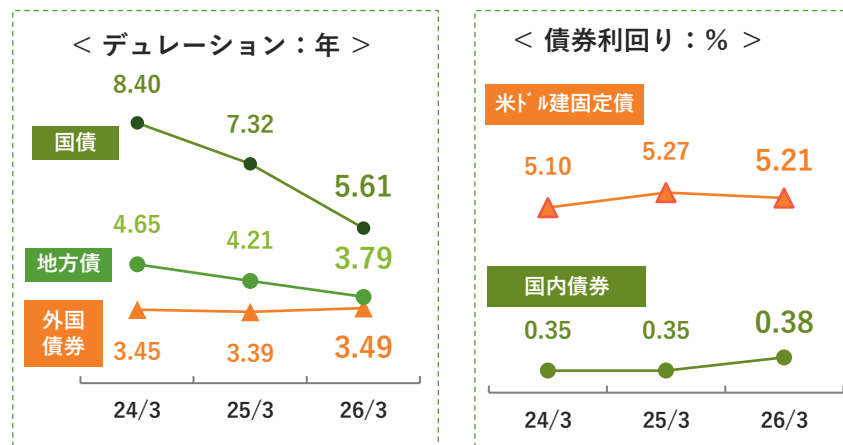
# 有価証券の状況

円金利資産の運用強化に向けて国債ポートフォリオの再構築を進める。

## 残高 (簿価ベース)



## 各種指標



## 評価損益 (BS)

(単位:億円)

	25/3末	26/3末	25/3末比
その他有価証券	▲ 161	1	+ 163
国内債券	▲ 565	▲ 736	▲ 170
(国債)	▲ 174	▲ 127	+ 47
(地方債)	▲ 256	▲ 336	▲ 79
(RMBS ※社債)	▲ 128	▲ 264	▲ 135
その他	403	737	+ 334
外国証券	54	94	+ 40
投資信託他	▲ 166	▲ 121	+ 44
株式	515	764	+ 248
(政策投資)	590	784	+ 194
(純投資)	▲ 75	▲ 20	+ 54

## 関係損益 (PL)

(単位:億円)

	25/3期	26/3期	25/3期比
合計 (①+②)	59	147	+ 88
その他有価証券①	85	113	+ 28
債券関係損益	▲ 117	▲ 53	+ 64
うち売却損	▲ 110	▲ 75	+ 34
(国債)	▲ 85	▲ 75	+ 9
(外国証券)	▲ 25	-	+ 25
株式等関係損益	202	167	▲ 35
うち売却損益	202	167	▲ 35
(政策投資)	35	95	+ 59
(純投資)	166	71	▲ 95
投信解約損益 ②	▲ 25	33	+ 59

# 非金利業務利益の状況

非金利業務利益は前期比+37億円、7期連続で過去最高水準。27/3期は中計最終年度目標(350億円)の1年前倒し達成をめざす。

## 非金利業務利益

<連結>	実績		年間計画 27/3期
	26/3期	25/3期比	
	293.3	+ 37.3	350
<b>法人役務収入</b>	<b>107.4</b>	<b>+ 11.0</b>	<b>139</b>
シンジケートローン	(22.8)	(+ 8.0)	(23)
ビジネスマッチング	(11.4)	(+ 2.1)	(13)
M&A	(7.3)	(+ 0.1)	(13)
SDGs関連	(13.6)	(+ 5.3)	(16)
デリバティブ	(19.7)	(▲ 11.0)	(38)
販売用不動産	(12.2)	(+ 1.8)	(14)
ぐんぎんコンサルティング	(8.6)	(+ 2.9)	(8)
コベナンツ融資	(3.1)	(▲ 0.3)	(2)
法人向け事業保険	(2.5)	(▲ 0.8)	(3)
補助金サポート	(2.9)	(+ 2.0)	(2)
その他	(2.8)	(+ 0.8)	(2)
<b>預かり金融資産等収入</b>	<b>95.0</b>	<b>+ 12.9</b>	<b>114</b>
投信取扱手数料	(20.9)	(▲ 1.2)	(25)
保険(個人向け)	(26.4)	(+ 1.2)	(25)
ぐんぎん証券	(41.9)	(+ 11.6)	(54)
遺言信託・遺産整理等	(5.8)	(+ 1.2)	(7)
<b>その他</b>	<b>90.8</b>	<b>+ 13.3</b>	<b>97</b>
団信配当金戻入	(18.6)	(+ 6.6)	(18)
ローン保証料	(▲ 74.0)	(▲ 3.6)	(▲ 77)
基盤役務	(84.4)	(+ 1.7)	(83)
住宅ローン融資	(21.8)	(+ 8.4)	(20)
その他	(40.0)	(+ 0.0)	(52)

(単位：億円)

## 主な取組み

### 法人向けコンサルティング

#### ●つなぐプロセス※を通じたソリューション提供

・ニーズや課題解決の全工程で価値ある提案(フルスペックアップアプローチ)を実施。把握した経営課題やニーズ件数(累計)2.9万件(前期末比+0.5万件)をもとにソリューションを提案。

#### 為替デリバティブの体制強化(今後、法人営業の基本業務に位置付け)

【課題】顧客ニーズに対する販売体制が本部の専担部署中心

【今後】段階的に販売体制を拡大(本部+営業店)。人員増強し管理体制も強化

【取組】推進で先行する第四北越FGをベンチマークとし、取組みを加速化

#### 補助金サポートサービス(高い採択率を誇る)

大規模成長投資補助金(補助金上限50億円)

例：150億円超の大型設備投資に対して50億円の補助金採択など

制度開始後2年間の採択件数  
地銀 2位の13件

採択率 75%  
(2025年全国平均49%)

省力化投資補助金

(ロボット等で省人化支援)

採択率 100%  
(2025年全国平均67%)

※事業性を評価し、お客さまのニーズや経営課題の把握を起点にソリューション提案するプロセス

### 個人向けコンサルティング

#### ●資産管理型営業の実践

全資産  
アプローチ  
他行の預金や  
不動産などお客  
さまの全資産を  
把握

ゴールの共有  
お客さまの将来  
の目標やライフ  
プランなど  
ゴールを共有

資産管理型営業  
長期的な視点で  
預金を含めた全体  
のポートフォリオで  
提案を実施

お客さまの  
安定的な資産形成  
×  
当行の持続的な成長

フロー収益から  
ストック収益へ

# 経費 / 与信費用の状況

人件費やキャンペーン、デジタルなど**戦略的投資を強化**。与信費用は低位安定。金融再生法開示債権額は継続して減少。

## 経費の内訳

(単位：億円)

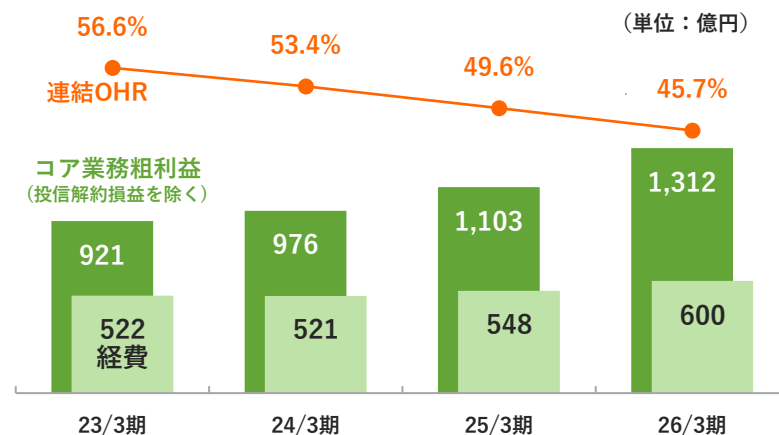
<連結>	26/3期	25/3期比	主な増減要因
人件費 (単体)	313	+ 23	ベア+7、株価連動型報酬関連+5、他
物件費 (単体)	227	+ 19	外注費+5、広告宣伝費+2、機械賃借料+2、他
税金 (単体)	36	+ 5	外形標準+3、消費税+2
連結子会社計	45	+ 8	ぐんぎん証券+5、他
(連結相殺)	▲ 21	▲ 4	—
連結経費	600	+ 52	

## 与信費用の内訳

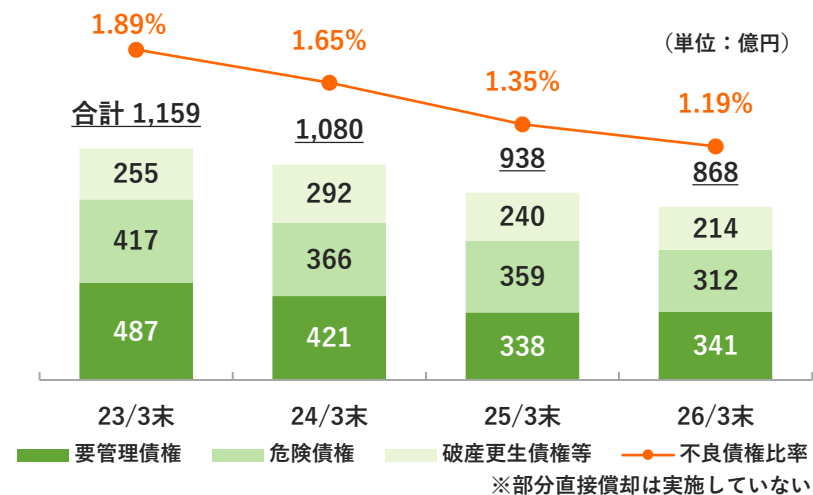
(単位：億円)

<連結>	24/3期	25/3期	26/3期	27/3(計画)
与信費用	11	31	34	55
群馬銀行 (単体)	6	23	32	50
一般貸倒引当金繰入額	▲ 15	▲ 11	0	1
実績率変動	(▲ 1)	(▲ 2)	(▲ 2)	—
DCF	(▲ 9)	(▲ 3)	(6)	—
その他	(▲ 5)	(▲ 6)	(▲ 4)	(1)
不良債権処理額	21	37	36	49
ランクダウン	(61)	(63)	(50)	(60)
回収・ランクアップ等	(▲ 42)	(▲ 30)	(▲ 25)	(▲ 15)
その他	(2)	(4)	(11)	(4)
償却債権取立益 (▲)	0	2	4	—
(連結相殺)	1	▲ 0	▲ 0	▲ 0
連結子会社分	4	7	2	5

## OHRの状況<連結>



## 金融再生法開示債権・不良債権比率<連結>



# 業績見通し (2027年3月期)

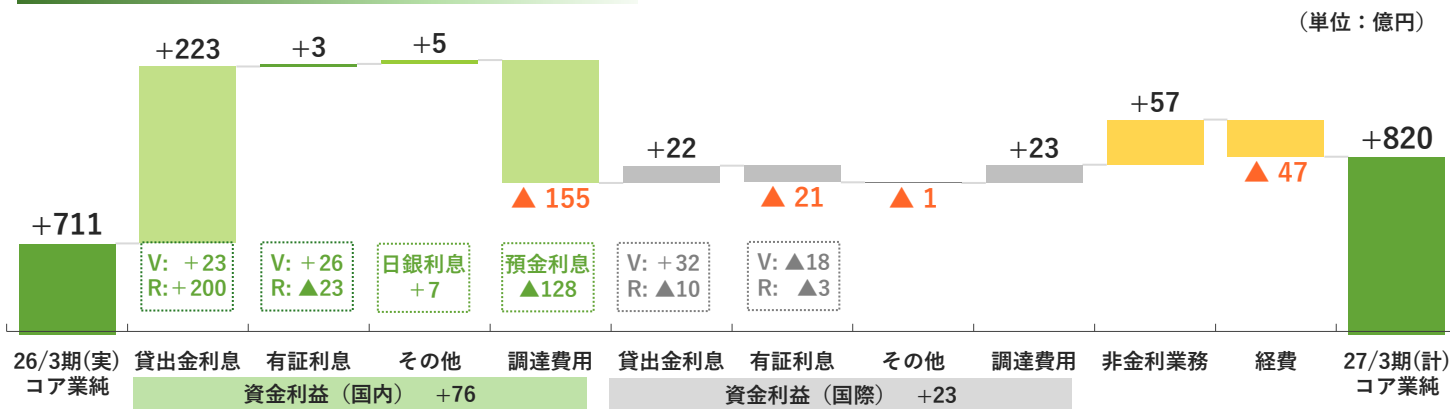
連結当期純利益は**650億円**。中期経営計画最終年度（2028年3月期）の利益目標600億円を1年前倒しで達成見込み。

## 業績見通し

	(単位：億円)		
<連結>	27/3期	前期比	
コア業務粗利益	1,467	+ 121	中期経営計画 Growth with "Purpose" 最終年度(28/3期)目標 <b>350億円</b>
資金利益	1,117	+ 65	
投信解約損益除き	1,117	+ 99	
非金利業務利益	350	+ 57	
経費	647	+ 47	
コア業務純益	820	+ 75	<b>800億円</b>
投信解約損益除き	820	+ 109	
与信費用	55	+ 21	
経常利益	950	+ 102	
親会社株主に帰属する当期純利益	<b>650</b>	+ 62	<b>600億円</b>
OHR (投信解約損益除き)	<b>44.0%</b>	▲1.7%	45%程度
ROE	<b>10.5%</b>	+ 0.5%	10%以上

	(単位：億円)	
<単体>	27/3期	前期比
コア業務粗利益	1,362	+ 101
資金利益	1,130	+ 71
投信解約損益除き	1,130	+ 104
非金利業務利益	233	+ 32
経費	617	+ 41
コア業務純益	745	+ 60
投信解約損益除き	745	+ 94
有価証券関係損益	132	+ 19
与信費用	50	+ 18
経常利益	880	+ 93
当期純利益	600	+ 53

## 連結コア業務純益 (投信解約損益除き) の増減内訳



## 平残と利回り

【全店】	平残 (億円)	利回り
貸出金	72,933 (+4.2%)	1.75% (+0.29%)
有価証券	21,847 (+7.7%)	2.33% (▲0.44%)
預金	85,162 (+0.4%)	0.41% (+0.11%)

【国内】	平残 (億円)	利回り
貸出金	67,571 (+3.4%)	1.54% (+0.29%)
有価証券	15,564 (+14.1%)	1.17% (▲0.40%)
預金	83,481 (+1.0%)	0.35% (+0.16%)

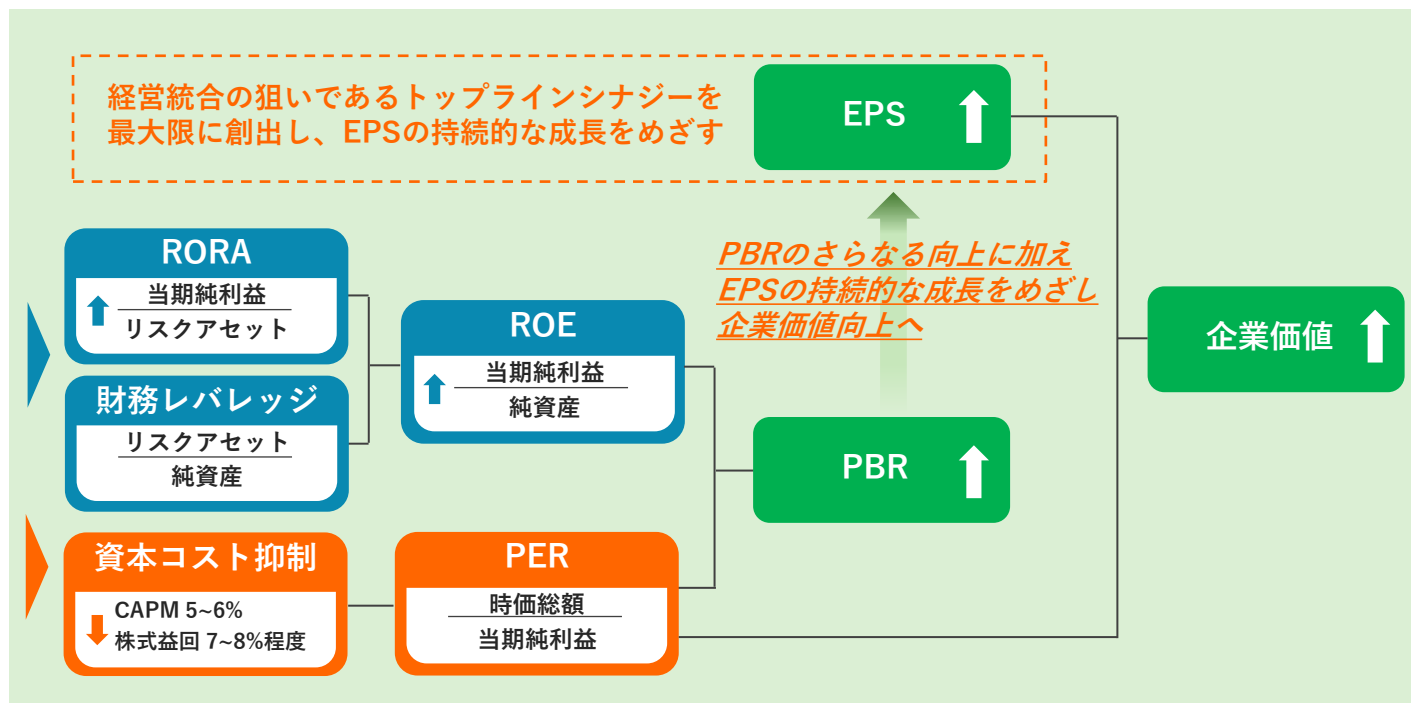
## II. 資本政策

# 企業価値向上に向けた取組み

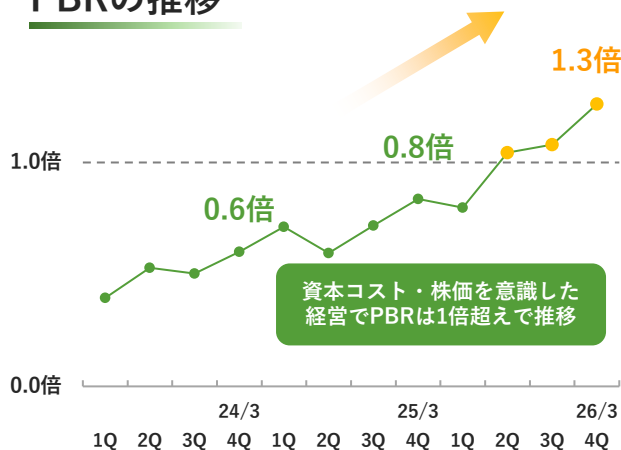
PBRのさらなる向上に加え、EPSの持続的な成長をめざすことで、企業価値向上は次のステージへ。

## 企業価値向上に向けて

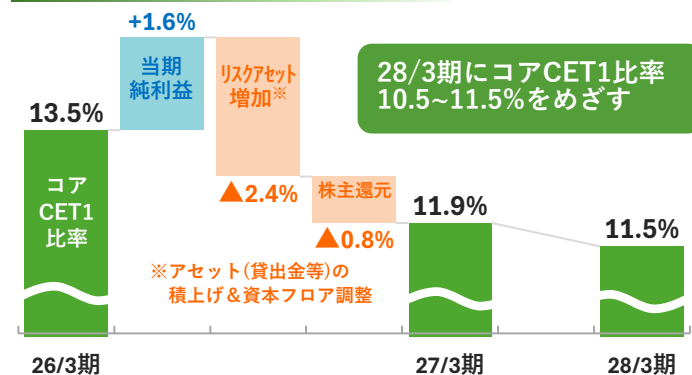
- 高採算アセットの積上げ
- 非金利業務利益の更なる強化  
→ 28/3期 350億円へ
- 最適資本構成の構築  
→ コアCET1比率を10.5～11.5%
- 株主還元の充実  
→ 累進配当/機動的な自己株式取得
- 情報の非対称性の緩和  
→ IR活動や情報開示の充実
- 期待成長率向上  
→ 社会的価値・経済的価値の好循環



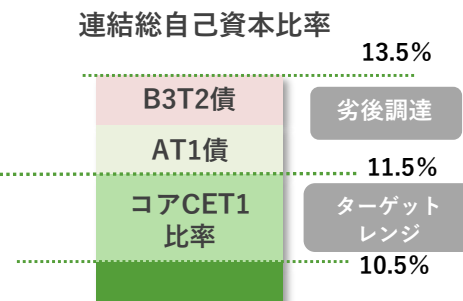
## PBRの推移



## キャピタルアロケーション



## 最適資本構成の構築

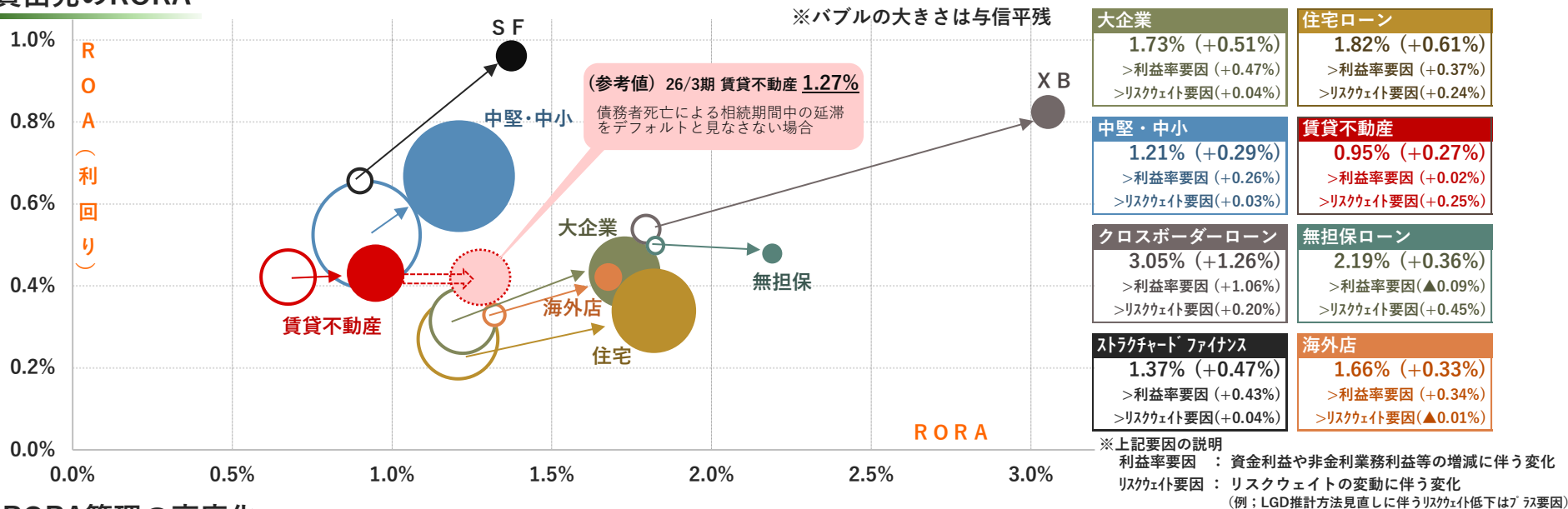


※バーゼルIII最終化完全実施後

# RORA経営の実践

金利ある世界が定着し、これまでに構築したRORA管理を再検証。課題解決に向けさらなる高度化を図る。

## 貸出先のRORA



## RORA管理の高度化

金利上昇を踏まえた採算性の見極め強化（採算目線を見直し適正利益を確保）

### 【採算目標引上げ】

高格付  
大企業  
&  
XB/SF

- ・ RORA (案件ベース) 高格付大企業 & XB(現行 1.65%)・SF(現行 1.35%)  
※26/1月に基準を見直し、これまでより+0.15%引上げ
- ・ スプレッド 基準をさらに引上げ低SP案件を抑制 = ROA向上
- ・ 固定金利案件抑制 国債購入を前に金利リスクを温存
- ・ 不動産NRLなど RORAと利回りが両方高いメザニン案件の取組

### 【標準利益率に係る表彰項目新設】

中堅  
中小

- ・ 採算が改善した先の割合を評価
- ・ 低採算の実行案件を業績表彰の対象から控除

### 安定的な預金基盤の強化

(調達コスト低減を通じRORA向上を下支え)

- < 預金仕切レートを引上げ、預金獲得インセンティブを付与 >  
特に期間が長く、粘着性の高い定期預金を高く評価
- < 特別金利定期預金の取扱い開始 >  
プレミアム定期預金、ライフイベント応援定期預金等

### 適正なリスク計測に向けた精緻化継続

(リスク・ウェイト軽減でRORA向上へ)

- < 賃貸不動産先：債務者格付基準見直し >
- < 住宅、無担保等：LGD (デフォルト時損失率) の推計方法見直し >

# 株主還元

1株当たり配当金は前期比+17円の年間62円（配当性向 40.0% / 株主還元率 50.1%）。27/3期は年間配当金70円を予定。

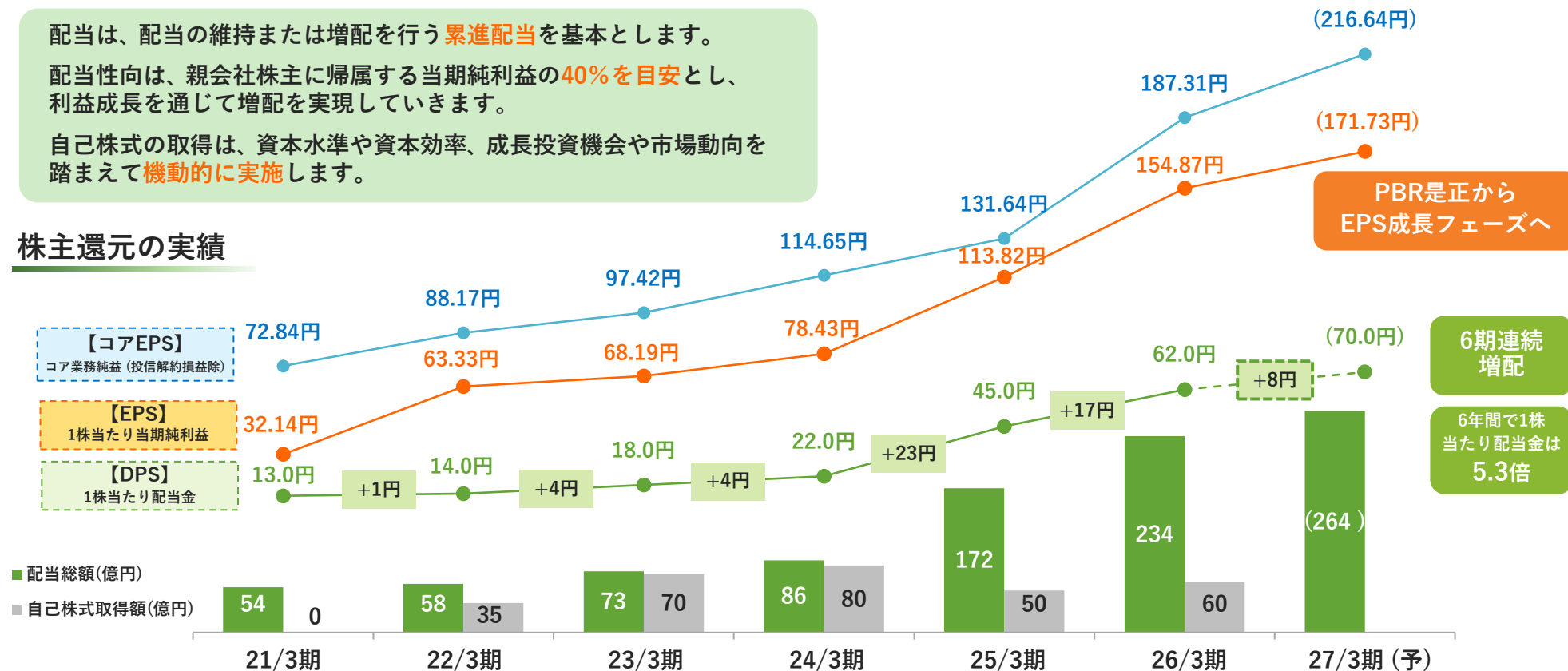
## 株主還元方針

配当は、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。

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



株主還元額	54億円	93億円	143億円	166億円	222億円	294億円	(264億円)
株主還元率	46.8%	39.9%	51.4%	53.6%	50.7%	50.1%	- %
配当性向	40.4%	22.1%	26.4%	28.1%	39.5%	40.0%	(40.8%)

還元方針	総還元率40%目安	配当性向40%目安（累進配当）
対象利益	単体ベース	連結ベース

※自己株式取得額(四捨五入表示)は株主総会を起点とする1年間で計算

# 政策保有株式の縮減

5年間で上場政策保有株式簿価の50%（22/3末～27/3末で▲200億円）縮減を実施中。26/3末の進捗率は84%（▲168億円）。

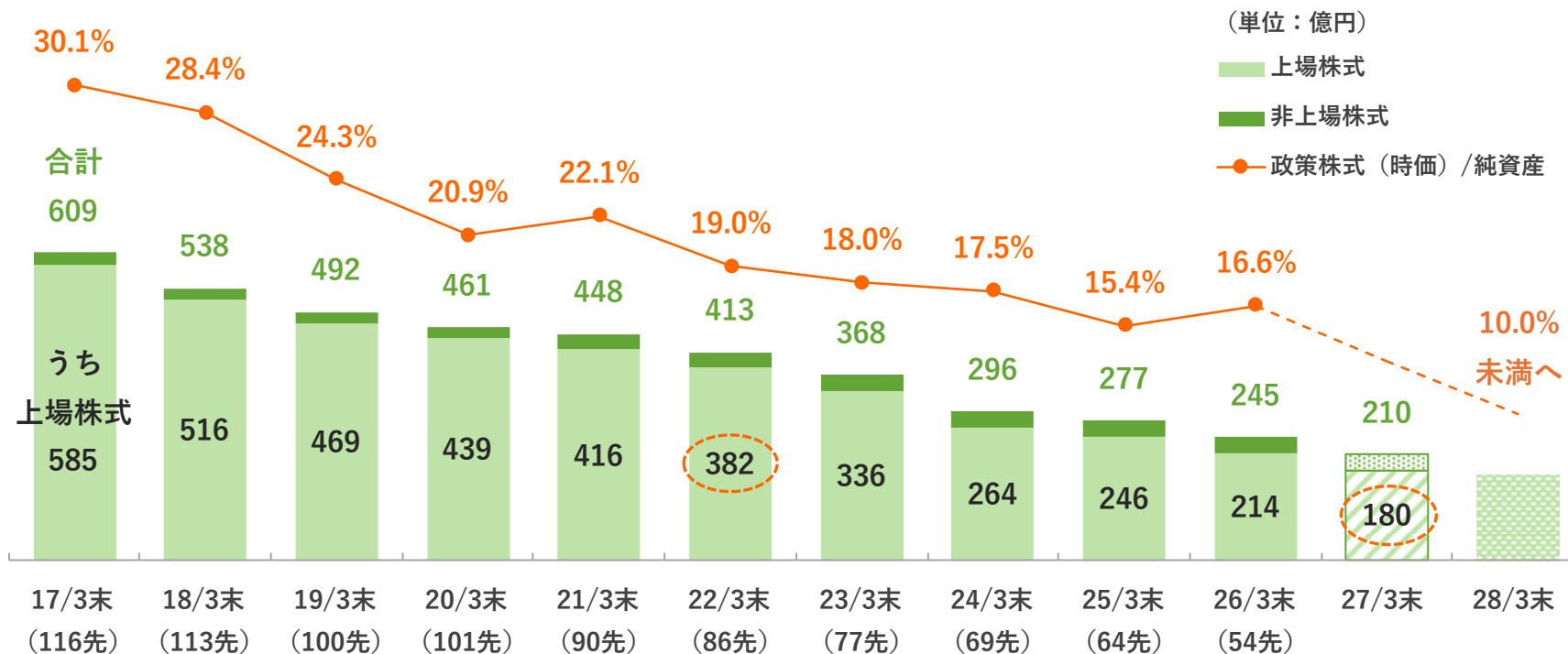
## 政策保有に関する方針・検証

合意ベースでは100%超  
目標水準達成

取引先との取引関係の維持・強化、地域経済の活性化等、その保有意義が認められる場合において保有し、**基本的には縮減していく方針。**

個別の政策保有株式について、中長期的な取引関係やRORA※等を用いて経済合理性を精査し総合的に保有の適否を検証。※RORA = { (資金利益+非金利業務利益-経費-信用コスト+受取配当金) × (1-30.5%) } ÷ 貸出金・株式のリスクアセット

## 政策保有株式（簿価）と純資産割合（時価ベース）の推移



※ ( ) 内は政策保有の上場株式銘柄数

5か年の縮減目標200億円

### Ⅲ. 第四北越FGとの経営統合に関する進捗状況

# 新金融グループの概要と理念

## 経営統合の概要

商号 株式会社 群馬新潟フィナンシャルグループ  
Gunma Niigata Financial Group, Inc. (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 東京都千代田区丸の内1丁目8番2号  
所在地 (鉄鋼ビルディング)

### 【コーポレートマーク】



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。

# GNFG



\* 両社従業員からの3,400件超のアンケート (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」) 結果をもとに両社で議論を尽くして決定。

## 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)

### 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

### 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

### 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

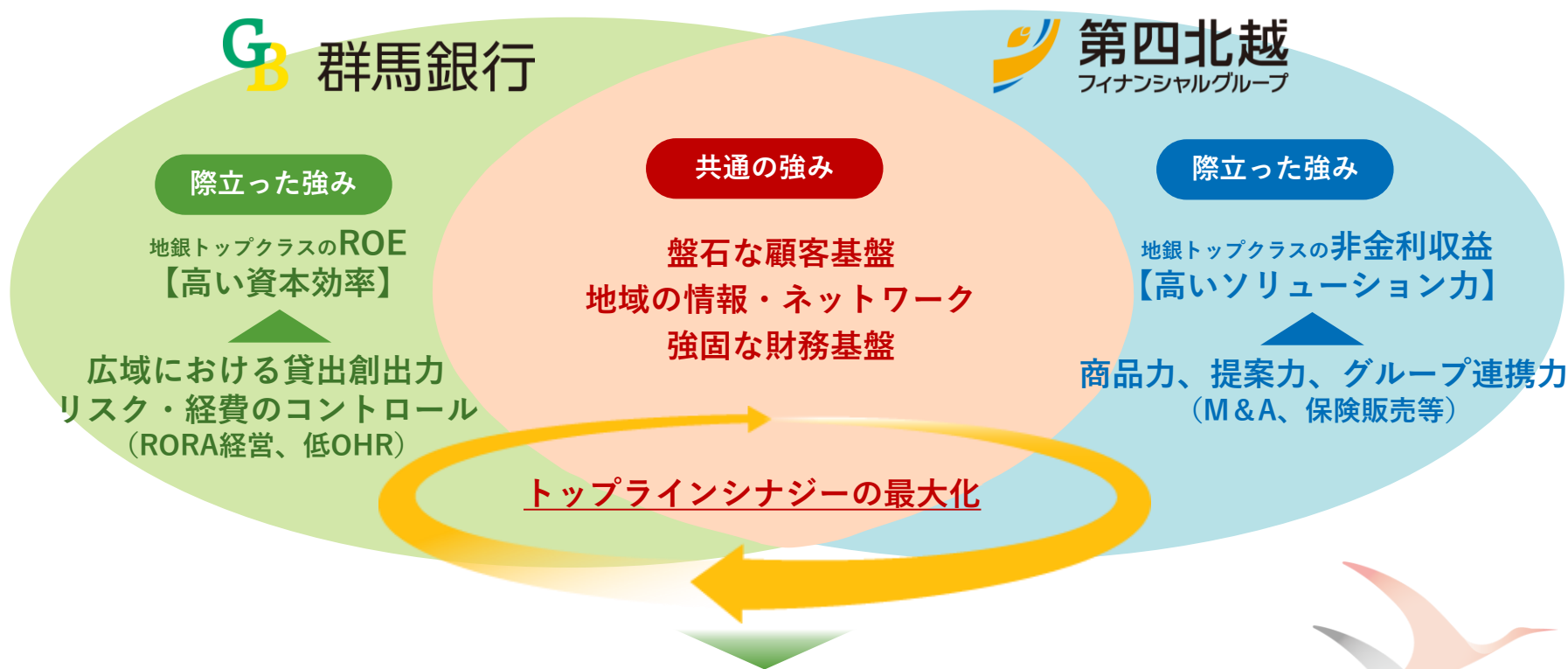
### 共創

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

# 経営統合の目的

## トプラインシナジーの最大化

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



結果として、お客さま・地域、職員・ビジネスパートナー、株主といった  
すべてのステークホルダーの豊かさの向上を目指す



# 経営統合の概要

## 株式交換について

### 経営統合前

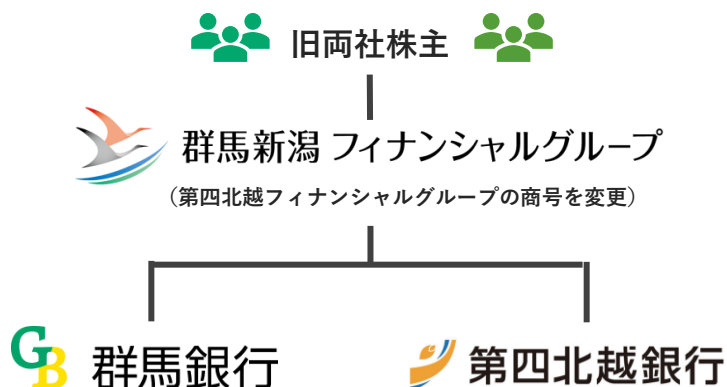


※ 群馬銀行の普通株式1株に対して、第四北越フィナンシャルグループの普通株式1.125株を割当て交付。

### 【株式交換の日程】

26年 3月26日	両社取締役会決議 株式交換契約書 及び 経営統合契約書の締結
26年 9月30日 (予定)	両社の臨時株主総会に係る基準日
26年12月23日 (予定)	両社臨時株主総会開催
27年 3月29日 (予定)	群馬銀行株式の最終売買日
27年 3月30日 (予定)	群馬銀行の上場廃止日
27年 4月 1日 (予定)	株式交換の効力発生日

### 経営統合後



- 群馬銀行と第四北越銀行の合併は予定していない。
- 両行ともに統合持株会社の子会社として現状の営業を継続。また、経営統合を契機とした店舗の統廃合は予定していない。
- 両行の商号やコーポレートマーク、本店所在地等は変更なし。
- 経営統合後はグループストラクチャーの最適化を図り経営の高度化を目指していく。

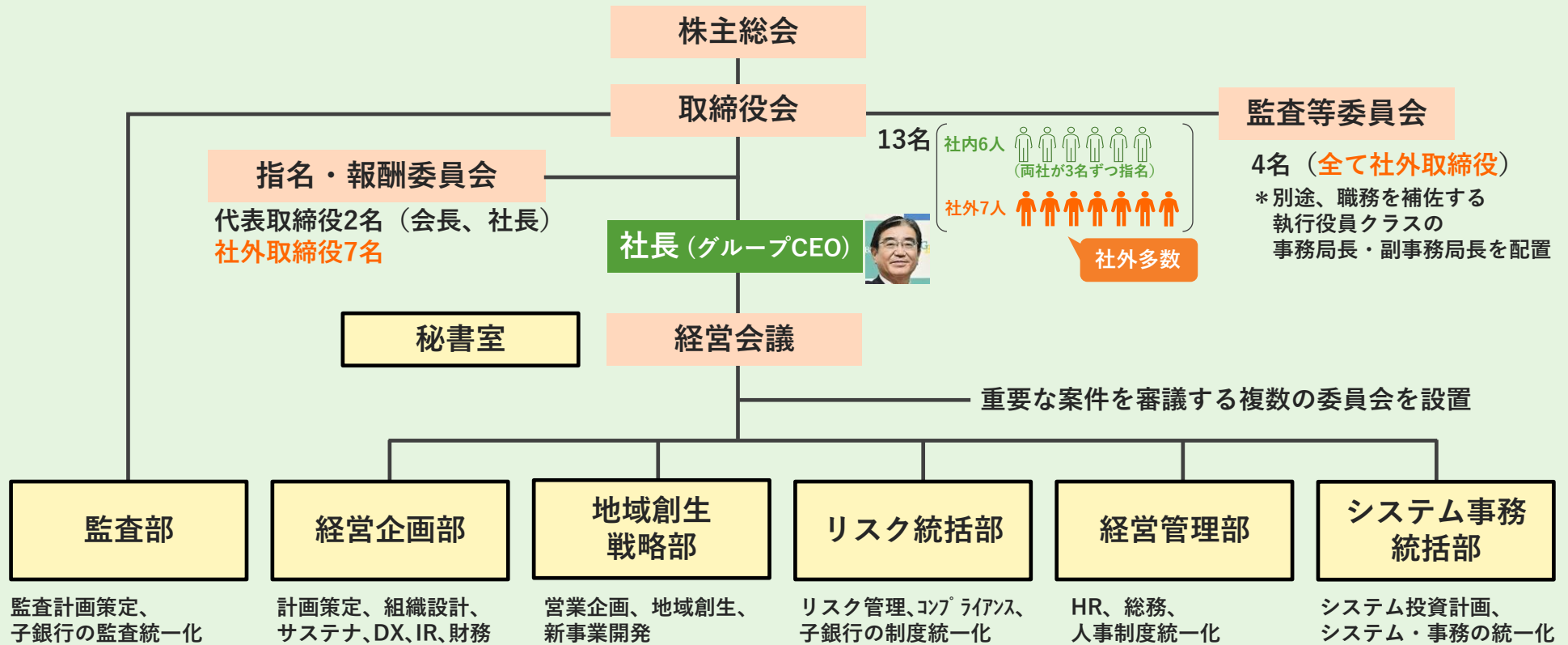
# 新金融グループのガバナンス・組織体制

## ガバナンス・組織体制

相互信頼・対等統合を基本的な方針とし、ガバナンスおよび組織体制の最適化を図り、企業価値の向上に取り組む。

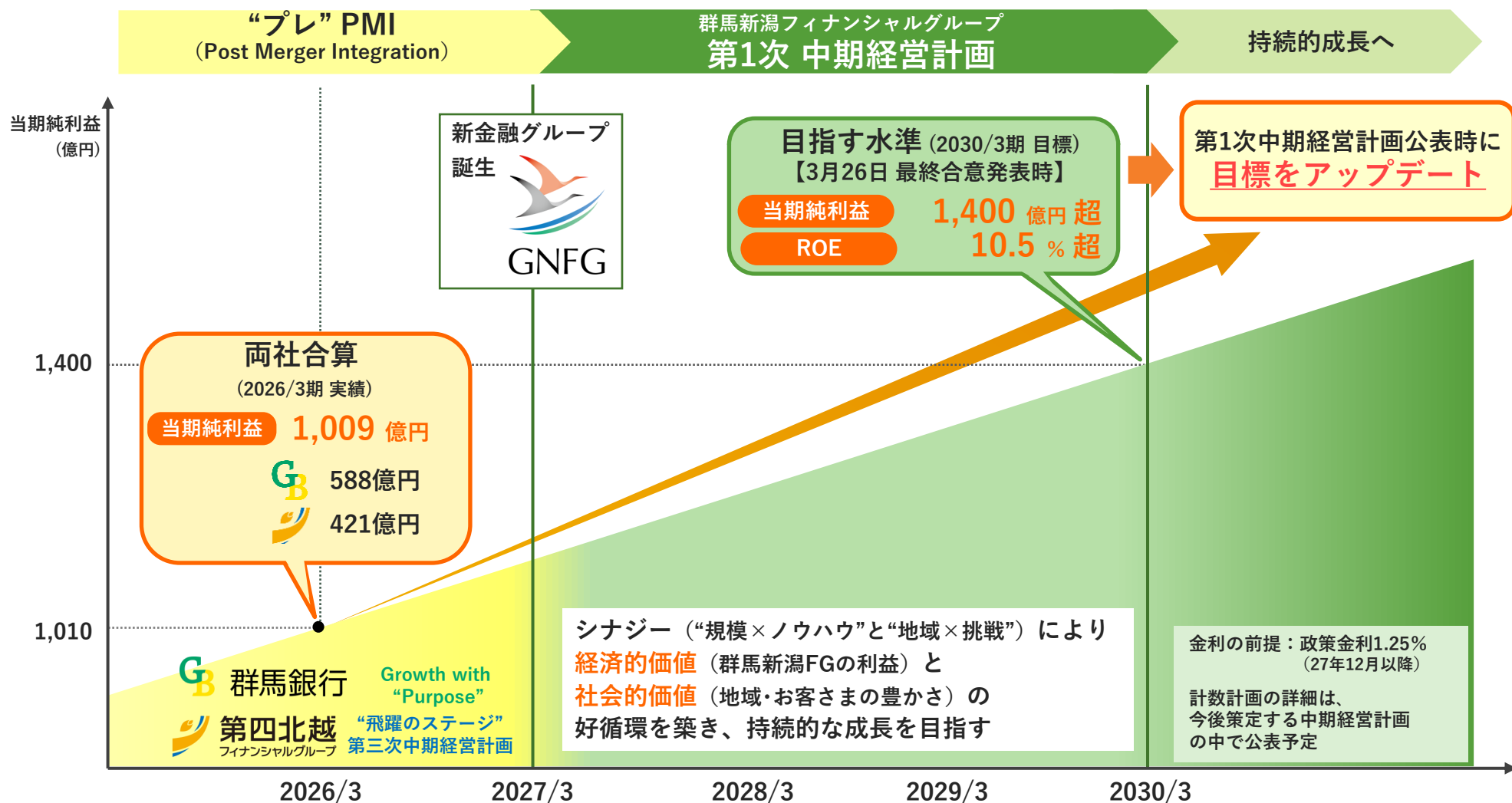
### 統合持株会社の体制図

統合持株会社の業務をメインで行う人材を100名規模で配置し、グループの経営方針や計画策定、リスク管理等の経営管理を高度化することでグループ全体を主導



# 新金融グループの計数計画

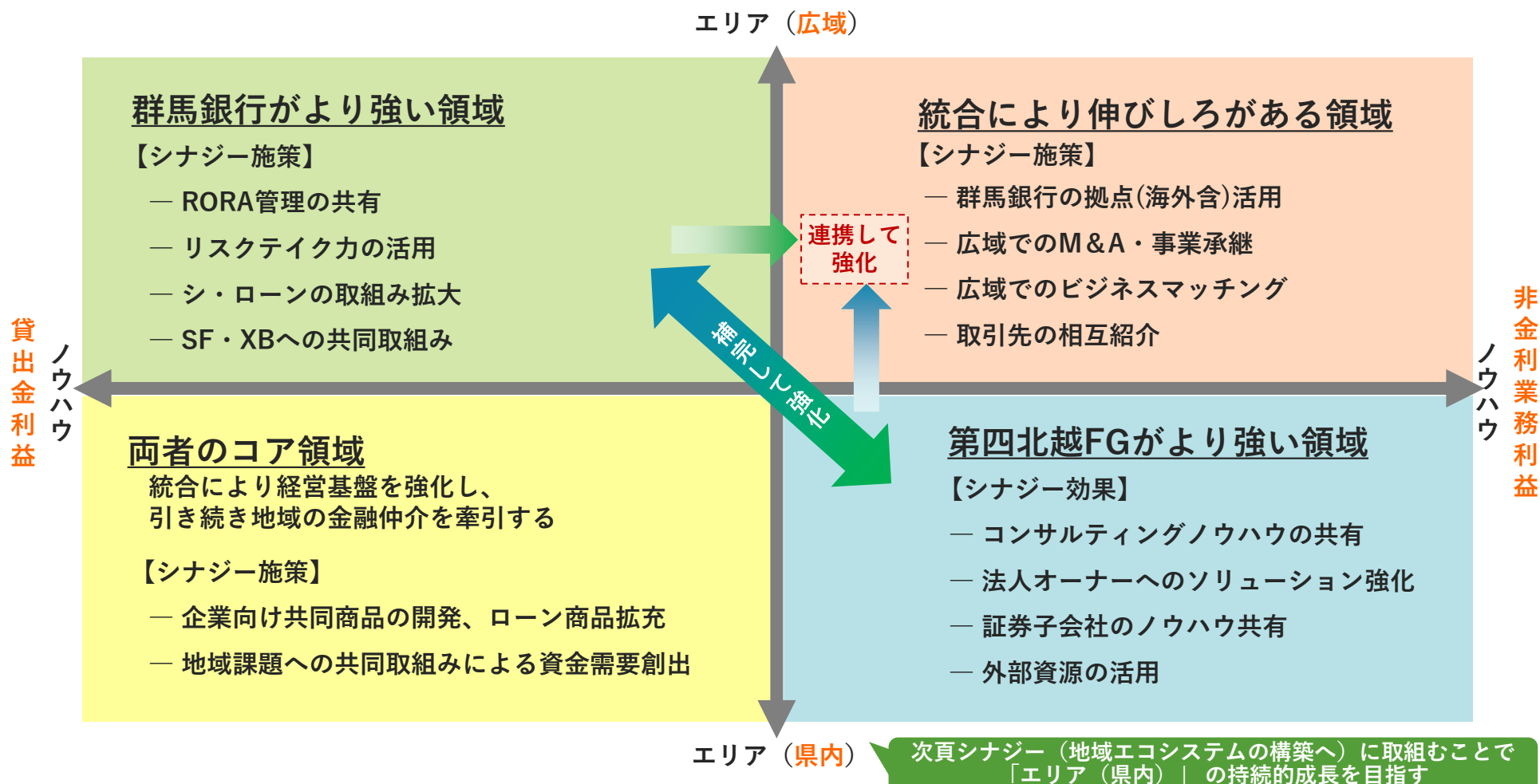
本経営統合の狙いの一つである「トップラインシナジーの最大化」を図り、2030年3月期（統合3年後）の当期純利益1,400億円超、ROE10.5%超を目指す。



# (参考) シナジー | (規模 × ノウハウ)

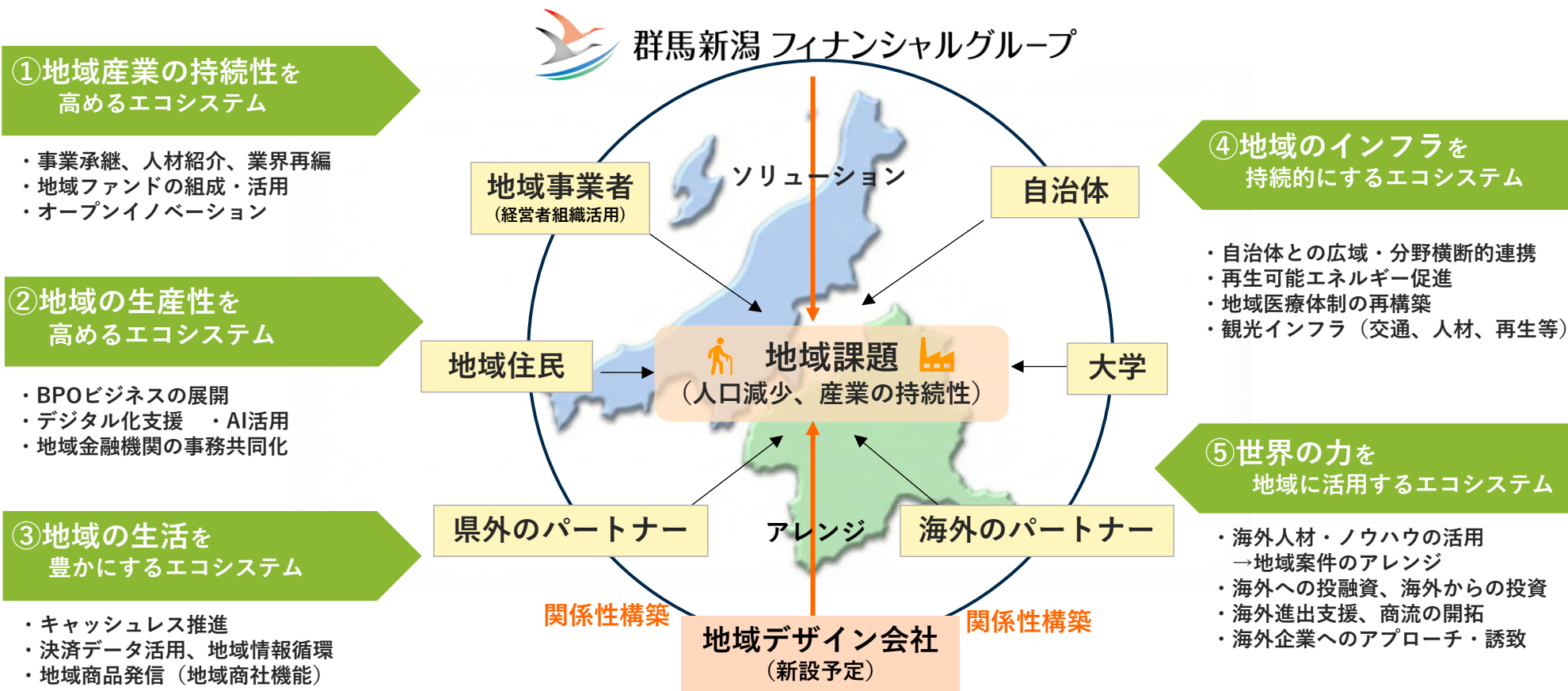
規模 × ノウハウ = シナジー

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・非金業務利益の拡大（**トップラインシナジー**の発揮）を図る。



# (参考) 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く。



エコシステム構築を加速させる重要な仕組み

## 【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。

# (参考) 基本合意(2025年4月24日)以降の取組み状況

- 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実施（下記開催回数は4月末時点）。

## 統合準備委員会

両社トップを中心に、重要事項について協議。これまでに**8回**開催。

## 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、シナジー発揮に向けた検討を実施。これまでに延べ**101回**実施。



- シナジーの早期発揮に向けた“プレ”PMIとして、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」の検討に取り組む。

## 意識統合

合同研修や共同イベントの実施、統合に関する従業員アンケート（3,400人超が回答）を実施



階層別・業務分野別の合同研修実施  
(支店長研修、女性マネジメント研修、海外研修等)



共同ニュースの  
定期的配信



地域スポーツの共同観戦  
(1,200人超が参加)



「群馬・新潟マルシェ」の  
共同開催



## 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

最終合意後（2026年4月以降）は、統合直後から**トップラインシナジー**を発揮できるよう、**営業分野**を始めとした共同施策の検討を加速していく。

# (参考) 両社の概要

・地方銀行トップクラスの金融グループへ

	 <b>群馬銀行</b>	 <b>第四北越</b> フィナンシャルグループ
本店所在地	群馬県前橋市	新潟県新潟市
設立・創立（銀行）	設立 1932年9月	創立 1873年11月
総資産（連結）	10兆8,559億円	10兆8,402億円
預金等残高	8兆7,891億円	8兆7,325億円
貸出金残高	7兆2,261億円	5兆9,150億円
預かり資産残高（連結）	1兆4,870億円	1兆8,749億円
当期純利益（連結）	588億円	421億円
時価総額	7,806億円	4,905億円
従業員数（連結）	2,899人	3,456人
拠点数（銀行）	国内103拠点 海外4拠点	国内134拠点 海外1拠点
グループ会社	<金融分野> 銀行、証券、リース、 カード、信用保証、 ファンド運営  <非金融分野> コンサルティング・ 地域商社、システム、 輸送・保守	<金融分野> 銀行、証券、リース、 カード、信用保証、 ファンド運営  <非金融分野> コンサルティング・ 調査、システム、 人材紹介、地域商社

※2026年3月末時点

新金融グループ（単純合算）	
 群馬新潟 フィナンシャルグループ	
総資産（連結）	21兆6,962億円
預金等残高	17兆5,216億円
貸出金残高	13兆1,411億円
預かり資産残高（連結）	3兆3,619億円
当期純利益（連結）	1,009億円
時価総額	1兆2,711億円
従業員数（連結）	6,355人
拠点数（銀行）	国内237拠点 海外5拠点
グループ会社 （事業領域）	11事業
 群馬銀行	預金等シェア 38%
群馬県内シェア	貸出金シェア 34%
 第四北越銀行	預金等シェア 43%
新潟県内シェア	貸出金シェア 50%

※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）

## IV. 経営戦略等 (APPENDIX)

# グループ連携の強化

グループ機能の活用を通じて、**グループ収益の最大化**をめざす。

## グループ会社の主要KPI

グループ会社名	主要KPI	26/3期	28/3期(計画)
<b>ファイナンス</b>			
ぐんぎんリース	リース／割賦新規契約	601億円	※ 600億円
	リース債権残高 (28/3末)	1,205億円	1,200億円
ぐんま地域共創パートナーズ	ファンド総額 (28/3末)	105億円	200億円
群馬信用保証	保証料収入	24億円	※ 25億円
	保証債務残高 (28/3末)	14,276億円	14,500億円
<b>コンサルティング・ソリューション</b>			
ぐんぎんコンサルティング	コンサルティング成約	200件	※ 150件
	人材紹介成約	165件	※ 130件
群銀カード	決済総取扱高	2,915億円	※ 3,500億円
<b>資産運用</b>			
ぐんぎん証券	預かり金融資産残高 (28/3末)	4,641億円	4,000億円
<b>システム</b>			
ぐんぎんシステムサービス	ビジネスマッチング成約 (3年間累計)	10件	50件

※ 中計最終年度 (28/3期) の単年度目標。

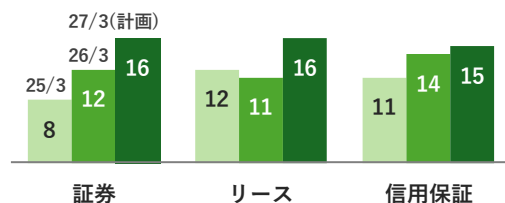
## グループ会社最終利益

### グループ会社最終利益

中計最終年度 (28/3期) 目標

**60億円** (26/3期 41億円)

## < 主要子会社の当期純利益 (億円) >



## 主な取組み

### ぐんま地域共創パートナーズ

#### ● サステナブルな観光地づくりの取組み

- ・ 公財 群馬県観光物産国際協会との包括連携協定締結 (26年1月)
- ・ 「**群馬サステナブル観光ファンド** (総額10億円) 」組成 (26年3月)

#### 国内初の取組み

休眠預金活用のインパクト投資

×

テーマが県単位での観光活性化

×

都道府県 × 地域金 × 観光関連  
関係団体 × 融機関 × 事業者

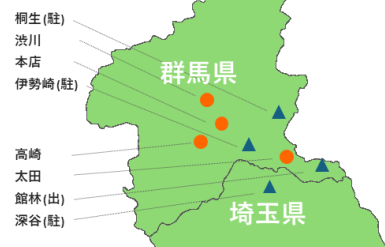


### ぐんぎん証券

#### ● 館林出張所開設

8ヶ所目の拠点として25年11月開設。  
栃木県 (一部) も含めてカバー。

#### ぐんぎん証券店舗網



### 群銀カード

#### ● コーポレートカードの普及

[県内9市町村で導入]

自治体→事務効率化/デジタル化  
当行G→カード決済と紐付く口座  
を獲得 (預金確保に効果)



# AI活用の推進

AI活用の高度化と責任ある利用を両立させるためのAIポリシーを制定 (4月28日取締役会決議)

## 営業活動の高度化

### 融資渉外業務のAI伴走支援「AI Buddy」 (26年5月)

- 蓄積データやマニュアル等を活用し、AI Buddyが相談相手として**案件組立てを伴走支援**
- 渉外活動の高度化ツールとしても**展望**
- 知見者のナレッジをシームレスに共有でき、**経験の浅い行員をサポート**

AIとの対話

- ・トークスクリプトの生成
- ・確認事項、アラーム事象への気づき

参照元を確認

対象データを選択

### AIとの音声によるロールプレイング (25年10月)

- 預かり資産販売や住宅ローン推進において、AIによるロールプレイング研修の実施により、時間の制約を受けず自主性に応じた自己啓発を可能とし、**行員の実践力向上と早期戦力化を実現**
- AIによる評価・改善アドバイスにより**お客さま対応品質の向上と営業力強化を推進**



AIからの評価と改善アドバイス

## 業務効率化

### 行内問い合わせAIチャットボット (25年12月)

- 行内の規定やマニュアル等に基づく回答をAIが生成し、**従来は人が対応していた業務照会を代替** (本部側の照会対応業務負荷を年3,500時間削減)
- 問い合わせ時間を短縮することで、**サービス品質の向上に向けた時間を捻出**

会話で質問

AIが回答

規定・細則などの参照先を提示

### 会議音声から、AIが議事録等を自動作成 (25年9月)

- 開始後6か月間で2,308回利用、**議事録作成時間を75%削減**
- 導入にあわせて議事録作成ルールなど業務フローそのものを見直し、**効果の最大化を推進** (利用者の98%が生産性向上を実感)
- 今後はお客さまとの面談にも対象を拡大し、さらなる業務効率化・高度化を推進

AIの解析により、自動で発言を話者ごとに分離

トピックや質疑応答など要点整理を実施

会議の議事録が自動で完成

AIを業務プロセスや顧客対応にも積極的に活用し、質の高いサービスの提供や業務効率化・生産性向上を実現

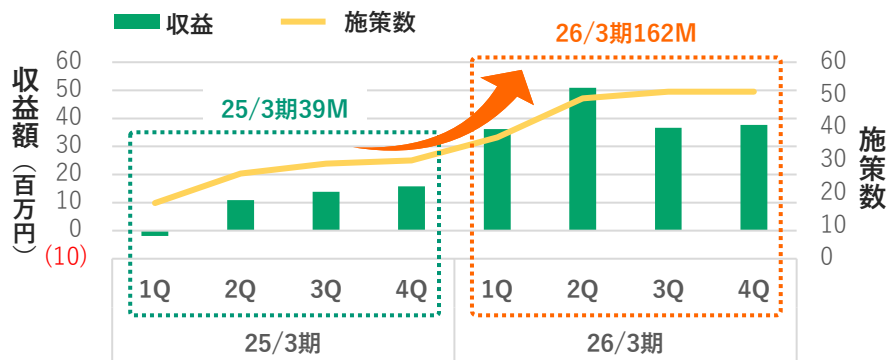
# データ利活用の推進

## デジタルマーケティングの強化

お客さま一人ひとりに最適な情報を最適なタイミングで提供

- 取引状況や行動ログに基づいた**お客さまへの情報配信施策**（メール・アプリ・広告バナーの自動配信等）を**約1.5倍**に拡充
- 本取組みにおける26/3期の収益（成約件数×1件当たり平均見込収益）は、**前年度比4倍程度**に増加
- 27/3期は更なる収益増強に向けて無担保ローンを中心に**施策拡充を進める方針**

【デジタルマーケティングによる無担保ローンの収益推移】



お客さま行動データの可視化によるマーケティングへの活用

- WEBサイトやアプリ上の**お客さまの行動データを可視化し**、UI/UXの改善やマーケティング施策に活用
- One-to-Oneマーケティングの高度化



## データドリブン経営の強化

データに基づく迅速な意思決定

- 営業推進実績やリスク管理指標が一元管理できる**ダッシュボード**を23件作成
- 資料作成に要していた時間を**1,600時間削減**するとともに、**データに基づく意思決定とガバナンスを高度化**



## 渉外活動可視化

- 渉外活動の状況を**量・質・タイミングの視点でダッシュボードに可視化**。行動管理から見える実態把握や課題の早期発見を行い、日々のフィードバックを通じたPDCAサイクルの実践により、**営業活動の最適化を図る**



# DX・業務改革の推進

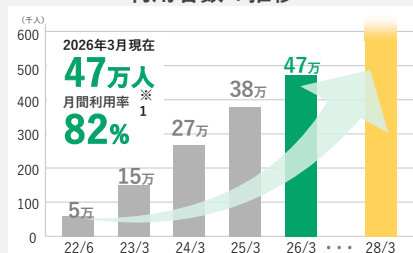
デジタルチャネルを軸とした**顧客接点強化**や**営業活動の高度化・標準化**に取り組む。

## ぐんぎんアプリ

- \*お客さま利便性向上、トップライン向上につながる機能を順次展開
- \*店頭タブレット機能のアプリへの実装



利用者数の推移



※1) 1ヶ月以内にアプリにログインするアプリ利用者の割合 (26年3月時点)

### \*導入した機能・サービス

#### ●アプリローン

→従来のATMカードローンの商品性を変更し、ぐんぎんアプリからお申込みいただけるローン商品を提供開始 ※申込件数は約2倍に増加

#### ●電子交付サービス (投資信託関連帳票)

→いつでもどこでもペーパーレスでお客さま宛帳票の閲覧が可能  
作成・発送コストの削減およびSDGsに貢献  
※アプリ電子交付サービス利用者数：23千人 (26年3月末時点)

#### ●公的個人認証を活用した各種お手続き

普通預金口座開設、住所・電話番号変更、デビット申込  
マイナンバー届出、ぐんぎんID・アプリ変更解除届出

→マイナンバーカードを活用した安心・安全なお取り引きを実現

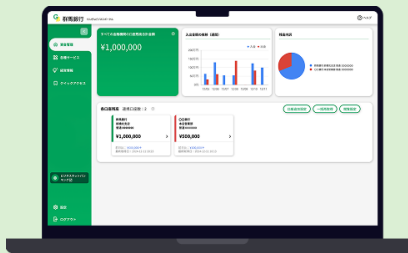


### \*導入予定の機能・サービス

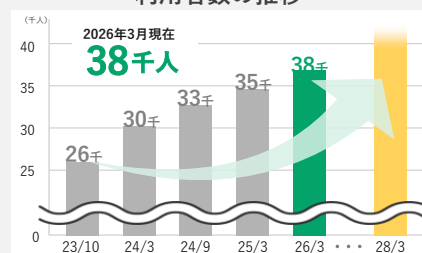
- 振込上限額の引き上げ機能 (26年下期予定)
- 家計簿・ライフプランシミュレーションサービス (27年上期予定)

## ぐんぎんビジネスポータル

- \*日常取引や簡単な手続き、困りごとの解決に資する機能を順次展開



利用者数の推移



### \*導入した機能・サービス

- 補助金診断サービス  
→利用可能な補助金の無料診断・無料相談申込が可能  
本サービスを通じて資金調達や事業推進を支援

### \*導入予定の機能・サービス

- ビジネスデビットカードの非対面受付 (26年4月)

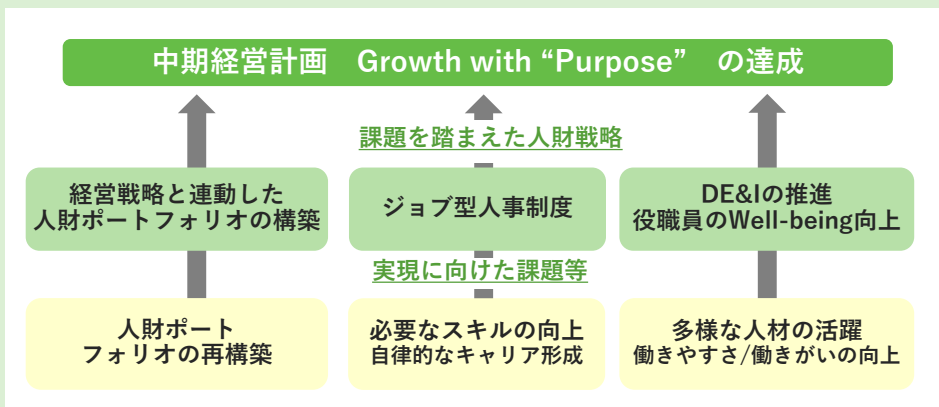
## 業務効率化と顧客利便性・UX向上への取り組み

- 住宅ローンWEB正式申込機能の拡充による顧客利便性向上 (26年5月予定)
- クラウド経費精算システム導入による業務効率化 (26年8月予定)
- コンビニATMでのカードレス取引による新たな金融体験の提供 (26年10月予定)
- AIを活用したオムニチャネル化によるコールセンターの高度化 (26年9月予定)
- デジタル人財育成 (26年3月末時点)  
(ITパスポート合格者1,397名、生成AIパスポート合格者1,112名 等)

# 人的資本の充実

経営戦略と連動した人財戦略に取り組み、さらなる**人的資本の充実**をめざす。

## 経営戦略実現に向けた人財戦略



## 経営戦略と連動した人財ポートフォリオ構築

### 業務スキルの可視化・スキル向上 (ジョブスキルアセスメント制度)

→行内職務を分類し3段階で能力を把握。スキル上位者の増加を進める。

スキルレベル上位者の割合	25/3期	26/3期	28/3期(目標)
法人コンサルティング	24.5%	26.6%	30.0%
個人コンサルティング	26.9%	29.9%	30.0%

※業務スキルや職務特性の評価のうち最上位レベルと認定された者の割合

### デジタル人財認定制度の導入

→IT活用で変革に取り組む人材を役割やレベル別に定義・認定

デジタル人財	25/3期	26/3期	28/3期(目標)
コア人財	10名	19名	30名
ミドル人財	174名	277名	300名
ベース人財	996名	1,650名	1,500名

## DE&Iの推進 / 役職員のWell-being向上への取り組み

### 人材育成への取り組み強化

#### トップメンター制度 新設

経営層（トップ）が女性管理職をサポート  
経営人材（トップ）へのキャリアアップへ

#### 新任支店長サポーター制度

女性新任支店長の不安払拭が目的  
現任支店長が定期的な面談・相談を実施

### 育児・介護休暇

#### 営業店サポート部隊

育児や介護などによる短期的な休業者発生時、営業店の運営を支援。



DE&I関連 非財務KPI項目	25/3期	26/3期	28/3期(目標)
女性管理職比率	21.2%	23.4%	30.0%
女性部店長比率	6.8%	14.0%	20.0%
中途採用者の管理職登用率	47.8%	47.3%	30.0%
男性育休等取得率 (※)	101.8%	100.0%	100.0%
男性育休等平均取得期間	24.9日	20.2日	30日以上
有給休暇取得率	81.4%	80.8%	80%以上

※年度内に配偶者が出産した男性行員が翌年度に育児休業等を取得する場合、計算上100%超となる。

## 健康経営が評価され2年連続『健康経営銘柄』選定

### 外部評価



#### 「プラチナえるぼし」 北関東企業で初の取得

女性活躍と両立支援が評価され認定取得

※女性管理職比率など5つの認定基準をクリア

【その他】



#### 「健康経営銘柄」

県内企業初の2年連続選定

調査対象4,157社のうち評価(偏差値)がトップ。

行員のWell-beingを実現し、地域社会の活性化と発展に永続的に貢献できる体制を構築。

2026  
健康経営銘柄



# 人的資本の充実

ジョブ型人事制度の取組みをさらに進め、自律的なキャリア形成や組織の活性化を図っていく。

## ジョブ型人事制度

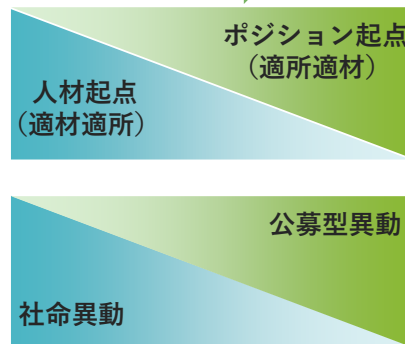
### 導入（24年6月～）

- ・単線型のキャリア形成（ゼネラリスト育成が前提）から**複線型制度**へ
- ・**年功序列色の強い資格体系は廃止**→職務を明確にし専門性を評価【資格体系・役職定年を廃止して**4つの職群**に集約】

各職群…4種類の「人材タイプ」の集り

<b>スペシャリスト人材</b> 行内外で高い評価を得られる専門性（スキル・ノウハウ・プレゼンス）を持ち、成果発揮できる人材	<b>マネージャー人材</b> ポスト長として、組織マネジメントのできる人材
<b>イノベーター人材</b> 当行の幅広い領域において高いレベルで業務遂行できるスキル・ノウハウを持ち、成果発揮できる人材	<b>アソシエイト人材</b> 当行の業務を確実に遂行できる、銀行を支える人材

次のフェーズへ



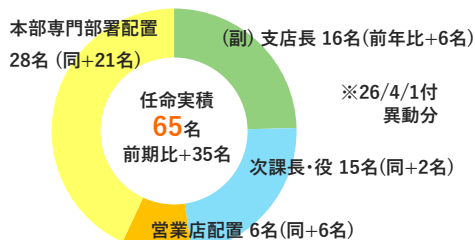
60歳以降職位継続（シニア活躍）  
 ポストオフ本格化（人材の最適配置）  
 → **経営人材開発委員会と連携し、職務に応じた最適な人材配置実現**

ジョブポスティング（公募で挑戦）  
 FA制度導入（社内市場での評価反映）  
 → **行員のキャリア自律や組織活性化へ**

## ジョブ型人事制度の運用状況

### ジョブポスティング

募集職務への配置を希望する従業員を公募する制度（自律的かつ多様なキャリア形成支援）



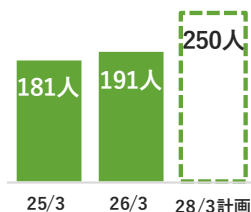
### ※行内FA制度

希望する職務/部店への配属希望を3つまで自由に宣言できる（※人事評価や専門資格など一定の条件が必要）

### プロジョブ公募制度

高度な専門性と豊富な実務経験を有する行員の積極活用、**適所適材**の登用を目的とした制度（高度な専門性を活かしたキャリア形成や処遇を実現）

スペシャリスト職群任命者数



## 多様な人財の確保に向けた採用手法の拡大・強化 など

### ●コース別採用

新卒採用の入行当初から本部 専門部署に配属【募集コース】  
 ウェルスマネジメントシステム/デジタルリスクマネジメントマーケット

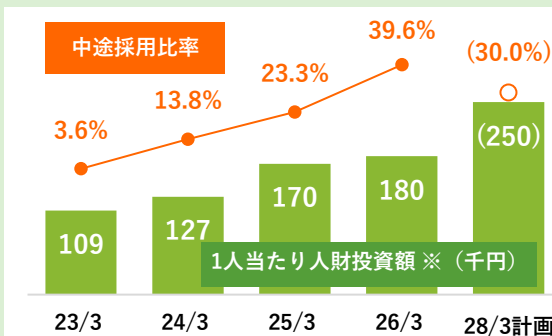
### ●アルムナイ採用

退職した元従業員の再入行

### ●リファラル採用

行員から友人・知人の紹介

### <採用や人材投資に関するKPI>

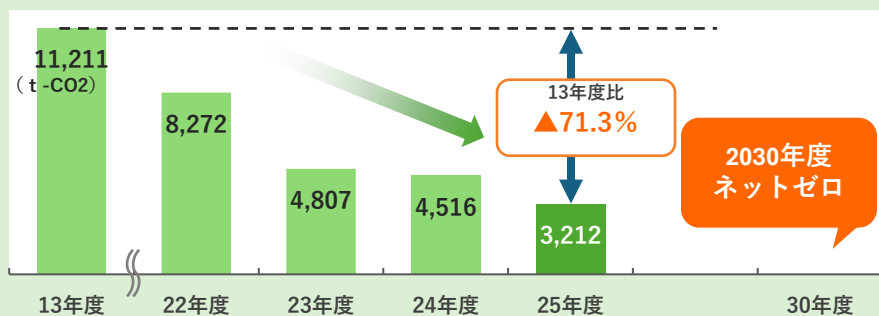


※「研修に係る費用（資格取得に伴うセミナー等費用、研修派遣者の人件費、研修所経費等）÷業務職の年度平均在籍者数

# 脱炭素化・自然資本への取組み

地域の持続的発展や環境・社会課題の解決に向け、当行・地域に対する取組みの加速や開示の充実を図る。

## 当行の脱炭素化（温室効果ガス排出量）



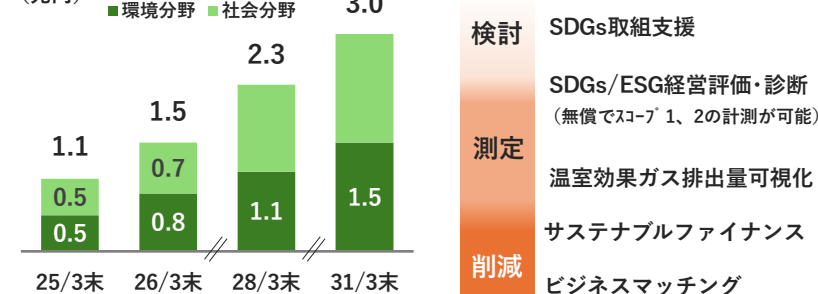
- 25年度排出量 3,212 t-CO<sub>2</sub>（13年度比▲71.3%）  
→2030年度ネットゼロ達成に向けて取組みを強化  
※上記排出量の信頼性・正確性・透明性等を確保するため、26年5月時点、第三者保証機関による検証作業中。
- 環境に配慮した店舗の営業開始  
→ZEB認証取得の新店舗が営業開始 ※金古支店、倉賀野支店（26年3月）
- 環境に配慮した営業活動  
→営業車両として全店にEV車100台導入（25年8月）
- 当行全店舗（テナント店舗除く）で使用する電力を再生可能エネルギー由来に切替  
→地産地消型PPA（群馬モデル ※群馬県企業局提供）、グリーンベーシックプラン（群馬県産非化石証書 ※東京電力エナジーパートナー提供）などを活用

## 自然資本・生物多様性

- ファイナンスや投資信託の販売を通じた環境保全
- TNFDフレームワークに基づく開示
- 地域環境活動への表彰・助成金交付、子供向け環境教育（ぐんぎん財団）  
※地域の芸術・文化・スポーツ活動支援や社会福祉事業などにも取組む

## お客さま・地域の脱炭素化支援（サステナブルファイナンス）

【サステナブルファイナンス実行累計額】（兆円） <各フェーズでの様々な支援やサービス>



### 脱炭素化支援件数（KPI）

26年3月期：440件（実績） 28年3月期：1,000件（累計目標）

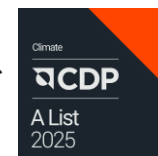
- ぐんぎんSLLプラス・ぐんぎんSX支援ローン取扱開始（25年4月）
- Jクレジット創出に向けた連携（25年4月～26年3月）  
→当行と㈱バイウィルがカーボンニュートラル実現に向け、県内地公体4団体と三者連携協定を締結（環境価値の地産地消への取組み）。
- ㈱Sustechとビジネスマッチング開始（取引先の脱炭素化支援強化※26年3月）  
→温室効果ガス排出量可視化ツールや脱炭素スタートパッケージの提供

## イニシアチブへの参画／外部評価



## CDPからAリスト認定

環境情報開示における国際的な非営利団体CDPが2025年に実施した気候変動調査において、気候変動の取組みや情報開示の透明性などが評価され、**最高評価のAを獲得**



# 外部連携の強化

## TSUBASAアライアンス（広域連携）

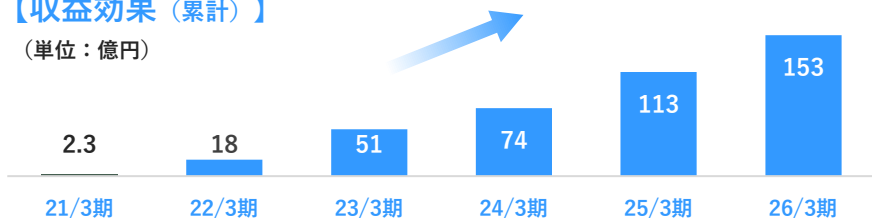
### ● 主な取組み（2026/3期）



- ・全加盟行の頭取が合同でシンガポール視察を実施（25年7月）
- ・当行アレンジャーによる大企業向けのシンジケートローンの組成（25年9月）
- ・2029年度のTSUBASA基幹系システム共同化にむけた基本合意を締結（26年1月）
- ・全加盟行共同による顧客向けセミナー開催  
医療機関のDX支援（25年7月） iDeCo（26年1月） 2026年度の診療報酬改定（26年2月）

### 【収益効果（累計）】

（単位：億円）



## フィンクロス・パートナーシップ（広域連携）



参加銀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を提供。

参加銀行（50音順）



【8行合計によるビッグデータの参考数値】

普通預金口座数

約1,230万口座

融資先

約90万先

## 群馬・第四北越アライアンス（地域連携）

### ● 経営統合に向けて連携強化を加速



群馬・第四北越アライアンス

- ・両行の取引先（運送業）同士でのM&A成立（25年9月）
- ・当行海外拠点に行員（トレーニー）受入⇒第四北越の取引先支援でNY支店活用
- ・共同でキャッシュレス推進キャンペーン実施（26年2月）
- ・共同でぐんざんSDGs私募債 寄付先支援型『地場産業応援型』取扱開始（26年4月）
- ・生成AI利活用推進に向けた合同勉強会を開催（26年4月）

### 【収益効果（累計）】

（単位：億円）



※ 両行の収益効果の合算値。なお、当行分については左記TSUBASAの収益効果にも含めている。

## りょうもう地域活性化パートナーシップ（地域連携）

### ● 主な取組み（2026/3期）

- ・両行の営業店若年行員向けに、行員間の親交と育成を目的として共通取引先の合同現場見学・研修会を実施。
- ・本業・金融支援の強化に向けて、両行本部間の協調体制を強化。



### 【融資等の推移（累計）】

（単位：億円）

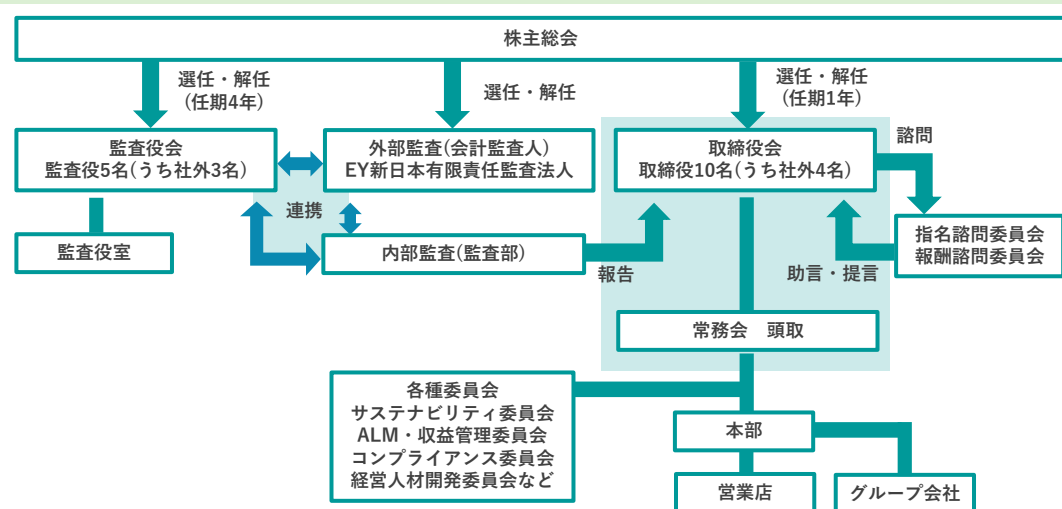


※ローン・協調融資・ストックチャードファイナンス・私募債の合計

# ガバナンスの高度化

## コーポレート・ガバナンス体制

当行は監査役制度を採用し、監査役会は監査役5名（うち社外監査役3名）で構成。取締役会は取締役10名（うち社外取締役4名）で構成。



## ガバナンスの高度化に向けた対応

実施中の取り組み

- 経営戦略と連動した組織設計やグループガバナンスの高度化
- リスクマネジメントの高度化
- 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
- マネロン等対策の高度化や適時・適切な法令対応
- 内部監査の高度化
- ステークホルダーとのコミュニケーションの充実

主な取組み

- 2005年 社外取締役選任（女性社外取締役は2020年度初選任）
- 2015年 取締役会の実効性評価開始
- 2018年 指名諮問委員会・報酬諮問委員会の設置
- 2019年 「役員報酬基本方針」策定・開示
- 2019年 譲渡制限付、業績連動型株式報酬制度の導入
- 2021年 スキルマトリクス作成・開示
- 2022年 サステナビリティ委員会設置
- 2023年 経営人材開発委員会の設置

## スキルマトリクス

### 社内取締役・社内監査役（予定）

氏名	地位	コーポレートガバナンス/サステナビリティ	地域経済	営業	市場運用	経営戦略/企画/規制対応/新規事業開発	人事	リスク管理	システム
深井 彰彦	取締役頭取	●	●	●	●	●		●	●
後藤 明弘	取締役副頭取	●		●		●	●	●	
内堀 剛夫	取締役副頭取	●		●	●	●			●
堀江 明彦	専務取締役		●	●					
齊藤 秀之	常務取締役	●		●		●		●	
大谷 静男	常務取締役	●		●		●	●		
眞下 公利	監査役			●			●	●	
渡邊 眞克	監査役	●		●		●	●	●	

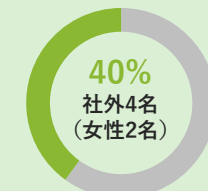
※取締役候補者および監査役（候補者）が有する全ての専門性・経験・知見を表すものではありません。

### 社外取締役・社外監査役（予定）

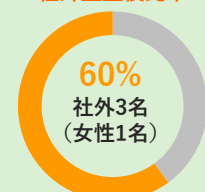
氏名	地位	企業経営	金融	企業財務/会計	企業法務	マケ経済	サステナビリティ	IT/デジタル/フィンテック	地域経済/行政
西川 久仁子	取締役	●					●	●	
大杉 和人	取締役		●			●			
金井 沢治	取締役	●		●					
狩野 麻里	取締役			●			●		
神谷 保夫	監査役				●				●
笠原 寛	監査役						●		●
鈴木 澄子	監査役			●					

※取締役候補者および監査役（候補者）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。

<社外取締役比率>



<社外監査役比率>



# サステナブルな地域経済圏（エコシステム）

## サステナブル地域経済圏（エコシステム）の構築

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、中長期的な目線で3つのエコシステムを築く

### ① 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

- 外部ファンドへの出資を通じて、スタートアップ企業と連携を開始  
→地域企業とのコラボレーションを通じてイノベーション創出をめざす
- 群馬県内の金融機関等と連携し「群馬サステナブル観光ファンド」を組成  
→観光地等の空き店舗等の再活用により持続可能な地域づくりに貢献

### ② 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

- 第四北越銀行と共同で人事労務関係を対象としたBPOサービスを検討  
→給与計算等の受託を通じて地域企業の業務効率化・生産性向上に貢献
- TSUBASA行や県内金融機関との事務共通化・集約化を検討中

### ③ 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

- ぐんぎんアプリで地域企業の広告等の配信に向けた仕組み構築に取組中  
→お得な情報（クーポン等）の配信を通じて地域内消費を拡大
- 自治体におけるキャッシュレス利用を促進  
（群馬県内の30市町村／35市町村に対して口座振替受付のWEB化を支援）

# (参考) 中期経営計画 (概要)

## 中期経営計画の背景と位置づけ

パーパス

私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます

マテリアリティ  
パーパス実現に向けた重点課題

①地域経済の持続的発展 ②人口減少・少子高齢化への対応 ③DXへの対応  
④地球環境の保全と創造 ⑤人的資本の充実 ⑥確固たるガバナンスの構築

地域・当行・役職員の持続的な成長をめざす

これまでの取組みを深化させ成長をつかむ

Back-casting

Fore-casting

2025年中期経営計画  
(計画期間 2025/4~2028/3)

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~

## 基本方針

### 基本方針Ⅰ 社会的価値・経済的価値の好循環の構築

【社会的価値】  
顧客・地域社会の課題解決

戦略テーマ①  
“パーパス営業”の深化  
(社会的価値と経済的価値の両立)  
戦略テーマ②  
サステナブルな地域経済圏構築への挑戦  
中長期的な目線で地域課題を解決

【経済的価値】  
群馬銀行グループの企業価値向上

### 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

事業基盤を強化し、パーパスで掲げる「つなぐ」力を高める

# (参考) 中期経営計画 (パーパス経営)

## パーパス浸透モデル

### パーパス

#### 【制定の目的】

- ・判断軸の共有
- ・仕事のやりがい向上
- ・ステークホルダーとの共感

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**」

\* 群馬銀行グループのパーパスは、役職員から募集した755件の意見をもとに2021年11月に制定

## 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

【社会的価値】



【経済的価値】

パーパスを具現化するモデル  
社会的価値・経済的価値の両方に  
資する定量的な目標を設定

【つなぐKPI】

【サステナビリティ指標】

#### 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

サステナビリティ  
指標設定

お客さま・  
地域社会の  
利益

計数計画設定

当行グループ  
の利益

企業価値  
向上

市場の評価  
株主の利益  
企業価値向上

従業員の利益  
エンゲージメント

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

# (参考) 中期経営計画 (パーパス営業の深化)

存在意義・事業の再定義

**パーパス**  
(存在意義・事業の再定義)

群馬銀行グループの事業

金融を含む  
「金融」 ▶ 「つなぐこと」

収益構造

金利収入  
預貸金ビジネス

お客さまの役に立った結果として  
+ 手数料収入  
成長ドライバー

## パーパス営業の概念



お客さまの成長に貢献  
↑ **好循環** ↓  
従業員のやりがい向上

社会的価値と経済的価値を  
両立した営業活動

## 中期経営計画で取組むこと

パーパス営業の**深化**  
社会的価値・経済的価値  
の好循環拡大



営業の質の向上

コンサルティング  
体制再編

成長分野への資源投入  
M&A・相続・資産形成等

コンサルティング  
スキル向上

AI・データ活用

DX・業務改革

よりお客さまのニーズに  
応えられる体制へ

人員の再配置計画

コンサルティング人財・  
デジタル人財の充実

\*人的資本充実

お客さまの  
裾野拡大  
(デジタル活用)

ソリューション  
メニュー開発  
新事業領域探索

パーパス営業

決済や預金を  
切り口とした  
ソリューション強化

グループ連携  
外部連携強化

フルスペックアプローチの**拡大**

# (参考) 中期経営計画 (つなぐKPI サステナビリティ指標)

## 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 (～28年3月) 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

つなぐKPI	項目 (2025年4月～2028年3月)	3年間		中計目標	26/3期 実績	進捗率
		累積	28/3 末時点			
お客様の事業を未来に「つなぐ」	事業承継課題解決件数	○		1,500件	754件	50.3%
	ビジネスマッチング件数	○		4,000件	1,978件	49.5%
	人材紹介件数	○		350件	165件	47.1%
お客様の資産を未来に「つなぐ」	住宅ローン実行額	○		3,500億円	1,634億円	46.7%
	無担保消費者ローン残高		○*	1,000億円	870億円	37.0%
	預かり金融資産残高 (連結)		○*	16,000億円	14,870億円	67.5%
	うち投資信託残高 (連結)		○*	7,000億円	5,496億円	40.3%
	積立投信契約月額		○*	60億円	31億円	4.3%
	NISA口座稼働先数		○*	10万先	6.4万先	5.6%
豊かな環境・社会を未来に「つなぐ」	相続関連支援件数	○		2,000件	546件	27.3%
	サステナブルファイナンス実行額	○		12,000億円	4,535億円	37.8%
地域のお金を「つなぐ」	脱炭素化支援件数	○		1,000件	440件	44.0%
	キャッシュレス取扱高		○	3,500億円	2,915億円	30.3%

※ 残高項目 (無担保消費者ローン、預かり金融資産) は増加目標に対する進捗率を記載

## 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	2026/3期 実績	2028/3期 目標	長期的 目標
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 <sup>*1</sup>	104.7	108.0 (24年度比8%増)	年率2.5%増加を継続
DXへの対応				
人口減少・少子高齢化への対応	個人のお客さま1人あたりの金融資産残高指数 <sup>*1</sup>	103.6	108.0 (24年度比8%増)	年率2.5%増加を継続
地球環境の保全と創造	当行の温室効果ガス排出量	3,212 t-co <sub>2</sub>	ネットゼロ (2030年度)	
	お客様の温室効果ガス排出量前年比削減率 <sup>*2</sup>	▲1.5%	継続的に削減	
人的資本の充実	従業員のエンゲージメント指数 <sup>*1</sup>	102.8	持続的に向上	

\*1 24年度末時点を100として推移を開示

\*2 計測可能先の売上高100万円単位の排出量平均の削減率を開示

計測方法・補足説明は中期経営計画資料をご覧ください。 →



本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料に記載された事項の全部又は一部は予告なく修正又は変更されることがあります。

本資料には将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意下さい。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社群馬銀行 総合企画部（IR担当）

TEL：027-254-7051・7053

E-mail：[gbir@gunmabank.co.jp](mailto:gbir@gunmabank.co.jp)