株式会社 群馬銀行

2026年9月期　決算説明会

2026年11月26日
代表取締役頭取　深井彰彦

群馬銀行
（東証プライム：8334）

～私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます～

群馬銀行レポート 2026
GUNMA BANK REPORT

目次

Ⅰ．業績概要	頁
損益状況	4
貸出金の状況	5
預金の状況	6
有価証券の状況	7
非金利業務利益の状況	8
経費／与信費用の状況	9
業績見通し（2027年3月期）	10

Ⅱ．資本政策	
企業価値向上に向けた取組み	12
金利ある世界を見据えた資源配分	13
株主還元	14
政策保有株式の縮減	15

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	17
新金融グループの計数計画	18
（参考）両社の概要	19

Ⅳ．経営戦略等（APPENDIX ）	頁
グループ連携の強化	21
AIエージェントの推進とデータ利活用	22
データを起点としたOne to Oneマーケティングの進化	23
ぐんぎんアプリの将来像と導入予定の機能	24
サステナビリティへの取組み	25
人的資本の充実	26
外部連携の強化	28
ガバナンスの高度化	29
サステナブルな地域経済圏	30
（参考）中期経営計画	31

Ⅴ．経営統合に係る最終合意（APPENDIX）	
新金融グループの概要と理念	36
経営統合の目的	37
経営統合の概要	38
新金融グループのガバナンス・組織体制	39
（参考）シナジー	40

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、資金利益に加え非金利業務利益も順調に増加し前年同期比+73億円の417億円。
親会社株主に帰属する中間純利益は+70億円の349億円と3期連続で過去最高益を更新。

決算概要

（単位：億円）

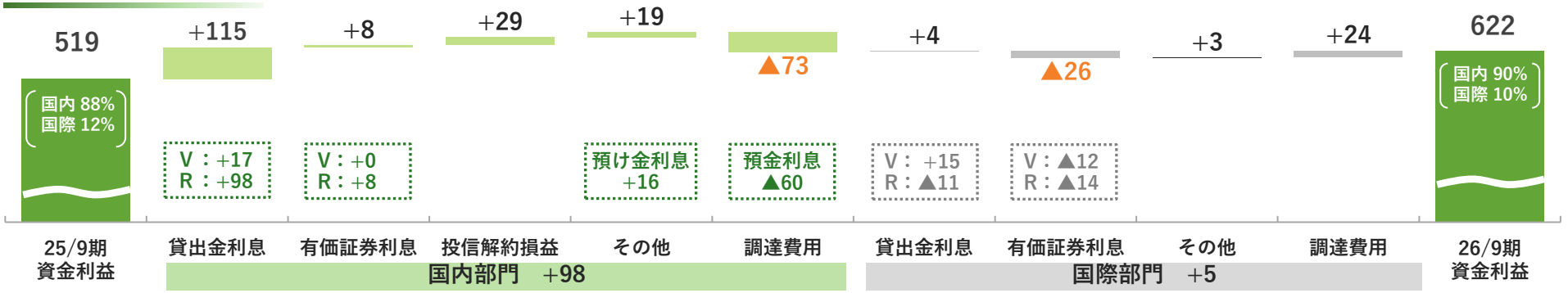
＜連結＞	26/9期	25/9期比	期初計画比
コア業務粗利益	788	+ 123	+ 63
資金利益	616	+ 100	+ 64
投信解約損益	56	+ 29	+ 56
投信解約損益除き資金利益	560	+ 70	+ 8
非金利業務利益	171	+ 23	▲ 1
経費	314	+ 20	▲ 10
コア業務純益	473	+ 103	+ 73
投信解約損益除き	417	+ 73	+ 17
与信費用	19	+ 4	▲ 6
経常利益	515	+ 109	+ 50
親会社株主に帰属する中間純利益	349	+ 70	+ 29
OHR（投信解約損益除き）	42.9%	▲3.1%	
ROE（年率換算）	11.2%	+ 1.6%	

（単位：億円）

＜単体＞	26/9期	25/9期比	期初計画比
コア業務粗利益	739	+ 113	+ 64
資金利益	622	+ 102	+ 64
投信解約損益	56	+ 29	+ 56
投信解約損益除き資金利益	566	+ 73	+ 8
非金利業務利益	117	+ 10	+ 0
経費	299	+ 16	▲ 10
コア業務純益	440	+ 97	+ 75
投信解約損益除き	384	+ 67	+ 19
有価証券関係損益	31	▲ 3	▲ 34
与信費用	15	+ 0	▲ 8
その他	29	+ 14	+ 6
経常利益	484	+ 108	+ 54
中間純利益	328	+ 70	+ 33

資金利益分析（単体）

（単位：億円）



貸出金の状況

貸出金残高は、クロスボーダーローン、ストラクチャードファイナンス、海外店で高い伸び。利回りも順調に上昇。

貸出金残高の状況

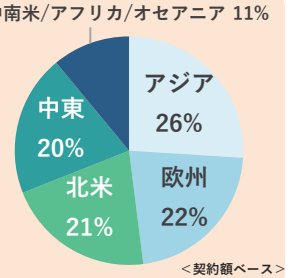
（単位：億円）

	26/9末	25/9末比 増減額(増減率)		貸出先別RORA ( )は25/9期比		貸出先別ROA ( )は25/9期比	
貸出金	73,335	2,914	(4.1%)	1.60%	(+0.38pt)	0.62%	(+0.13pt)
大企業	11,246	397	(3.6%)	2.24%	(+0.71pt)	0.53%	(+0.13pt)
中堅･中小企業	27,488	396	(1.4%)	1.51%	(+0.39pt)	0.82%	(+0.21pt)
個人	26,230	889	(3.5%)	1.36%	(+0.23pt)	0.42%	(+0.05pt)
うち住宅ローン	15,653	691	(4.6%)	2.04%	(+0.34pt)	0.39%	(+0.07pt)
うちアパートローン	7,117	120	(1.7%)	1.11%	(+0.23pt)	0.48%	(+0.07pt)
うち無担保消費者ローン	910	78	(9.3%)	2.11%	(▲0.07pt)	0.45%	(▲0.02pt)
クロスボーダーローン	2,765	300	(12.1%)	3.48%	(+0.70pt)	0.97%	(+0.19pt)
ストラクチャードファイナンス	2,837	802	(39.4%)	1.65%	(+0.33pt)	1.17%	(+0.24pt)
海外店	1,795	174	(10.7%)	1.50%	(▲0.10pt)	0.34%	(▲0.09pt)
その他（公共等）	971	▲ 45	(▲4.4%)	–	–	–	–

クロスボーダーローン

- ✓特定の地域に偏らず分散
- ✓中東向け与信は新規停止中
- ✓高格付先中心の取扱い

－2013年取扱開始以来デフォルトなし－

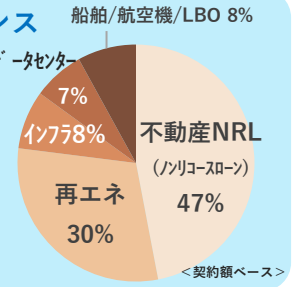


ストラクチャードファイナンス

- ✓不動産NRL

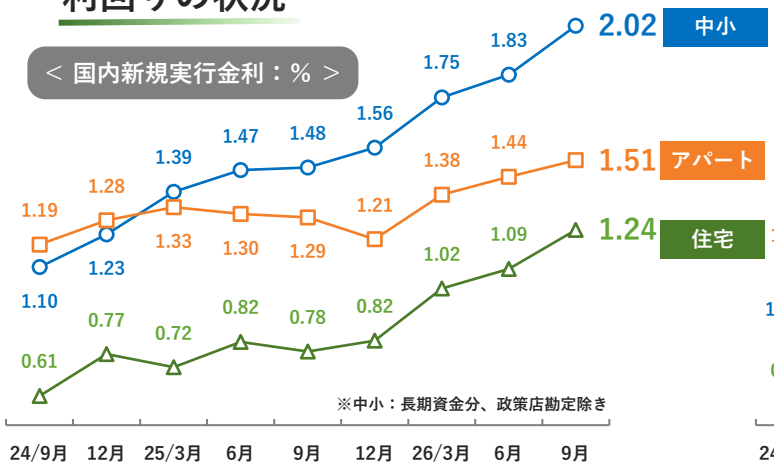
－オフィス・レジデンス・ホテルなどアセットタイプの分散を図り、バランスの取れたポートフォリオを構築－

－シニア中心･LTVは60%程度－

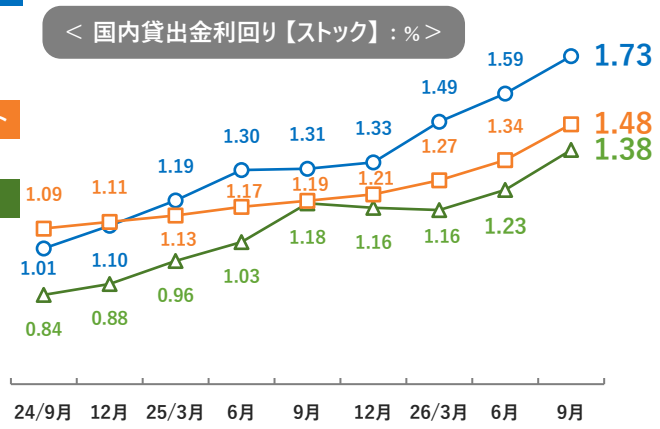


利回りの状況

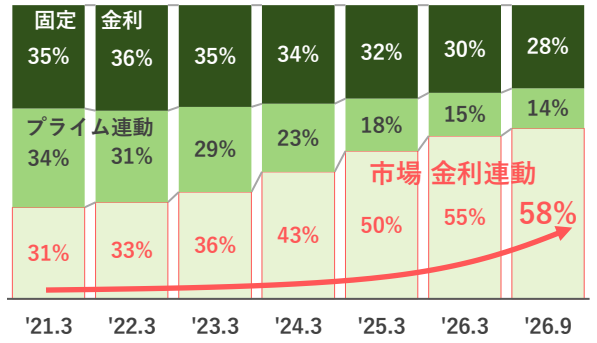
＜ 国内新規実行金利：% ＞



＜ 国内貸出金利回り【ストック】：%＞



金利タイプ別法人貸出



市場金利連動型貸出の**政策金利追随率は115%**

※同貸出利回24/2末0.58%→26/9末2.01%⇔政策金利上昇幅1.25%

預金の状況

中長期の預金戦略を通じ、良質かつ粘着性の高い預金基盤を拡充。

預金残高内訳

（単位：億円）

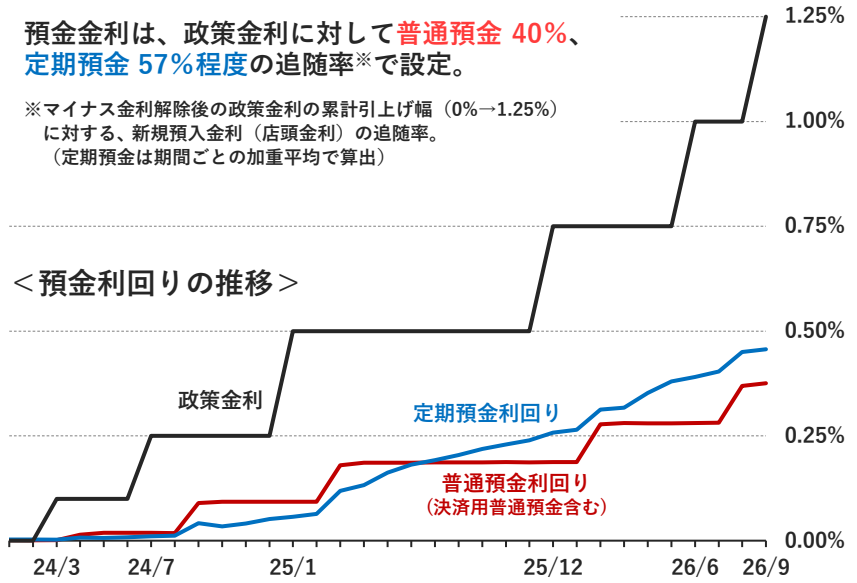
	26/9末	25/9末比 増減額(増減率)	
預金等	86,966	▲ 605	(▲0.6%)
預金合計	84,731	▲ 647	(▲0.7%)
うち国内預金	83,499	▲ 241	(▲0.2%)
うち個人預金	57,360	▲ 127	(▲0.2%)
（流動性）	43,993	▲ 273	(▲0.6%)
（固定性）	13,327	144	(1.0%)
うち法人預金	21,676	▲ 15	(▲0.0%)
（流動性）	17,712	▲ 254	(▲1.4%)
（固定性）	3,590	140	(4.0%)
うち公金預金	3,867	32	(0.8%)
海外店預金	1,231	▲ 405	(▲24.7%)
譲渡性預金	2,235	42	(1.9%)

＜預金金利の追随率＞

預金金利は、政策金利に対して普通預金 40%、定期預金 57%程度の追随率※で設定。

※マイナス金利解除後の政策金利の累計引上げ幅（0%→1.25%）に対する、新規預入金利（店頭金利）の追随率。
（定期預金は期間ごとの加重平均で算出）

＜預金利回りの推移＞



個人預金

増強戦略 ＜戦略的な金利商品の展開＞

プレミアム定期 ＜富裕層＞
ﾗｲﾌｲﾍﾞﾝﾄ応援定期 ＜ﾏｽ層＞

特別金利定期預金新規預入額（26/4～26/9） ＋ 495億円

新規預金預け入れは着実に増加

新規預金流入と既存預金定着で預金増強を図る

営業店の業績表彰上のｲﾝｾﾝﾃｨﾌﾞも強化

既存預金の定着化

アプリ機能拡充
金融 ＋ 非金融（資産管理等）
日常に欠かせないアプリへ

10月より自行預金の他行流出防衛の取組み開始

中長期の預金戦略

- 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（給振や年金等）
- 長期（定着）：利便性・おトク感の向上（アプリ拡充やATM優遇等）
- 粘着性の高い預金基盤確立へ

法人預金

貸出シェアに見合った預金取引推進の継続と決済取引のメイン化（非対面チャネル）により預金基盤強化を図る。

海外店預金

短期のインターバンク預金を縮小し、通貨スワップによる本支店調達を通じて長期安定的な調達を進めていく。

調達手段の多様化

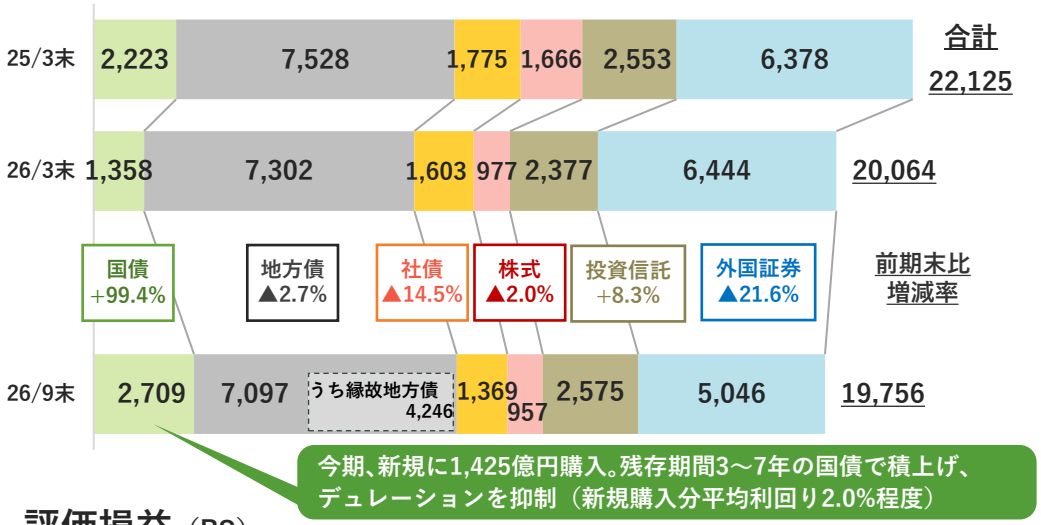
預金増強を軸としながら、RMBSやシニア債発行、CP等も検討。

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。低利回り国債は今期で処理する方針。

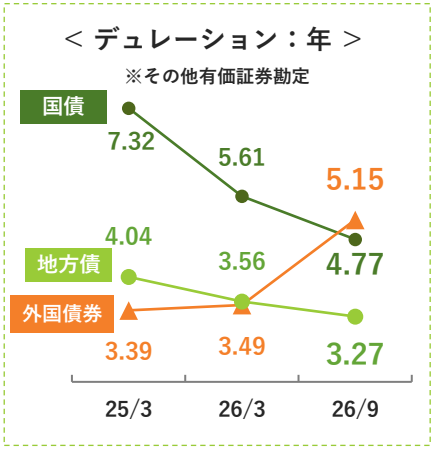
残高（簿価ベース）

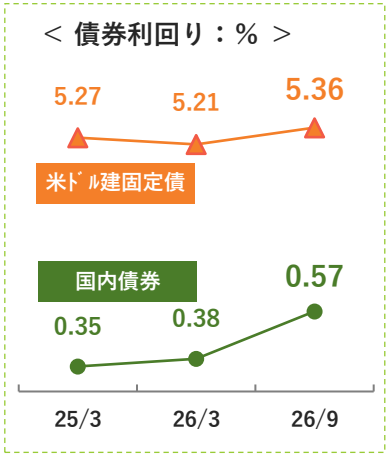
（単位:億円）



今期、新規に1,425億円購入。残存期間3～7年の国債で積上げ、デュレーションを抑制（新規購入分平均利回り2.0%程度）

各種指標





評価損益（BS）

（単位：億円）

	26/3末	26/9末	26/3末比
その他有価証券	1	▲ 261	▲ 263
国内債券	▲ 736	▲ 833	▲ 97
うち国債	▲ 127	▲ 170	▲ 42
（既存低利回り国債）	▲ 127	▲ 147	▲ 20
うち地方債	▲ 336	▲ 396	▲ 59
うちRMBS ※社債	▲ 264	▲ 256	＋ 7
その他	737	571	▲ 165
外国証券	94	▲ 101	▲ 196
投資信託他	▲ 121	▲ 146	▲ 25
株式	764	819	＋ 55
（政策投資）	784	804	＋ 20
（純投資）	▲ 20	14	＋ 35

関係損益（PL）

（単位：億円）

	25/9期	26/9期	25/9期比
合計 （①＋②）	60	87	＋ 26
その他有価証券①	34	31	▲ 3
債券関係損益	▲ 65	▲ 76	▲ 10
うち売却損	▲ 71	▲ 68	＋ 3
（うち国内債）	▲ 70	▲ 55	＋ 15
株式等関係損益	99	107	＋ 7
うち売却損益	99	107	＋ 7
（政策投資）	67	60	▲ 6
（純投資）	32	46	＋ 14
投信解約損益 ②	26	56	＋ 29

非金利業務利益の状況

非金利業務利益は前年同期比+23億円の171億円。第四北越FGのノウハウを共有しデリバティブを強化。

（単位：億円）

＜連結＞	実績 26/9期	25/9期比	年間計画 27/3期
非金利業務利益	171.8	＋23.1	350
法人役務収入	66.0	＋14.6	139
シンジケートローン	(8.5)	(▲2.3)	(23)
ビジネスマッチング	(6.4)	(＋0.4)	(13)
M&A	(5.4)	(＋2.7)	(13)
SDGs関連	(5.5)	(▲0.6)	(16)
デリバティブ（為替／金利）	(22.1)	(＋12.4)	(38)
販売用不動産	(6.5)	(＋0.7)	(14)
ぐんぎんコンサルティング	(4.8)	(＋0.6)	(8)
コベナンツ融資	(1.4)	(▲0.6)	(2)
法人向け事業保険	(1.2)	(▲0.0)	(3)
補助金サポート	(2.2)	(＋1.2)	(2)
その他	(1.4)	(＋0.0)	(2)
預かり金融資産等収入	56.0	＋11.3	114
ぐんぎん証券	(27.1)	(＋8.8)	(54)
投信取扱手数料	(12.9)	(＋3.7)	(25)
保険（個人向け）	(12.7)	(▲1.7)	(25)
遺言信託･遺産整理等	(3.1)	(＋0.4)	(7)
その他	49.8	▲2.8	97
団信配当金戻入	(16.8)	(▲1.1)	(18)
ローン保証料	(▲39.0)	(▲2.4)	(▲77)
基盤役務	(42.6)	(＋0.4)	(83)
住宅ローン融資	(11.3)	(＋1.1)	(20)
その他	(18.0)	(▲0.7)	(52)

主な取組み

法人向けコンサルティング

お客さまの課題解決を起点としたフルスペックアプローチにより非金利業務収益はさらなる拡大へ

デリバティブ

19.7億円（26/3期）→38億円（27/3期）

変化
- 【推進体制】本部中心から営業店へ拡大
- 【統合効果】第四北越FGのノウハウ共有

今後
- 営業店へのノウハウ浸透は順調。10月以降、全営業店で販売を展開。

M&A案件の発掘

7.3億円（26/3期）→13億円（27/3期）

M&Aシニアエキスパート 全支店長に対して 年内での資格取得を推進

支店長の知見強化＆直接関与
営業店の案件形成力の向上

個人向けコンサルティング

フロー収益からストック収益へ

資産管理型営業の実践

全資産アプローチ
他行預金や不動産なども含め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等ゴールを共有

銀行 × 証券

資産管理型営業
長期目線で預金を含めたポートフォリオ全体の提案

ふやす 投信/ファンドラップ
のこす 保険/相続

＜お客さま＞安定的な資産形成 × ＜当行＞持続的な成長

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**戦略的投資は強化継続**。**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。

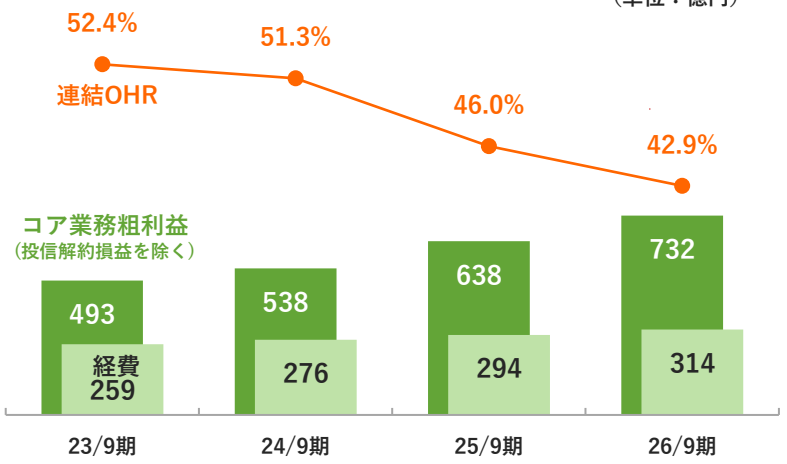
経費の内訳 ＜連結＞

（単位：億円）

	26/9期	25/9期比	主な増減要因
経費	314	＋ 20	
人件費（単体）	166	＋ 11	賞与・株価連動型特別一時金+9 他
物件費（単体）	113	＋ 3	ｼｽﾃﾑ+2（外注、機械賃借他）、広告+1.6 他
税金（単体）	20	＋ 1	外形標準＋0.7 他
連結子会社	27	＋ 5	証券+3.6 他
（連結相殺）	▲ 11	▲ 1	―

OHRの状況 ＜連結＞

（単位：億円）



※OHR＝経費÷（業務粗利益－国債等債券関係損益－投信解約損益）

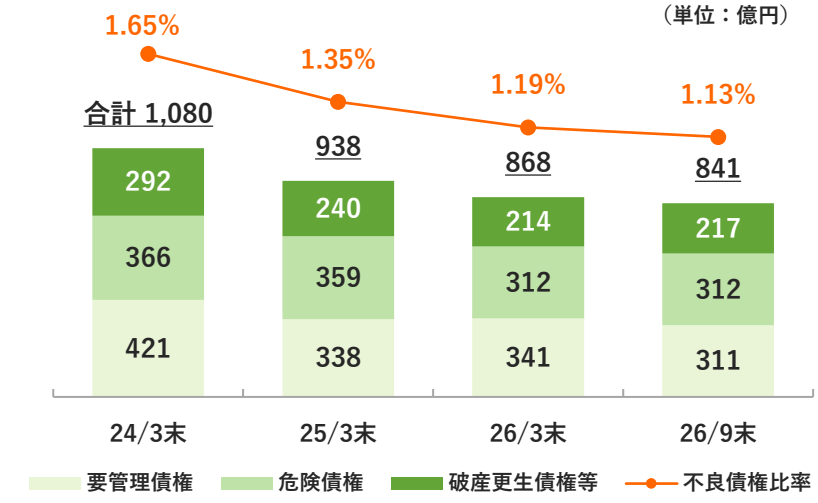
与信費用の内訳 ＜連結＞

（単位：億円）

	25/3期	26/3期	26/9期	27/3期(計画)
与信費用	31	34	19	50
群馬銀行（単体）	23	32	15	42
一般貸倒引当金繰入額	▲ 11	0	▲ 11	▲ 11
実績率変動	(▲ 2)	(▲ 2)	(▲ 0)	(▲ 1)
DCF	(▲ 3)	(6)	(▲ 9)	(▲ 9)
その他	(▲ 6)	(▲ 4)	(▲ 2)	(▲ 1)
不良債権処理額	37	36	35	61
ランクダウン	(63)	(50)	(36)	(68)
回収･ランクアップ等	(▲ 30)	(▲ 25)	(▲ 7)	(▲ 14)
その他	(4)	(11)	(6)	(7)
償却債権取立益（▲）	2	4	8	8
連結子会社	7	2	3	8
（連結相殺）	▲ 0	▲ 0	▲ 0	▲ 0

金融再生法開示債権･不良債権比率 ＜連結＞

（単位：億円）



※部分直接償却は実施していない

業績見通し（2027年3月期）

連結コア業務純益（投信解約損益除き）は期初計画比+35億円の855億円、連結当期純利益は+25億円の675億円と上方修正。

業績見通し

（単位：億円）

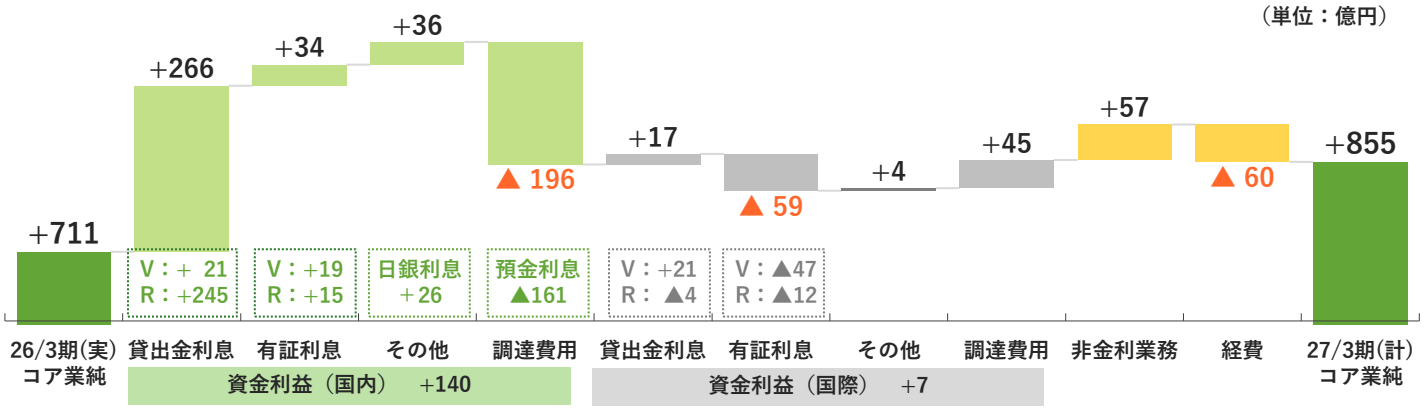
＜連結＞	27/3期	前期比	期初計画比	中期経営計画 Growth with "Purpose" 最終年度(28/3期)目標
コア業務粗利益	1,590	＋244	＋123	
資金利益	1,240	＋188	＋123	
投信解約損益除き	1,165	＋147	＋48	
非金利業務利益	350	＋57	－	350億円
経費	660	＋60	＋13	
コア業務純益	930	＋185	＋110	
投信解約損益除き	855	＋144	＋35	800億円
与信費用	50	＋16	▲5	
経常利益	1,000	＋152	＋50	
親会社株主に帰属する当期純利益	675	＋87	＋25	600億円
OHR（投信解約損益除き）	43.5%	▲2.2%	▲0.5%	45%程度
ROE	10.7%	＋0.7%	＋0.2%	10%以上

（単位：億円）

＜単体＞	27/3期	前期比	期初計画比
コア業務粗利益	1,488	＋227	＋126
資金利益	1,255	＋196	＋125
投信解約損益除き	1,180	＋154	＋50
非金利業務利益	233	＋32	－
経費	630	＋54	＋13
コア業務純益	858	＋173	＋113
投信解約損益除き	783	＋132	＋38
有価証券関係損益	85	▲28	▲47
与信費用	42	＋10	▲8
経常利益	925	＋138	＋45
当期純利益	625	＋78	＋25

連結コア業務純益（投信解約損益除き）の増減内訳

（単位：億円）



平残と利回り（前期比）

【全店】	平残（億円）		利回り	
貸出金	72,779	(+4.0%)	1.80%	(+0.34pt)
有価証券	20,833	(+2.7%)	2.77%	(+0.00pt)
預金	85,415	(+0.7%)	0.45%	(+0.15pt)

【国内】	平残（億円）		利回り	
貸出金	67,658	(+3.5%)	1.61%	(+0.36pt)
有価証券	15,086	(+10.6%)	1.92%	(+0.35pt)
預金	83,761	(+1.4%)	0.38%	(+0.19pt)

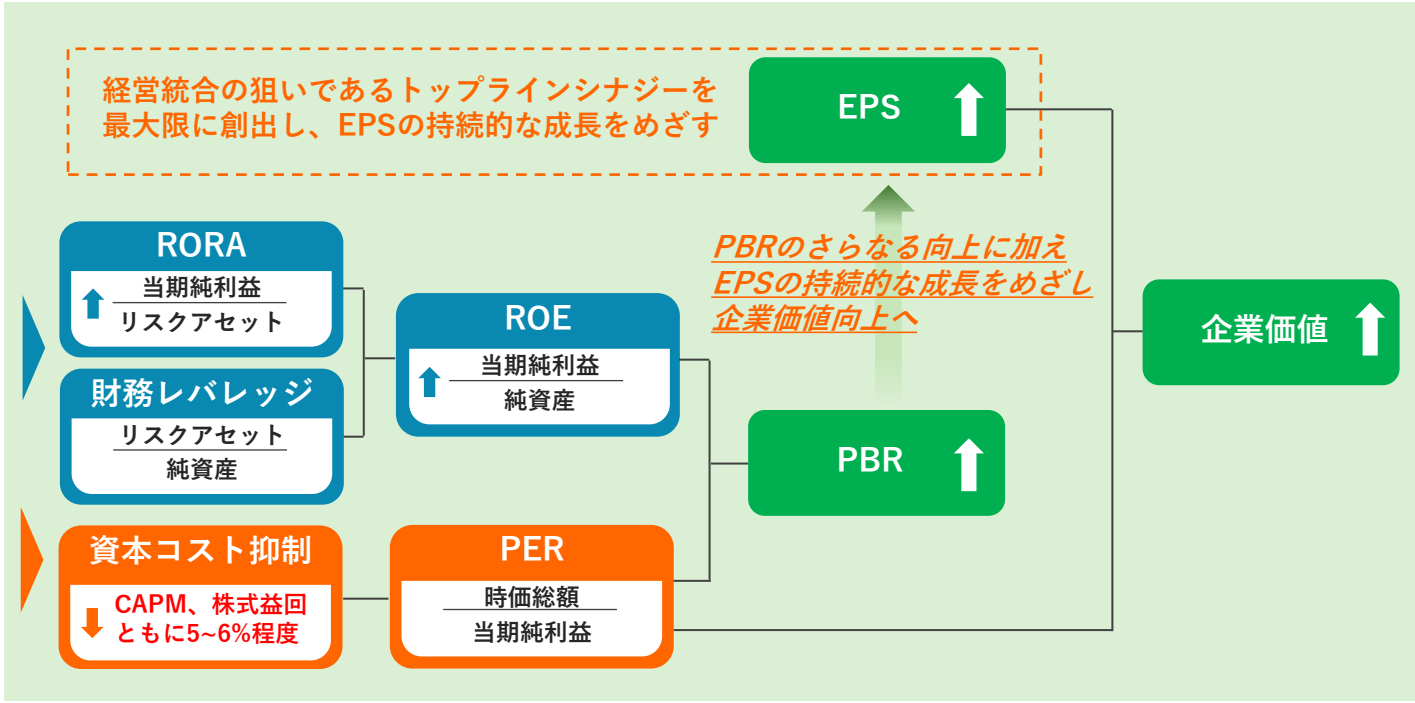
Ⅱ．資本政策

企業価値向上に向けた取組み

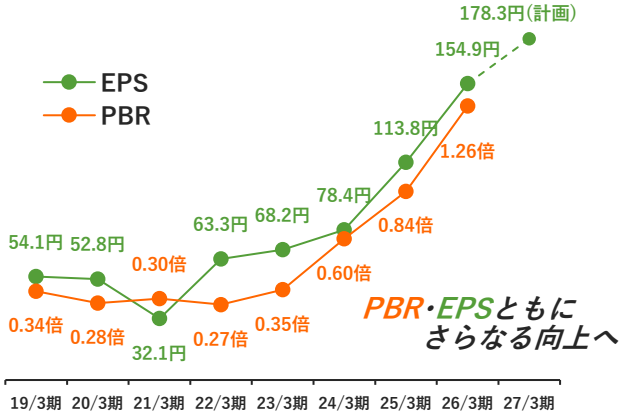
PBR１倍は出発点。持続的なEPS成長と高ROEの両立により、さらなる企業価値向上をめざす。

企業価値向上に向けて

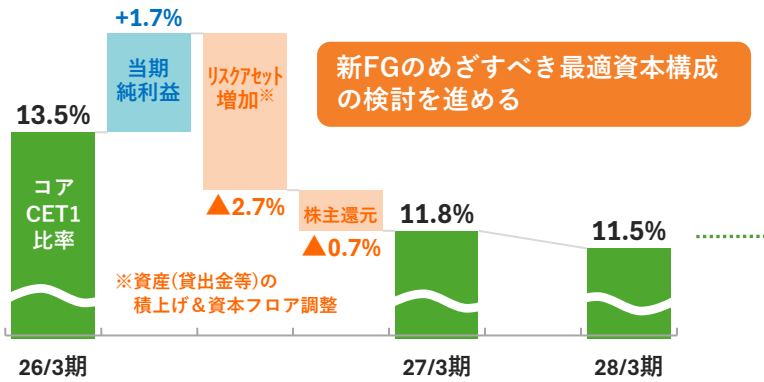
- 高採算アセットの積上げ
- 非金利業務利益の更なる強化
  - ➡ 28/3期 350億円へ
- 最適資本構成の構築
  - ➡ コアCET１比率を10.5～11.5%
- 株主還元の充実
  - ➡ 累進配当/機動的な自己株式取得
- 情報の非対称性の緩和
  - ➡ IR活動や情報開示の充実
- 期待成長率向上
  - ➡ 社会的価値・経済的価値の好循環



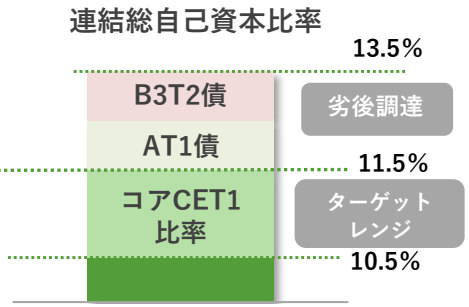
PBRとEPSの推移



キャピタルアロケーション



最適資本構成の構築

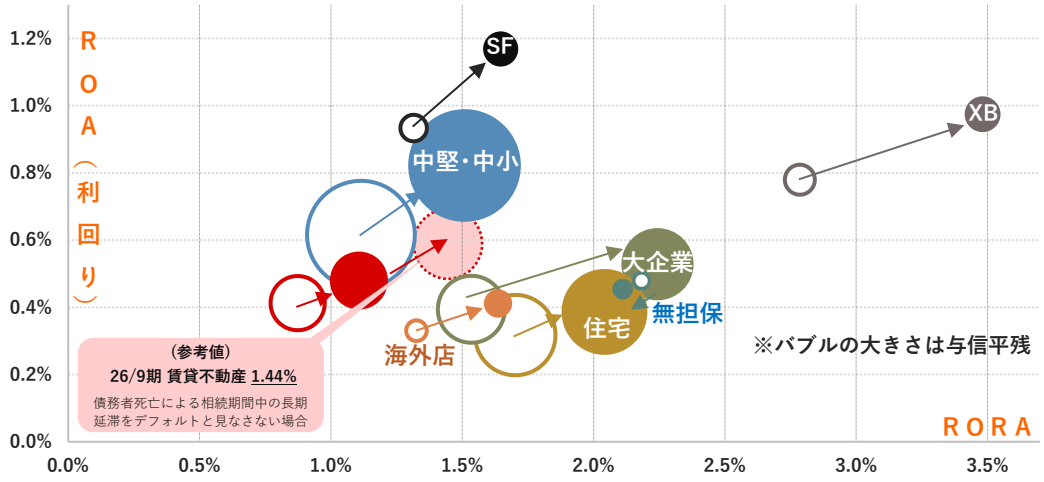


※バーゼルIII最終化完全実施後

金利ある世界を見据えた資源配分

RORAを規律として維持しつつ、ROA向上を意識した運営へ進化。

貸出先のRORAとROA



	RORA	前年比	（利益率要因）	（ﾘｽｸｳｪｲﾄ要因）
大企業	2.24%	（+0.71%：	利益 +0.57%	RW +0.14%）
中堅・中小	1.51%	（+0.39%：	利益 +0.38%	RW +0.01%）
ｸﾛｽﾎﾞｰﾀﾞｰﾛｰﾝ	3.48%	（+0.70%：	利益 +0.70%	RW +0.00%）
ｽﾄﾗｸﾁｬｰﾄﾞ ﾌｧｲﾅﾝｽ	1.65%	（+0.33%：	利益 +0.33%	RW +0.00%）
住宅ローン	2.04%	（+0.34%：	利益 +0.36%	RW ▲0.02%）
賃貸不動産	1.11%	（+0.23%：	利益 +0.15%	RW +0.08%）
無担保ローン	2.11%	（▲0.07%：	利益 ▲0.11%	RW +0.04%）
海外店	1.50%	（▲0.10%：	利益 ▲0.40%	RW +0.30%）

上記要因の説明
利益率要因 ： 資金利益や非金利業務利益等の増減に伴う変化
ﾘｽｸｳｪｲﾄ要因 ： リスクウェイトの変動に伴う変化
（例：LGD推計方法見直しに伴うﾘｽｸｳｪｲﾄ低下はﾌﾟﾗｽ要因）

収益力向上に向けた経営資源の配分

これまで（低金利環境下）

主要制約　自己資本
- ✓緩和的な環境下で安定的に預金は増加。
- ✓収益拡大（貸出増強）に向けた制約は調達ではなく自己資本が中心。

経営目線　“RORA”管理
- ✓限られた資本で、いかにして効率的に収益を確保するか

資源配分　高RORA案件
- ✓低SPでも高格付先案件なら取上げ検討

環境の変化

日本銀行による金融政策の正常化

現在・今後（金利ある世界）

主要制約　調達（負債）
- ✓成長原資である預金の獲得に向けた金融機関の競争が激化。
- ✓安定した預金基盤の確保に向けた施策が重要な要素に。
- ✓さらなる成長に向けて外部調達も検討。

経営目線　“RORA + ROA” 管理
- ✓限られた資本と負債の中で、いかにして収益を最大化するバランスシートを構築していくか

資源配分　高ROA案件
- ✓高RORA案件でも適正なスプレッド水準確保されていないものは取上げない

株主還元

配当金予想を修正。中間・期末ともに期初公表比2円増配し年間74円（中間37円・期末37円 ： 配当性向 41.5%）。

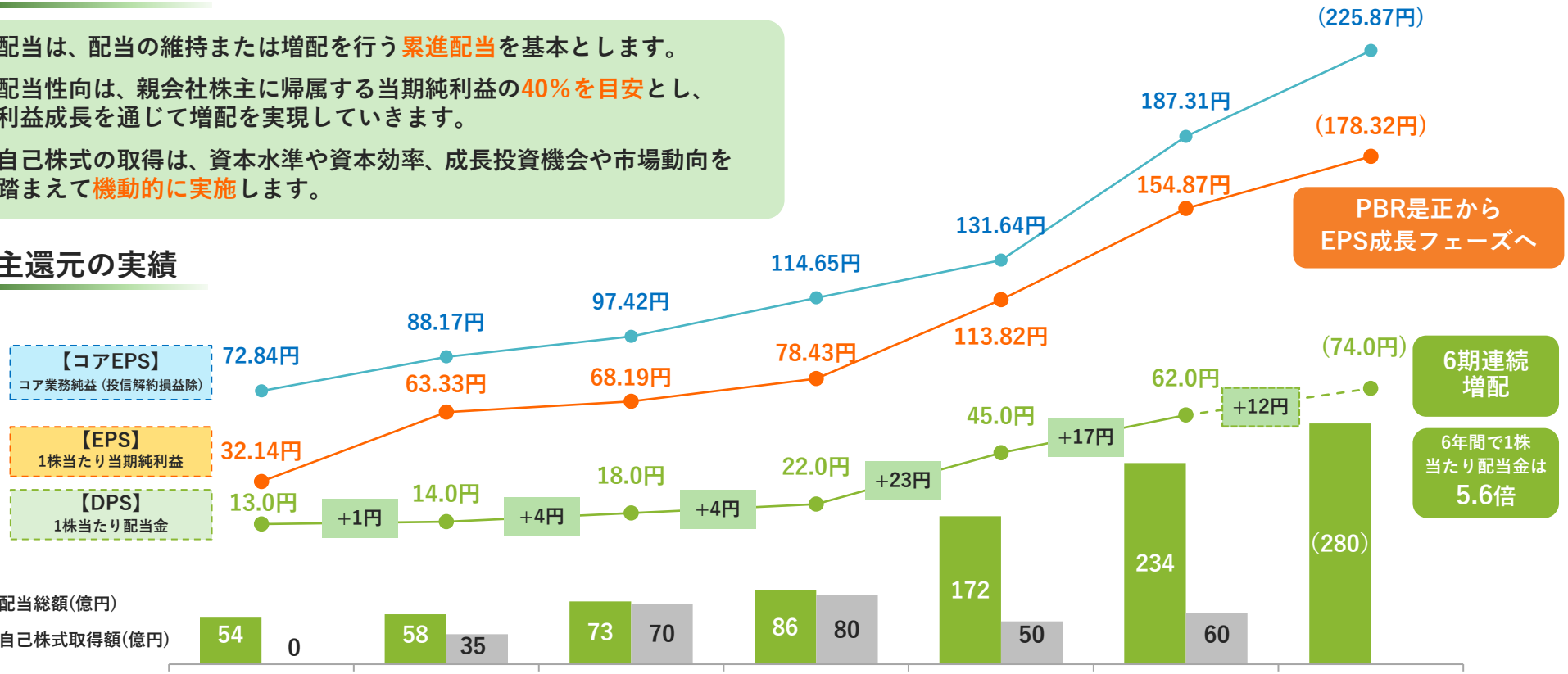
株主還元方針

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



	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期（予）
株主還元額	54億円	93億円	143億円	166億円	222億円	294億円	(280億円)
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%	(41.5%)
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。26/9末の進捗率は92%（▲184億円）。

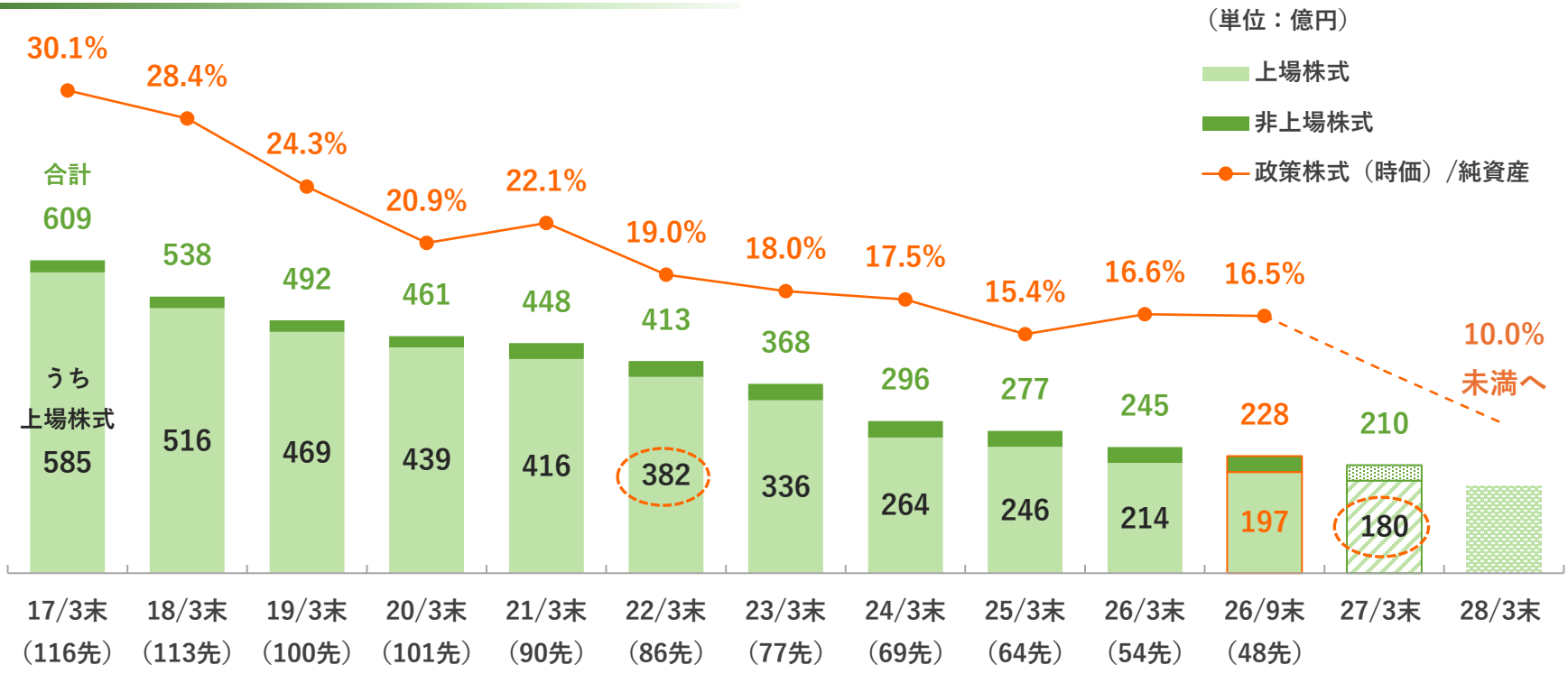
合意ベースでは100%超
目標水準達成

政策保有に関する方針・検証

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

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

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。すべてのステークホルダーの豊かさの向上をめざす。

概要

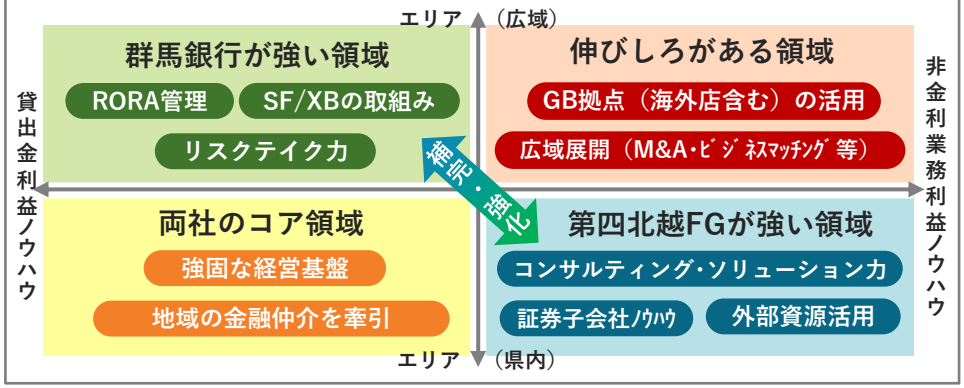
両県と首都圏をつなぎ、活力や成長資源を地域へ還元

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FG 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（鉄鋼ビルディング）	

GNFG
【コーポレートマーク】

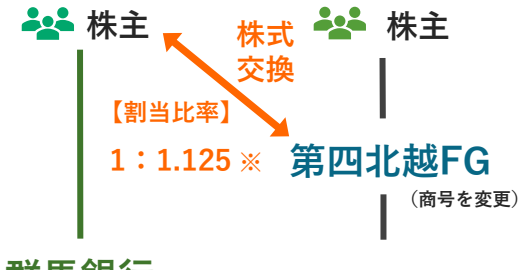
統合の目的

お互いのノウハウを融合し、トップラインシナジーを最大化



株式交換

両行のブランドを維持しながら、新たな成長ステージへ



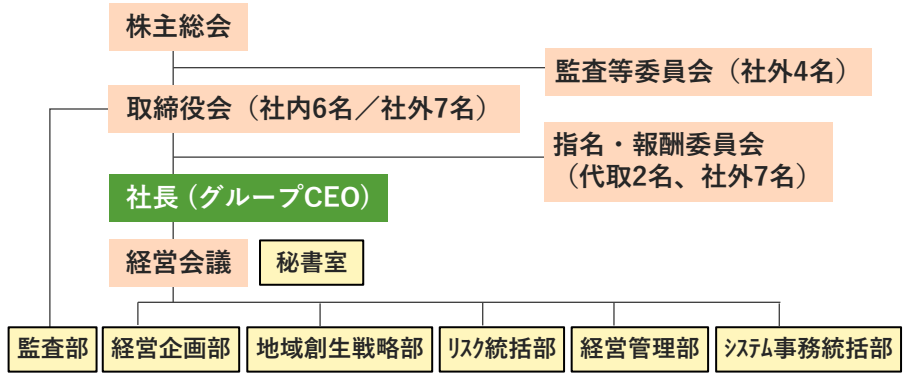
※ 群馬銀行の普通株式1株に対して、
第四北越FGの普通株式1.125株を割当て交付

【日程】

- 9月30日 臨時株主総会基準日
- 12月23日 両社臨時株主総会
- 3月30日（予定） 群馬銀行上場廃止
- 4月1日（予定） 株式交換効力発生日

組織体制・ガバナンス

相互信頼・対等統合を支えるガバナンス体制の構築



最終合意の詳細については、後掲の「V 経営統合に係る最終合意（APPENDIX ）」もご参照ください。

新金融グループの計数計画

トップラインシナジー最大化でさらなる高みへ。

PBR１倍は出発点。

持続的なEPS成長と高ROEの両立により、

さらなる企業価値向上をめざす。

企業価値向上
株価上昇

金利環境の改善

金利前提：当初1.25%まで（27年12月以降）
→金利環境を踏まえ、金利前提の引上げを検討中。

トップラインシナジーの拡大

営業部門のさらなるシナジー拡大めざす
（群馬：非金利利益⇧　第四北越：資金利益⇧）

有価証券ポートフォリオの再構築

目標のさらなる
上積みも視野に策定中

最終合意時発表
当期純利益 1,400 億円超
ROE 10.5%超

持続的な成長へ

27年3月期（計画）
公表 1,235 億円
群馬銀行 675 億円
第四北越FG 560 億円

27年3月期

30年3月期

第1次中期経営計画

群馬銀行
第四北越 フィナンシャルグループ
GNFG

GNFG
27年4月1日始動

プレアクション180
（25/10～26/3）
相互理解／融和交流

RUN UP180
（26/4～26/9）
業務の詳細な検討＆
実務検証
新FGの理念浸透＆
意識統合

FLY UP180
（26/10～27/3）
組織・業務の
具体化フェーズ
各種規定や
業務プロセスの決定等

“Day 1”に向けた
業務統合の取組み

（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

	群馬銀行	第四北越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）	10兆4,865億円	10兆3,113億円
預金等残高	8兆6,966億円	8兆4,698億円
貸出金残高	7兆3,335億円	6兆0,165億円
預かり資産残高（連結）	1兆6,512億円	2兆0,477億円
中間純利益（連結）	349億円	307億円
時価総額	1兆1,992億円	7,449億円
従業員数（連結）	2,965人	3,498人
拠点数（銀行）	国内103拠点 海外4拠点	国内133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、地域デザイン

※2026年9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）	20兆7,978億円
預金等残高	17兆1,665億円
貸出金残高	13兆3,500億円
預かり資産残高（連結）	3兆6,989億円
中間純利益（連結）	657億円
時価総額	1兆9,442億円
従業員数（連結）	6,463人
拠点数（銀行）	国内236拠点 海外5拠点
グループ会社（事業領域）	12事業

群馬銀行 群馬県内シェア	預金等シェア	37%
	貸出金シェア	34%
第四北越銀行 新潟県内シェア	預金等シェア	43%
	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 2027年版」（2026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

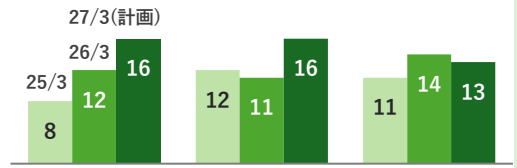
グループ会社名	主要KPI（28年3月期計画）		26/9期	（参考）26/3期
ファイナンス				
ぐんぎんリース	リース／割賦新規契約	※ 600億円	324億円	601億円
	リース債権残高（28/3末）	1,200億円	1,343億円	1,205億円
ぐんま地域共創パートーナーズ	ファンド総額（28/3末）	200億円	105億円	105億円
群馬信用保証	保証料収入	※ 25億円	12億円	24億円
	保証債務残高（28/3末）	14,500億円	14,446億円	14,276億円
コンサルティング・ソリューション				
ぐんぎんコンサルティング	コンサルティング成約	※ 150件	112件	200件
	人材紹介成約	※ 130件	94件	165件
群銀カード	決済総取扱高	※ 3,500億円	1,566億円	2,915億円
資産運用				
ぐんぎん証券	預かり金融資産残高（28/3末）	4,000億円	5,584億円	4,641億円
システム				
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）	50件	19件	10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

25年12月で**設立5周年**

～これまでの成果～

投資件数	22社
ファンド総額	105億円
出資者(LP)数	10社
地域活性化事業	7件

※26年10月1日現在

ﾌｧﾝﾄﾞを通じた地域ｴｺｼｽﾃﾑの構築へ

GGG（Gunma Green Growth）ファンド
・地場大手建設業者との共同組成
・承継難での事業引受け等建設ﾊﾞﾘｭｰﾁｪｰﾝの連携・統合を促進（25/3~）

群馬サステナブル観光ﾌｧﾝﾄﾞ
・休眠預金を活用した国内初の県単位観光特化型インパクト投資ファンド（26/3~）

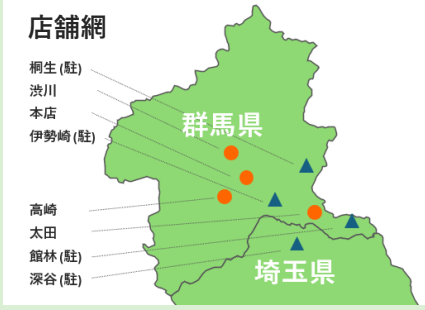
ぐんぎん証券

26年10月で**開業10周年**

預かり金融資産残高は5,000億円超へ

今後も8カ所の拠点で面で営業展開

店舗網



群銀カード

キャッシュレス化の充実で
地域のエコシステムを支える

⬇

地域の生活を豊かにする
エコシステム

ぐんぎんビジネスデビット



発行手数料 0円（審査不要）

キャッシュレス化　経費管理がシンプルに

AIエージェントの推進とデータ利活用

営業活動を支援する生成AIツール「AI Buddy」で培った知見を活かし、あらゆる業務をAI前提で再構築

AI Buddyの進化・発展

あらゆる業務をAI前提の業務へ再構築

2026年5月｜AI Buddy導入
渉外融資業務へのAI実装

- **面談準備**
  過去の面談記録から、確認ポイントをAIが整理
- **課題分析**
  財務/取引情報から、AIが経営課題を分析
- **案件検索**
  20万件超のデータから、AIが類似案件を検索
- **案件相談**
  AIとの壁打ちで案件の懸念点/確認事項を整理
- **自動入力**
  AIが財務情報を読み取り、システムに自動入力
- **AIロープレ**
  時間と場所を問わず、AIと面談の実践練習

～2030年度｜進化・発展
AIを前提とした業務フローの構築

- **事業承継・資産承継・M&Aプラン作成**
  後継者候補の情報やM&Aの意向等からAIが承継プランを作成
- **相続関連業務**
  家系図や所有不動産等の状況をAIが整理
- **企業間マッチング**
  マッチング候補先をAIが選定
- **自社株評価・デューデリジェンス（DD）**
  自社株評価が必要な先をAIが選定・自動算出し、その後のDDも実施
- **面談記録の自動作成**
  面談内容をAIで文字起こし・要約し、重要な情報を漏れなく蓄積

～2030年度｜基盤構築
AI Readyなデータ整備

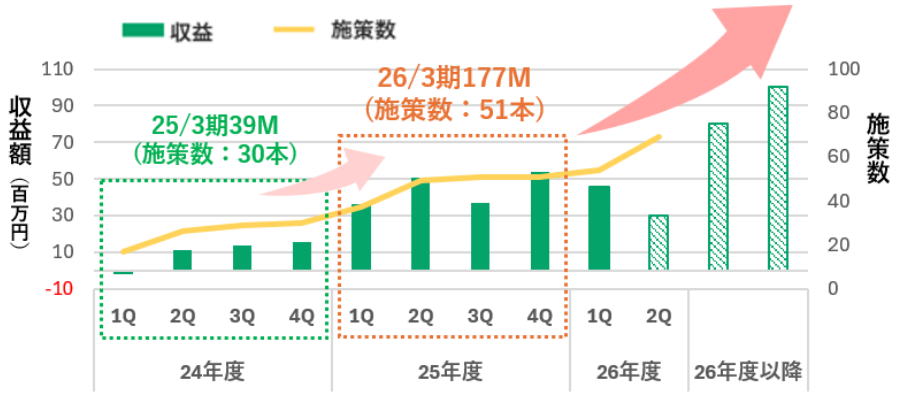
点在するデータをつなぎ、AIが活用できる状態へ

顧客情報 ／ 取引情報 ／ 財務情報 ／ 面談記録 ／ 行動データ ／ 外部データ

データを起点としたOne to Oneマーケティングの進化

「データ収集→分析→施策実行」のサイクルを通じて、お客さま一人ひとりに合わせた最適な情報配信を推進

データに基づく施策展開と自動化



＊26年度2Qは実績計測中

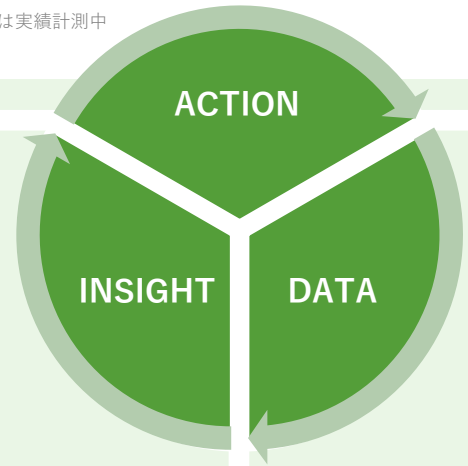
- ✓ MA※ツールによるメール等の自動配信施策 **1.7倍**に拡充
  ※Marketing Automationの略
- ✓ 24～25年で獲得収益が**4倍超**に伸長

生成AIによる広告制作

- ✓ 生成AIの活用により施策展開を**高速化**



総再生回数：**43万**回（2026/9時点）



多角的な分析による顧客理解

- ✓ **ライフイベント分析、クラスター分析、取引予測モデル**を通じた顧客理解の**深化**



あらゆるデータの収集・可視化

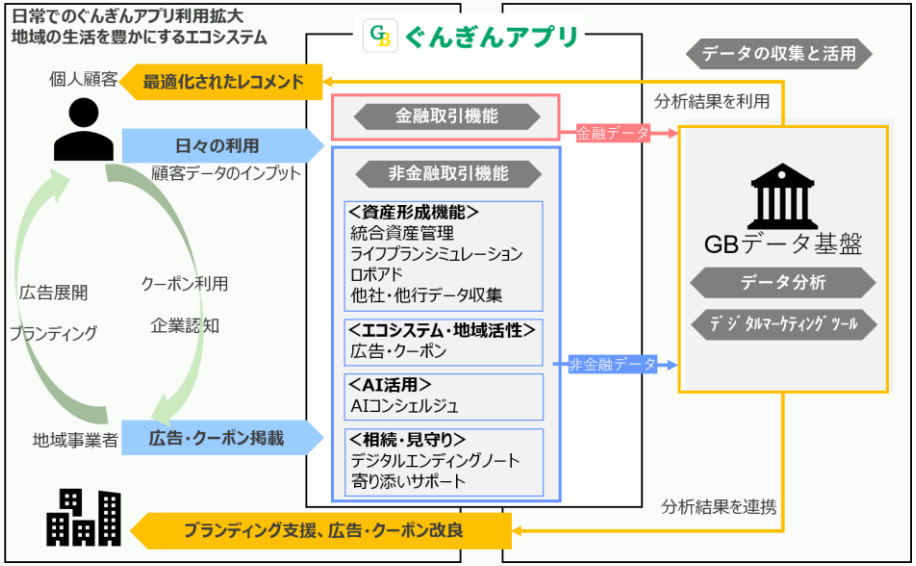
- ✓ **アクセスログデータ**の収集・可視化
- ✓ **AI Readyデータ基盤**をベースとしたマーケ領域でのAI活用促進



ぐんぎんアプリの将来像と導入予定の機能について

利用シーンを広げ、お客さまの日常に溶け込み自然と利用されるアプリへ

ぐんぎんアプリの将来像



アプリ利用者数50万人突破



※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（2026年9月時点）

アプリストア評価

iOS 4.5 ★★★★☆

Android 4.3 ★★★★☆

2026年9月現在

2027年導入予定の機能・サービス

ロボアド（27年4月予定）	ライフプラン（27年7月予定）	統合資産管理（27年4月予定）	AIアドバイス（27年7月予定）	広告・クーポン（27年10月予定）
				
かんたんな質問に回答するだけでおすすめの商品等を自動で提案	将来の資金計画や残高の推移をシミュレーションした結果を表示	他行や他社の試算が一元管理でき、資産状況を可視化	資産や市場状況などの変化をAIが分析し、各種提案を表示	地域のお得な情報を表示

※画面はイメージです。

現在

【金融機能が中心】

～必要な時に利用するアプリ～

金融機能
- 残高・取引確認
- 振込・振替
- 各種お手続き

金融機能 ＋

将来

【非金融機能を拡充】

～毎日自然と利用するアプリ～

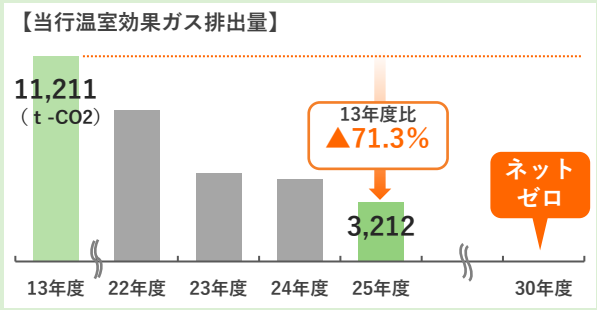
非金融機能
- 統合資産管理
- 広告・クーポン
- AIコンシェルジュ

サステナビリティへの取組み

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）

温室効果ガス
排出量削減目標
2030年度
ネットゼロ
CO_2 ↓



主な取組み

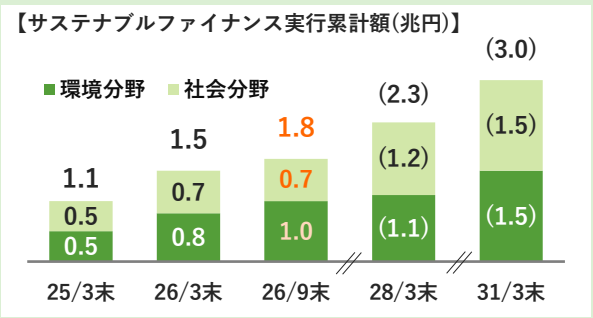
全店舗使用電力の再エネ化へ（ﾃﾅﾝﾄ店舗除く）
再エネ由来電力を活用
- 地産地消型PPA（群馬県企業局提供）
- グリーンベーシックプラン（群馬県と東京電力EP提供）

カーボンオフセットガスの導入
店舗使用ガスをｶｰﾎﾞﾝｵﾌｾｯﾄ化
- 太田支店 26/7～
- 新桐生支店 26/8～

ZEB店舗随時展開 EV（約100台）導入
- 前橋東支店（26/10オープン）ZEB認証取得

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 目標
中計目標 **2.3**兆円
中長期目標 **3.0**兆円



主な取組み

ビジネスマッチング
㈱Sustechとビジネスマッチングを開始。下記提供で地域のカーボンニュートラル推進に貢献
- 温室効果ｶﾞｽ排出量可視化ﾂｰﾙ
- 脱炭素スタートパッケージ

ぐんぎんSDGs私募債
受領した手数料の一部を寄付
脱炭素化や地域産業に貢献
- カーボンオフセット型（群馬県立博物館へ寄付）
- 地場産業応援型（新潟県の地場産品を発行事業者へ返礼）※第四北越銀との共同企画

自然資本・生物多様性

主な取組み

自然資本への対応
TNFD提言に基づく開示の充実
ﾌｧｲﾅﾝｽ・投信販売を通じた環境保全

地域社会への貢献
ぐんぎん財団を通じた活動
（地域環境活動の表彰・子供向け環境教育）

外部評価・情報開示

TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES
TNFD Forum Member
SDSC 一般社団法人 サステナビリティデータ標準化機構 Sustainability Data Standardization Consortium
GX FUTURE CONSORTIUM
21世紀金融行動原則

CDP「Aリスト企業」への認定
CDPが2025年に実施した気候変動調査において、最高評価を獲得
Climate CDP A List 2025

人的資本の充実

4つの人財戦略を通じて、経営戦略の実現をめざしていく。

戦略1　経営戦略と連動した人財ポートフォリオ構築

①従業員の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・3段階で能力把握
スキル上位者の増加を進める

【KPI】スキルレベル上位者の割合

	26/3期	28/3期(計画)
法人コンサル	26.6%	30.0%
個人コンサル	29.9%	30.0%

※業務スキル等を3段階評価、うち最上位レベルと認定された者の割合

②専門人材の育成

専門資格の保有に向けた支援

プロジョブ公募制度

高度な専門性を活かしたキャリア形成や適所適材な登用を実現

	26/9期	28/3期(計画)
専門資格保有者	311名	330名
ｽﾍﾟｼｬﾘｽﾄ職群任命者数	189名	250名

※中小企業診断士、FP1級・CFP、証券ｱﾅﾘｽﾄ、公認AMLｽﾍﾟｼｬﾘｽﾄ、高度情報処理技術者等

③デジタル人材の育成

DX戦略を担うデジタル人財をレベル別に認定
資格取得支援や外部研修を通じて計画的な育成・拡充を推進



… 当行グループの変革（新規事業・業務改革等）を牽引する人財

… 顧客向けにIT支援を牽引できる人財

… ITを活用し効率的に業務を遂行する人財（ITパスポート）

※［　］内は26年3月末時点での認定者数

※ 上記①ジョブスキルアセスメント（スキルレベル上位者の認定など）および③デジタル人財認定制度は年1回（11月頃）実施

アウトカム　・人的資本の最適化による効率的な業務運営
・アウトプットの最大化

戦略2　ダイバーシティ・エクイティ＆インクルージョンの推進

女性管理職・経営人材育成

トップメンター制度
－女性経営人材育成－
役員との定期的な面談実施

女性支店長育成プログラム
－女性部店長育成－
法人融資等 実践的に経験

マネジメントスキルの養成やモチベーションの向上を図る

【KPI項目】	26/9期	28/3期(目標)
女性管理職比率	25.5%	30.0%
女性部店長比率	19.0%	20.0%
男性育休等取得率※	86.8%	100.0%
男性育休等平均取得期間	48.7	30日以上
有給休暇取得率	35.2%	80%以上

※年度内に配偶者が出産した男性行員が翌年度に取得した場合、計算上100%超となる

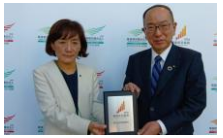
アウトカム　多様な組織の形成によるイノベーション創出や組織力の強化

戦略3　役職員のWell-being向上への取組み

健康経営銘柄

県内企業**初の2年連続**選定
調査対象のうち評価(偏差値)がトップ(4,157社中)。
－行員のWell-beingを実現し、地域社会の活性化・発展貢献できる体制の構築－

2026 健康経営銘柄 KENKO Investment for Health



プラチナえるぼし プラス

北関東(本社)企業
初 認 定
職場の女性健康支援に取組む優良企業として認定

【その他】

プラチナくるみん
－厚労省認定－
子育てサポート企業

いきいきGｶﾝﾊﾟﾆｰ
－群馬県認定－
両立支援・職場環境作り

ｽﾎﾟｰﾂｴｰﾙｶﾝﾊﾟﾆｰ
－ｽﾎﾟｰﾂ庁認定－
健康増進にｽﾎﾟｰﾂ活用

アウトカム　従業員エンゲージメント向上によるパフォーマンスの最大化

人的資本の充実

ジョブ型人事制度（24年6月～）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。

戦略４　ジョブ型人事制度　＜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＞

ジョブ型人事制度　*～自律的で活力ある組織への転換を目指して～*

専門性・多様性を重視した人事制度への転換

人が基準 / 単線型ｷｬﾘｱ　→　職務が基準 / 複線型ｷｬﾘｱ

これまで　　ジョブ型

資格体系・役職定年を廃止し4つの職群に集約

4つの職群
スペシャリスト
マネージャー
イノベーター
アソシエイト

適所適材の登用と自律的なキャリア形成

仕事の見える化
職務記述書を通じてポストの役割や必要スキルを明示
私の適性にピッタリ

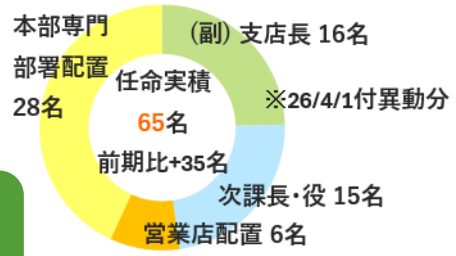
キャリアへの挑戦
ジョブポスティング
行内FA制度
●●をしたい！

自律的なキャリア形成実現（従業員）
銀行組織の活性化（銀行）

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
（高い人事評価や専門資格保有など一定の条件が必要）



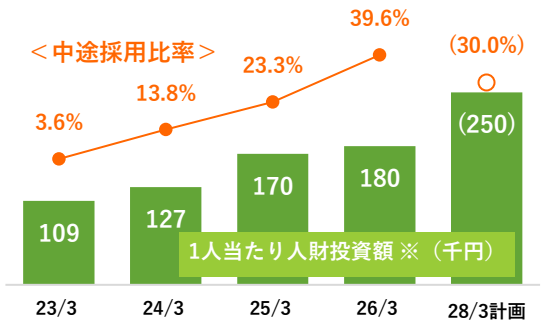
採用手法の拡大

中途採用の拡大
ジョブ型人事制度導入で専門人材の採用拡大

コース別採用
新卒採用の入行当初から本部専門部署へ配属
ウェルスマネジメント／マーケット
システム･デジタル／リスクマネジメント

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



※「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

アウトカム　お客さまと当行の持続的な成長を支える人財の確保と育成

外部連携の強化

群馬・第四北越アライアンス －地域連携－

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

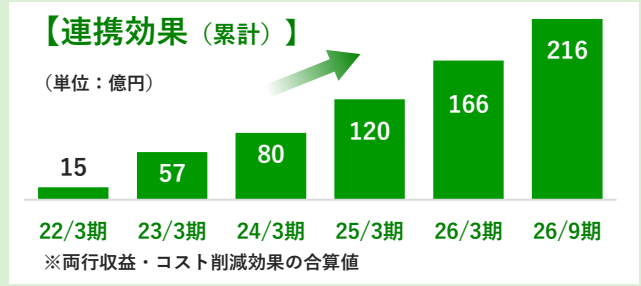
● 経営統合に向けて連携強化を加速

- 前橋東支店の新築移転（26/10月）にあわせ第四北越銀行との共同店舗化を予定（27/4月）▶ 共同店舗は3例目（高崎田町・池袋）
- 両行取引先（医療機器分野）同士のM&A成立（26/7月）▶ 当行と第四北越銀行それぞれがFAとなり支援を実施
- 群馬銀行→新潟県産米（ブリッジにいがた）が特典の定期預金取扱（26/7月～）
- 第四北越銀行→電子カタログ（ぐんぎんｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ）が特典の定期預金取扱（26/10月～）


前橋東支店（26年10月オープン）


新潟県産ブランド米「美四季」


TSUNAGU PLUS GIFT



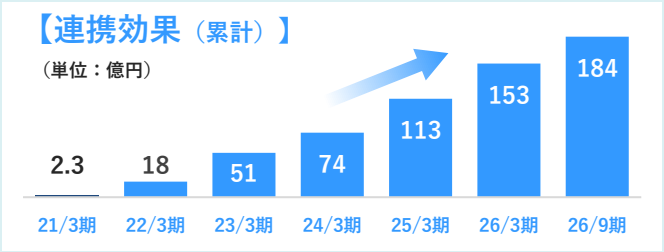
TSUBASAアライアンス※ －広域連携－

地域とともに 未来へはばたく
TSUBASA ALLIANCE

● 主な取組み（2027/3期）

- TSUBASA　FinTech共通基盤の提供ID数が500万件突破（26/5月）
- 全加盟行が合同でシンガポール視察研修を実施（26/6月）
- 全加盟行共同による顧客向けセミナー開催
  2026年度の診療報酬改定（26/4月）　iDeCo（26/10月）

※全国各地のトップバンク10行による広域連携。参加行共通の課題に協働で取組み、トップライン向上とコスト削減を図る。各行の独自性を尊重しながら、幅広い分野で協業中。



※上記「群馬・第四北越アライアンス」の連携効果（当行分）を一部含む。

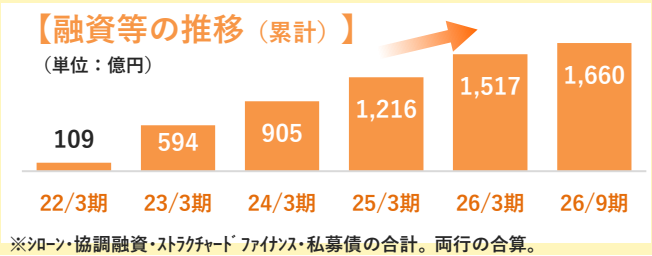
りょうもう地域活性化パートナーシップ※ －地域連携－

りょうもう 地域活性化 partnership

● 主な取組み（2027/3期）

- 両毛地域外での連携や両行共通の取引先に対して、協調して顧客課題を解決する取組みが進捗。
- 営業店同士だけでなく本部担当者間での情報交換やノウハウ共有が進捗。

※2022年1月に足利銀行と締結した連携協定。両毛地区（群馬県南東部・栃木県南西部）の重複エリアで地域活性化などで連携・協力し、さらなる地域貢献をめざす。



※ｼﾝﾛｰﾝ・協調融資・ｽﾄﾗｸﾁｬｰﾄﾞﾌｧｲﾅﾝｽ・私募債の合計。両行の合算。

フィンクロスパートナーシップ －広域連携－

Fincross DIGITAL

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。

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

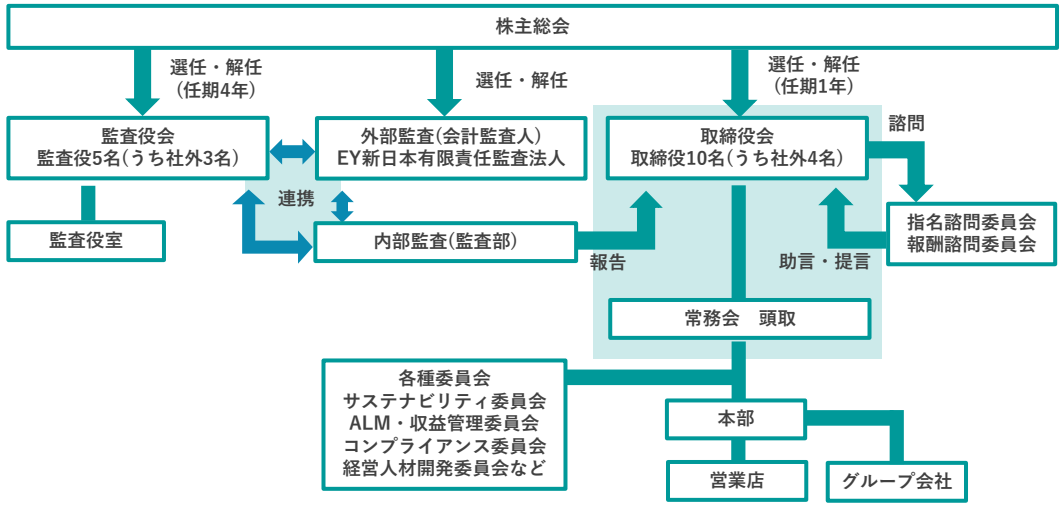
池田泉州銀行　きらぼし銀行　群馬銀行　山陰合同銀行
四国銀行　千葉興業銀行　筑波銀行　福井銀行

参加銀行（50音順）

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。



リスクガバナンス体制の高度化

【現在の取組み】

ゼロトラストに基づくサイバーセキュリティ対策強化

境界型セキュリティ（内部は“安全”、外部は“危険”）に加え、
侵入を前提とした『ゼロトラスト』型対策※も強化。
※SIEM導入（ｼｽﾃﾑﾛｸﾞを集約・分析し不正ｱｸｾｽを早期検知する監視ｻｰﾋﾞｽ:25/11～）

サードパーティリスク管理態勢の構築・強化

外部委託先等（クラウドサービス提供事業者）に起因するリスクの適切な管理、業務の継続性確保に向けた体制構築に着手（コンサル導入）

ガバナンスの高度化に向けて（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

氏名	地位	ｺｰﾎﾟﾚｰﾄ ｶﾞﾊﾞﾅﾝｽ/ ｻｽﾃﾅﾋﾞﾘﾃｨ	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			●			●	●	
渡邉 眞克	監査役	●		●		●	●	●	

※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。

● 社外取締役・社外監査役

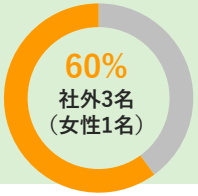
氏名	地位	企業経営	金融	企業財務/会計	企業法務	ﾏｸﾛ経済	ｻｽﾃﾅﾋﾞﾘﾃｨ	IT/ﾃﾞｼﾞﾀﾙ/ﾌｨﾝﾃｯｸ	地域経済/行政
西川 久仁子	取締役	●					●	●	
大杉 和人	取締役		●			●			
金井 沢治	取締役	●		●					
狩野 麻里	取締役			●			●		
神谷 保夫	監査役				●				●
笠原 寛	監査役						●		●
鈴木 澄子	監査役			●					

※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。

＜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、
地域内外の資源をつなぎ、
地域の経済活動の好循環を築く



地域内外の資源をつなぐ

ヒト　モノ　カネ　情報

経済活動の好循環

❶ 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連携、事業承継への取組み＞

スタートアップ連携

・ファンド出資（累計4件、33億円）を起点に有償マッチング契約を締結
・群馬県・地元信金と共同でスタートアップ創出・育成の枠組みを新設

観光振興・地域活性化

・26年3月に設立した「群馬サステナブル観光ファンド」を通じて、廃施設を取得・再生し飲食店等を誘致するプロジェクトに取組中

❷ 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＞

BPOサービス

・第四北越銀行と連携し地域企業のバックオフィス業務（給与計算等）を受託するBPOサービスの展開に向けた協議を実施中

業務効率化

・住宅ローン事務の本部集中化等の取組みを本格化
→中長期的には地域金融機関からの業務受託を展望

❸ 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＞

地域の情報・クーポン配信

・ぐんぎんアプリを通じて地域で使えるお得な情報・クーポン配信に向けた仕組みの構築を実施中
→地域内消費の拡大に貢献

地域のキャッシュレス化

・自治体への法人カード導入の推進（群馬県内の15市町村で利用）や、26年4月からは事業者向けの「ぐんぎんビジネスデビット」を導入

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

（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
Back-casting

これまでの取組みを深化させ成長をつかむ
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　❶ DX・業務改革 ❷ データ利活用 ❸ 人的資本 ❹ RORA経営 ❺ ガバナンス ❻ 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



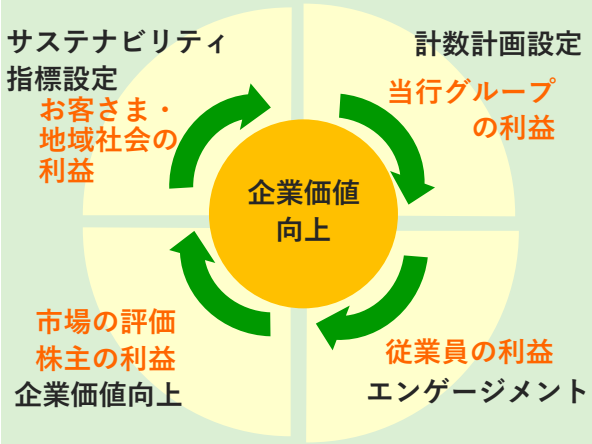
パーパスを具現化するモデル
社会的価値・経済的価値の両方に資する定量的な目標を設定

【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



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）

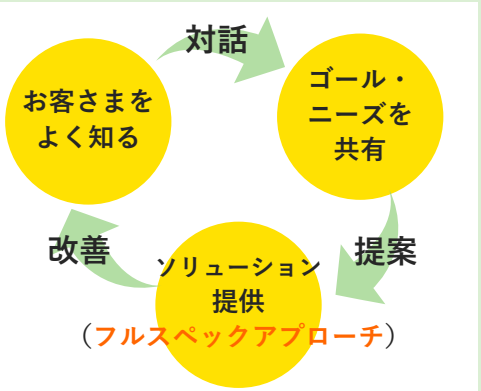
群馬銀行グループの事業

金融を含む
「金融」 ▶ 「つなぐこと」

収益構造

金利収入 ＋ 手数料収入
お客さまの役に立った結果として
預貸金ビジネス　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・データ利活用
- 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年間累積	28/3末時点	中計目標	26/9期 実績	進捗率
お客さまの事業を未来に「つなぐ」	事業承継課題解決件数	○		1,500件	1,141件	76.1%
	ビジネスマッチング件数	○		4,000件	3,064件	76.6%
	人材紹介件数	○		350件	259件	74.0%
お客さまの資産を未来に「つなぐ」	住宅ローン実行額	○		3,500億円	2,377億円	67.9%
	無担保消費者ローン残高		○※	1,000億円	910億円	56.4%
	預かり金融資産残高（連結）		○※	16,000億円	16,512億円	114.7%
	うち投資信託残高（連結）		○※	7,000億円	6,505億円	80.3%
	積立投信契約月額		○※	60億円	33億円	14.0%
	NISA口座稼働先数		○※	10万先	6.7万先	12.6%
	相続関連支援件数	○		2,000件	851	42.6%
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	○		12,000億円	6,381億円	53.2%
	脱炭素化支援件数	○		1,000件	615件	61.5%
地域のお金を「つなぐ」	キャッシュレス取扱高	○		9,620億円	4,481億円	46.6%

※ 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 DXへの対応	法人のお客さま1先あたりの労働生産性指数 *1	104.7	108.0（24年度比8%増）	年率2.5%増加を継続
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 *1	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_2	ネットゼロ（2030年度）	
	お客さまの温室効果ガス排出量前年比削減率 *2	▲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 *1	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。 →

Ⅴ．経営統合に係る最終合意（APPENDIX ）

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。



＊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

トッ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



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	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。

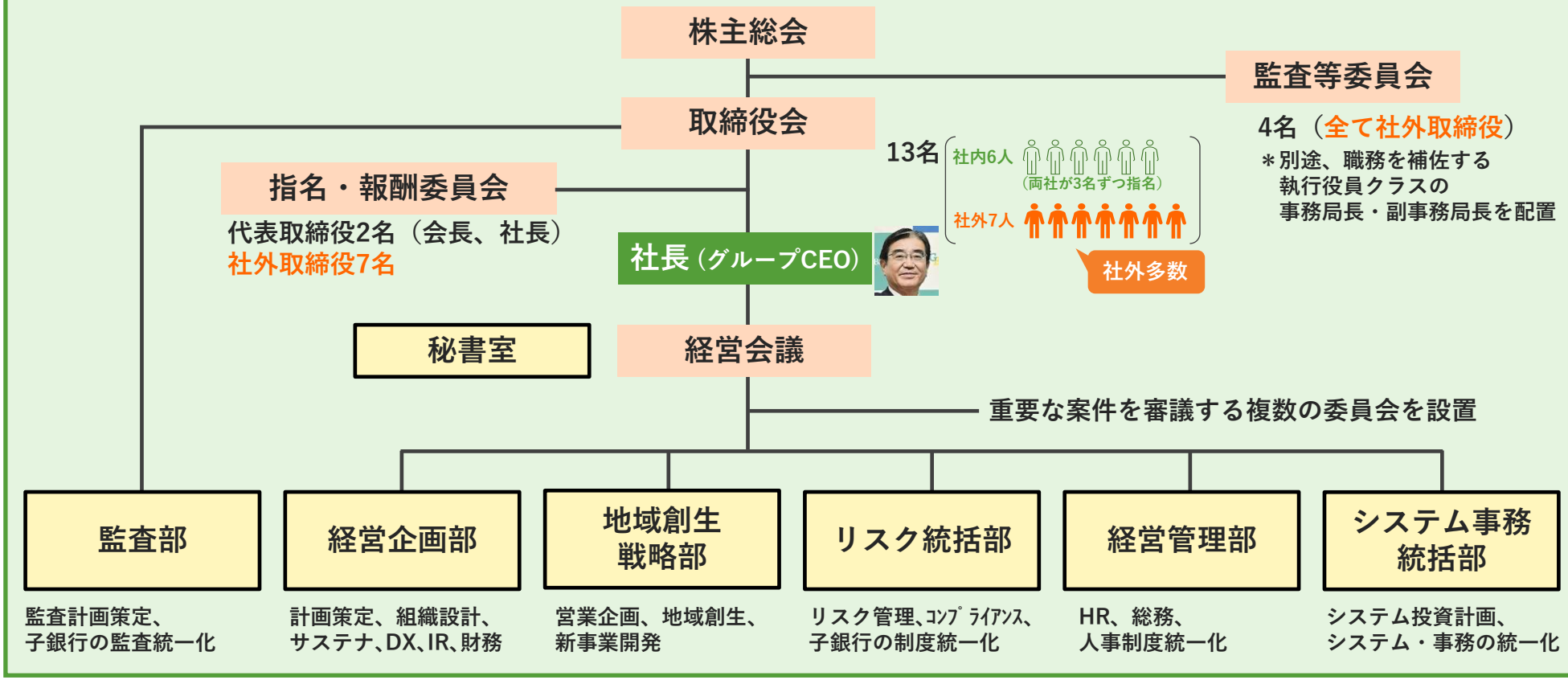
新金融グループのガバナンス・組織体制

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

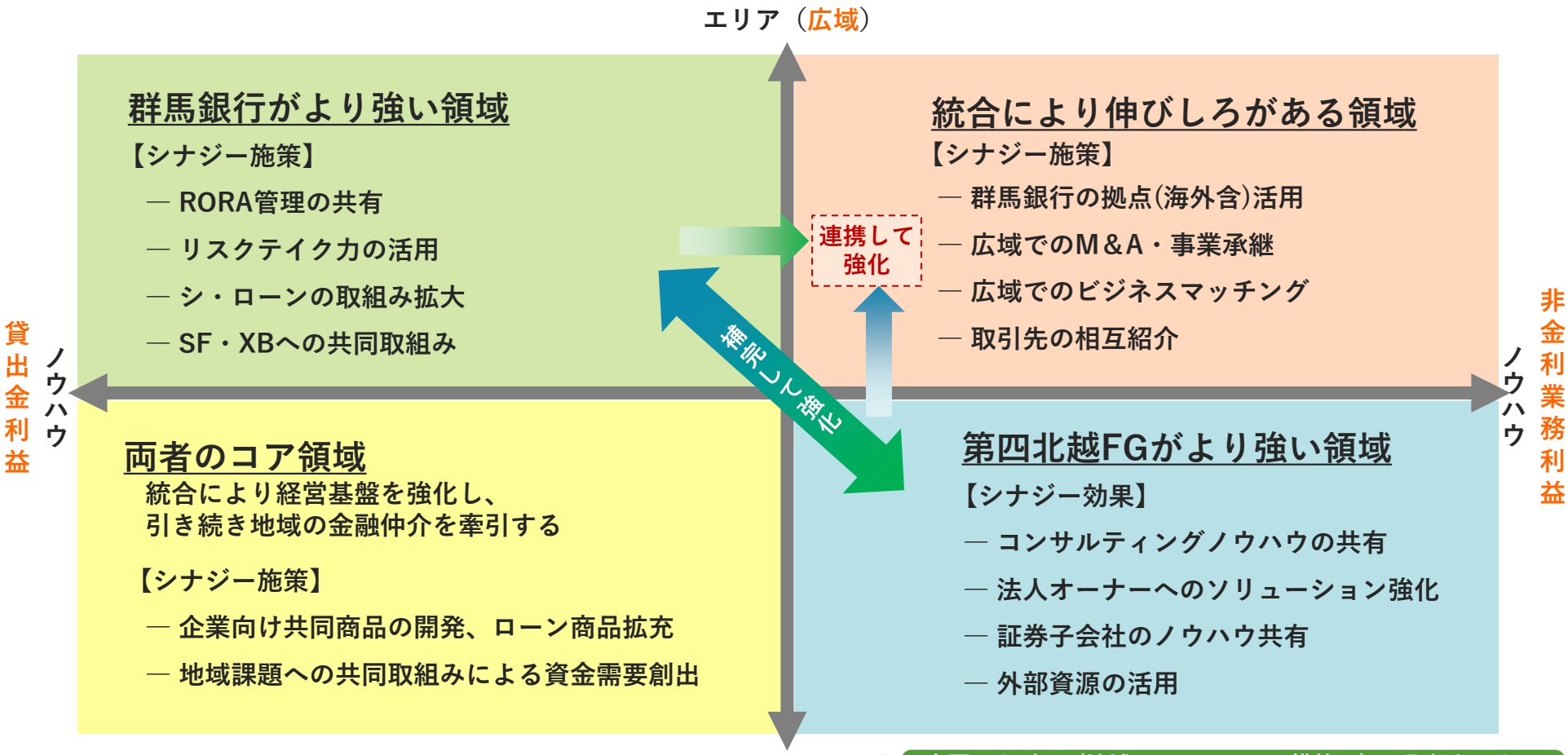
統合持株会社の業務をメインで行う人材を100名規模で配置し、グループの経営方針や計画策定、
リスク管理等の経営管理を高度化することでグループ全体を主導



（参考）シナジー Ⅰ （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・非金利業務利益の拡大（**トップラインシナジー**の発揮）を図る。



次頁シナジー（地域エコシステムの構築へ）に取組むことで「エリア（県内）」の持続的成長を目指す

（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。

①地域産業の持続性を高めるエコシステム

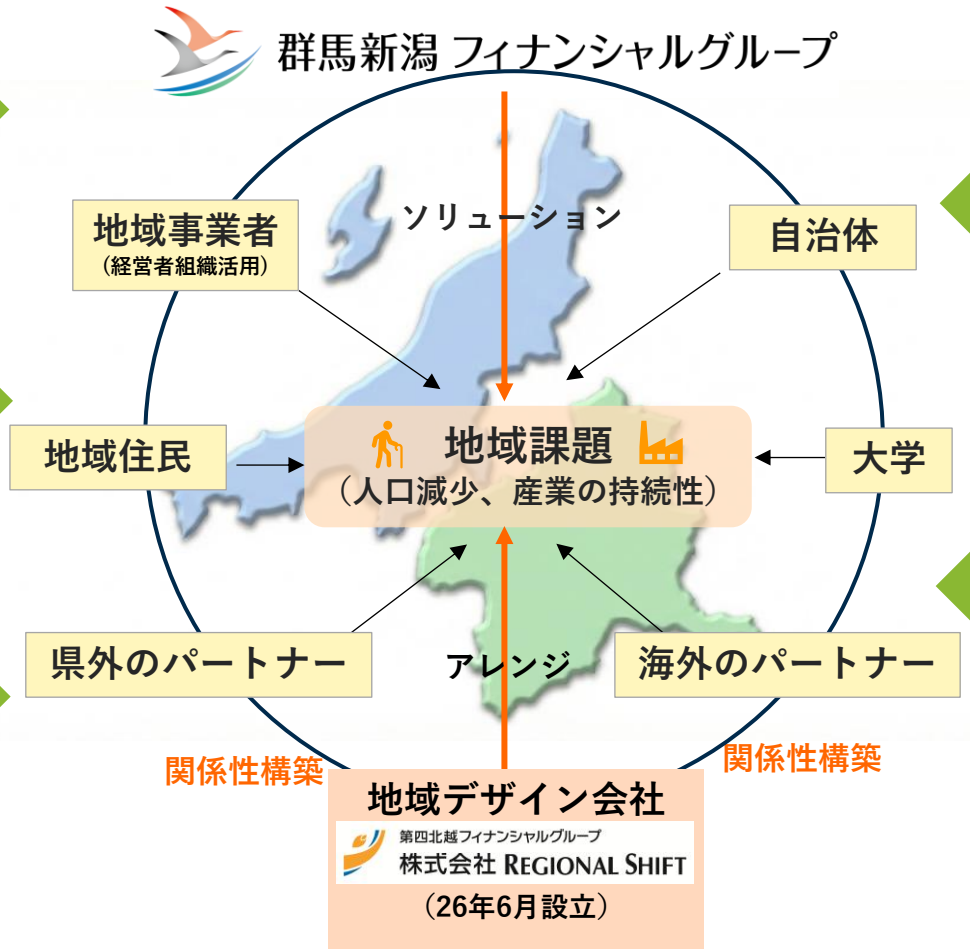
・事業承継、人材紹介、業界再編
・地域ファンドの組成・活用
・オープンイノベーション

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）



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）

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。

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