

群馬銀行レポート
GUNMA BANK REPORT

 群馬銀行

2026

統合報告書

ディスクロージャー誌[本編]

地域の未来を「つむぐ」

理念体系

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。パーパスを制定以降、その実現に向けた事業計画を策定し、持続的な企業価値をめざす「パーパス経営」を推進しています。

企業理念

「群馬銀行はどうあるべきか」
行内の価値観を表明した
普遍的な概念

地域社会の発展を常に考え行動すること これが私たちの事業です

お客さまとの創造的な関係を深めること これが私たちの仕事の原点です

よき企業人であるためによき市民であること これが私たちの活動の基本です

一人ひとりの顔が見える表情豊かな組織であること これが私たちの大切にしている企業風土です

パーパス

企業理念をもとに、
群馬銀行グループの強みを活かして
社会に何を働きかけていくかという概念

私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます

〈パーパス制定の目的〉

判断軸の共有・一人ひとりの仕事のやりがい・ステークホルダーとの共感

めざす未来

パーパスに基づき
群馬銀行グループがめざす
未来の姿

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

パーパスに基づく「めざす未来」
を実現するためにどんなことに
取り組んでいくかを示す計画

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」ことに取り組んでいきます。

例えば、私たちのネットワークや情報力を活かして、私たちが持つ資源をお客さまに「つなぐ」ことで経営課題を解決したり、後継者が未定のお客さまに次世代の担い手を「つなぐ」ことでお客さまや地域の未来を持続的にしたり、世界の投資機会をお客さまに「つなぐ」ことでお客さまの未来を豊かで安心にする、といったことが挙げられます。ひとつひとつの「つなぐ」は小さなことかもしれませんが、たくさんの「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なく、地球環境の保全や、高齢化・人口減少など社会課題への取り組みを通じた持続可能な社会で

す。「つむぐ（紡ぐ）」という言葉は、繭（まゆ）から取出した繊維をより合わせて糸を作ることを意味しますが、私たちが本店を置く群馬県は、世界遺産である富岡製糸場に象徴される繊維産業を中心に発展してきた地域です。こうした郷土の歴史を大切にしつつ、地域の豊かな未来をつむいでいく存在でありたいと考え、「つむぐ」という言葉に思いを込めました。

私たち群馬銀行グループは、「つなぐ」力で、地域のみならずとも、豊かな未来をつむいでいきます。

（2021年11月20日制定）

このレポートで伝えたいこと

イントロダクション

～地銀トップクラスの新金融グループ誕生に向けて～

1 マネジメントメッセージ

経営陣による「金利ある世界」を見据えたアジェンダセッティングと、第四北越FGとの経営統合へ向けた取り組みやロードマップを解説します。

2 群馬銀行グループの価値創造ストーリー

群馬銀行グループがなぜ地域で強みを発揮するのか、どのように価値を創造するのか、その仕組みを解説します。

3 群馬銀行グループの実行戦略

中期経営計画「Growth with “Purpose”」では、パーパス経営のさらなる深化に取り組んでいます。ここでは、企業価値向上に向けた具体的な取り組みを解説します。

4 持続的な成長を支える経営基盤

地域の持続的な発展と環境・社会課題解決に向けた取り組みや、中長期的な企業価値向上にコミットするためのガバナンス体制を解説します。

データ・セクション

目次

巻頭 理念体系

2 このレポートで伝えたいこと/目次

4 群馬銀行グループのあゆみ

6 財務情報ハイライト・非財務情報ハイライト



8 頭取メッセージ



18 財務担当役員メッセージ

14 特集 新たな価値創造に向けた
統合へのプロセス

24 社外取締役座談会

30 群馬県の強み

32 群馬銀行グループの強み

34 群馬銀行グループの価値創造プロセス

36 マテリアリティ(パーパス実現に向けた重点課題)
と取り組み

38 中期経営計画について
～「Growth with “Purpose”」～

42 パーパス営業の深化

46 AI・データ利活用とDXに関する取り組み

48 人的資本の充実

56 企業価値向上のためのRORA経営

58 外部連携

60 群馬銀行グループの取り組み

64 サステナビリティへの取り組み

80 コーポレート・ガバナンス

86 役員一覧

90 リスク管理

94 コンプライアンス態勢

96 お客さま本位の業務運営

97 社会貢献活動

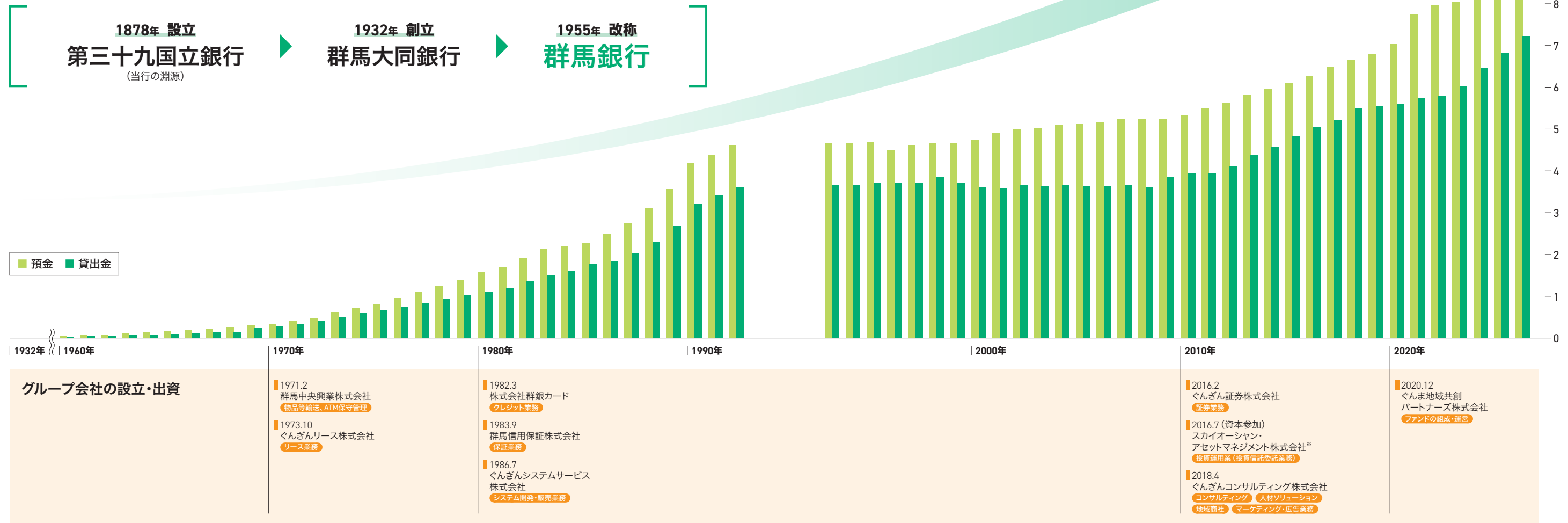
98 企業情報

100 店舗・ATMの概要

群馬銀行グループのあゆみ

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

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



※ 2027年3月末を目途に業務終了予定

■ 主な出来事

創立～

1932年 群馬大同銀行創立
1955年 株式会社群馬銀行に商号変更



創立当時の
群馬大同銀行本店

1960年代～

1969年 東京証券取引所に株式を上場
1972年 現本店竣工



竣工時の現本店

1980年代～

1983年 群馬経済研究所設立
1992年 企業理念制定
シンボルマーク制定
1995年 群馬銀行環境財団設立
(現ぐんぎん財団)



群馬銀行
制定時のシンボルマーク

2000年代～

2009年 「群馬銀行環境方針」制定
2019年 「群馬銀行グループSDGs宣言」制定



2020年代～

2020年 地銀10行による広域連携
「TSUBASAアライアンス」参加
2021年 群馬銀行グループ「パーパス」制定
第四北越銀行との連携協定
「群馬・第四北越アライアンス」締結
2022年 足利銀行との連携協定
「りょうもう地域活性化
パートナーシップ」締結
2025年 群馬銀行グループ
「サステナビリティ方針」制定
第四北越フィナンシャルグループとの
経営統合に向けた基本合意書締結



パーパス公表の
記者会見にて

2026年 第四北越フィナンシャルグループとの経営統合契約書の締結

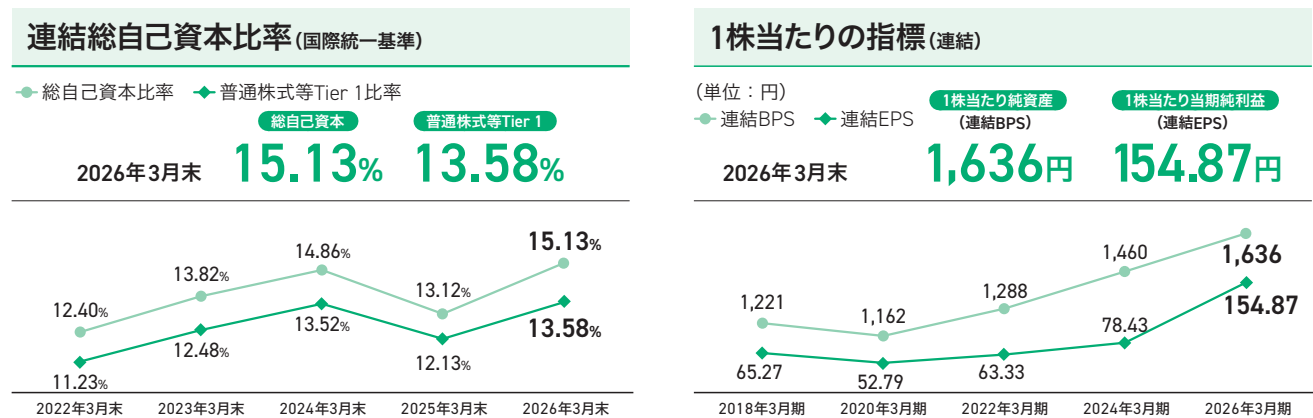
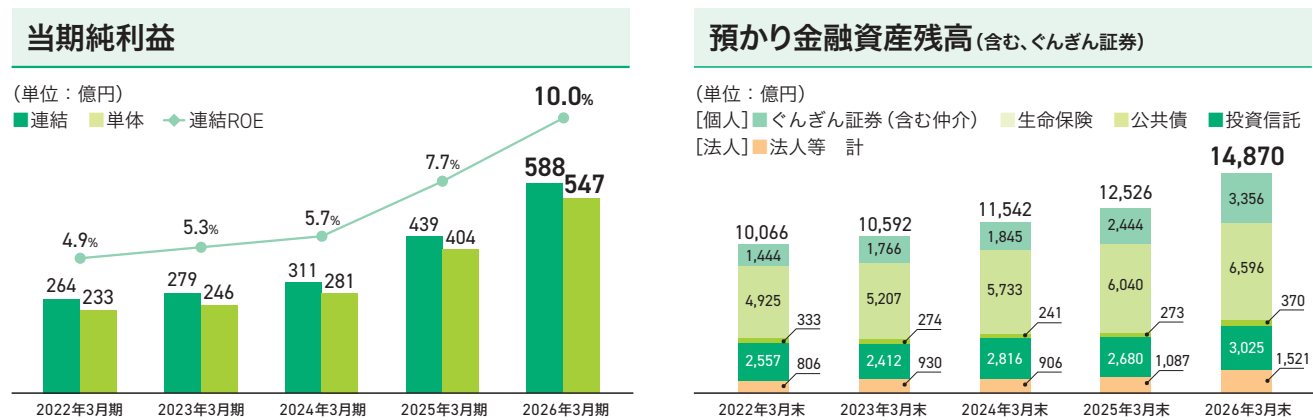
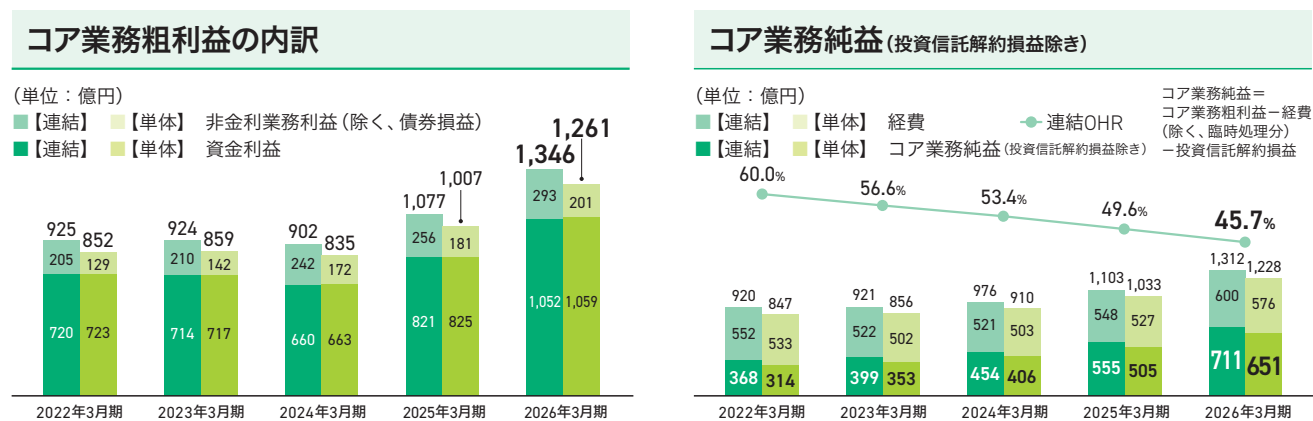
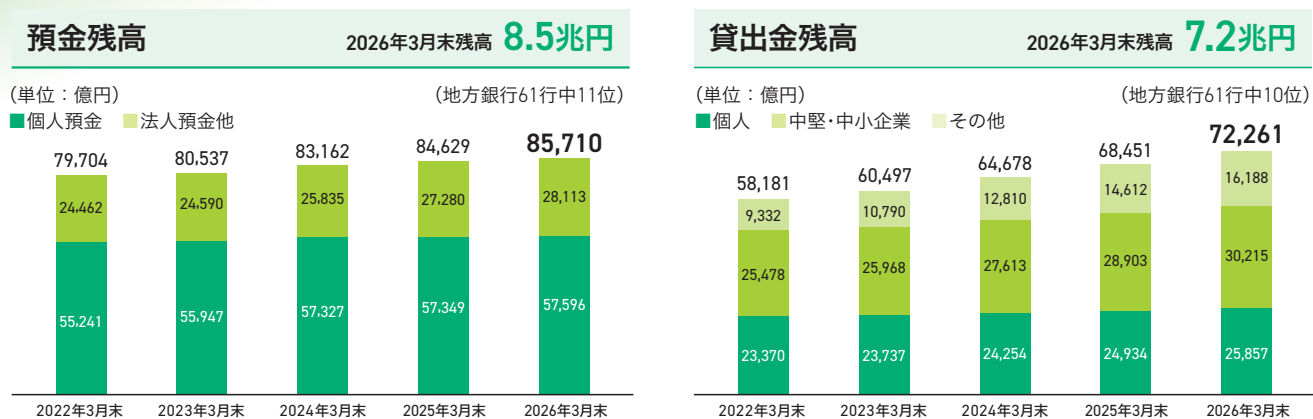


左：群馬銀行 深井彰彦頭取
右：第四北越FG 殖楽道郎社長

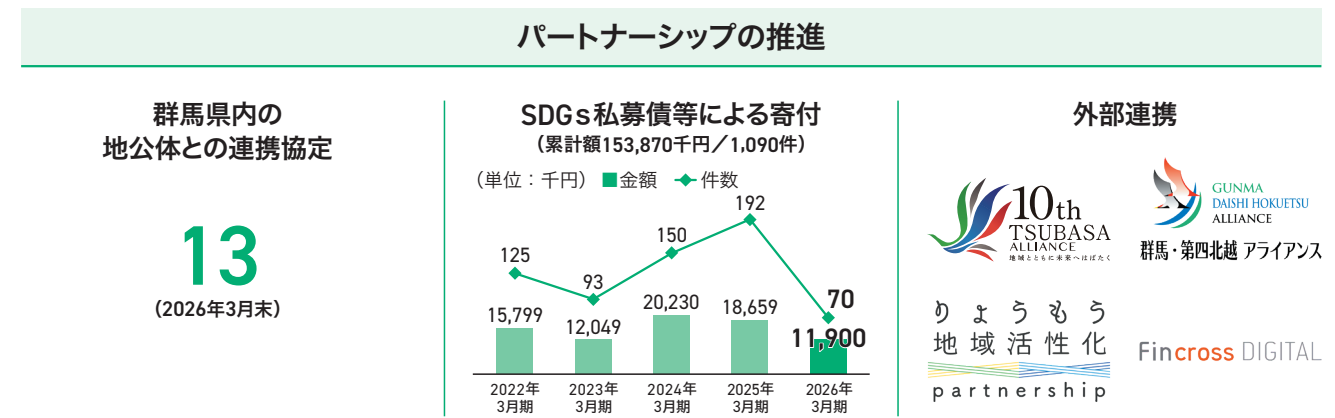
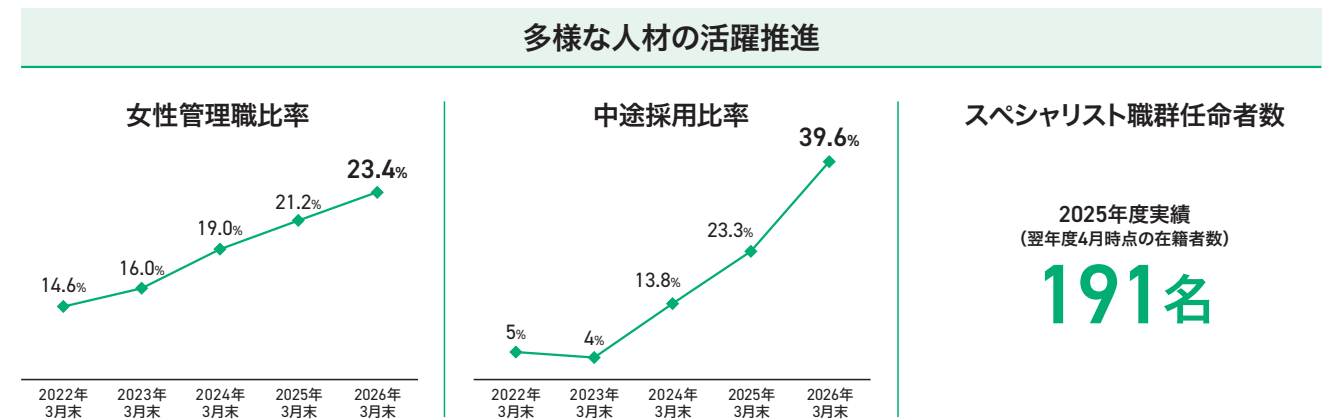
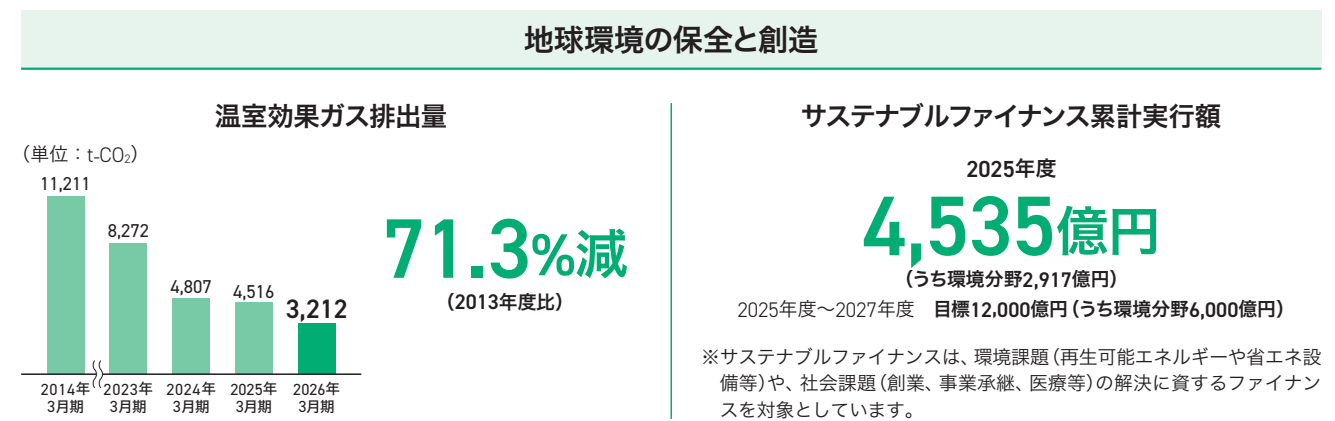
2027年 新金融グループ「群馬新潟フィナンシャルグループ」誕生



財務情報ハイライト



非財務情報ハイライト



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”」から続けたゆまめ挑戦

■ 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。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、との見方もあるかもしれませんが、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 代表取締役会長 殖栗 道郎
(予 定) (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



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。

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。

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



群馬・第四北越 アライアンス
群馬・第四北越アライアンス▶P.59

2025

4月 経営統合 基本合意



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

「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。

・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。



群馬グリーンウイングスの観戦イベント

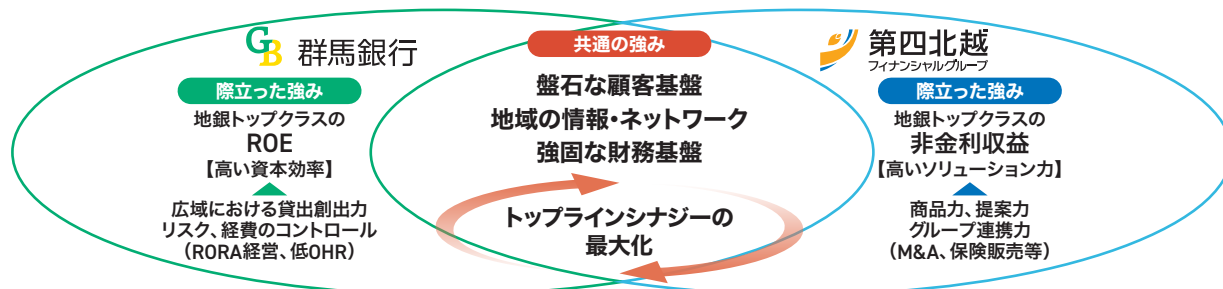
最終合意後は、統合シナジーの早期発揮に向け、既に実施済みの「プレアクション180」に続き、「RUN UP 180」「FLY UP 180」を設定し、業務統合の詳細検討および実務検証を加速していきます。

“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

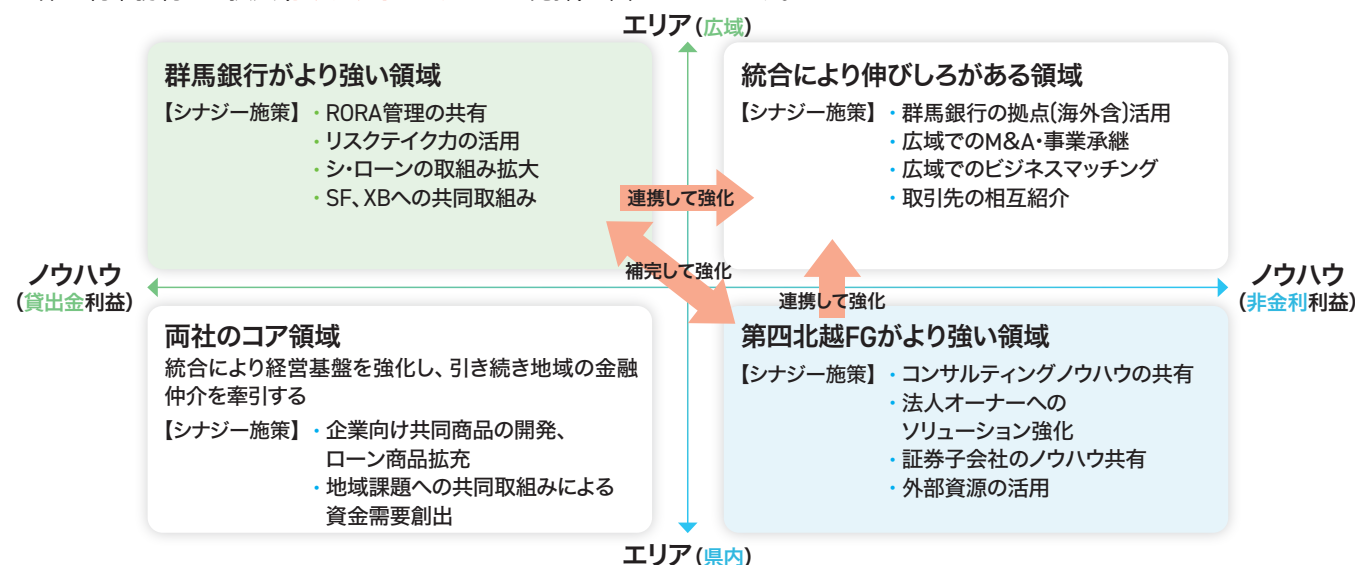
経営統合の目的

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。**



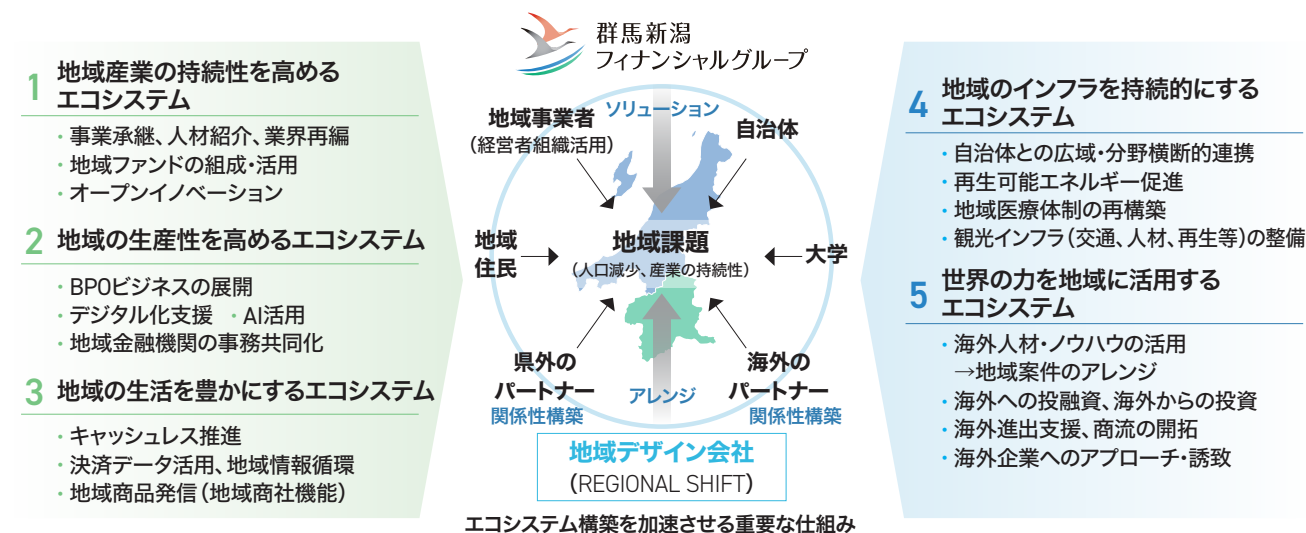
シナジー(I) 規模×ノウハウ

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。



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。

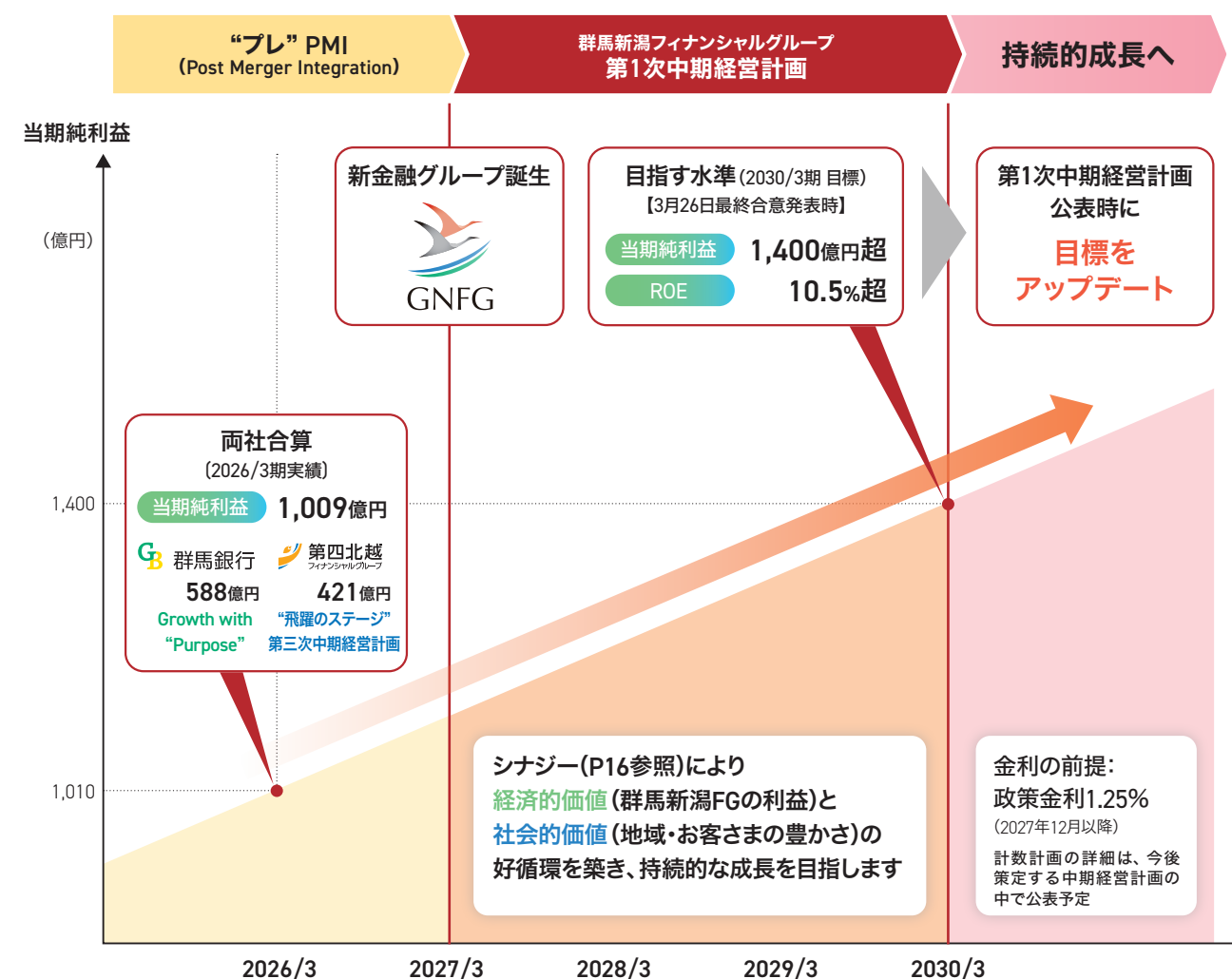
地方銀行トップクラスの新金融グループへ



※ 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



財務担当役員メッセージ

EPSの持続的な成長で PBRをさらなる高みへ

群馬銀行 代表取締役副頭取
内堀 剛夫

■ 中期経営計画1年目は順調に進捗 今期は中期経営計画目標の1年前倒し達成を目指す

■ 前期決算（2026年3月期）

2026年3月期は、日本銀行による追加利上げによって政策金利が0.75%程度（2026年7月現在 1.00%程度）と約30年ぶりの水準となり「金利のある世界」に本格的に移行したことを印象づける1年となりました。

当行グループ（以下、当行）は、このようなマクロ環境の変化に加え、これまで磨いてきたパーパス経営の強みを発揮することで確かな成果につなげてきました。その結果、コア業務純益（投資信託解約損益除き）は前期比+156億円の711億円と、大幅な増益を達成することができました。

本業の収益力を示すコア業務純益の拡大を牽引したのは、貸出金利の増加と非金利業務利益の増加です。貸出金利は、RORA経営に基づく良質な貸出資産を積み上げてきたことに加え、貸出ポートフォリオの金利感応度を高める取り組みを進めてきたことが、奏功しました。

また、非金利業務利益では、法人のお客さまには、事業性評価である「つなぐプロセス」を通じてニーズや経営課題を共有

し最適なソリューションを提供しました。個人のお客さまには、現役世代の資産形成ニーズや退職世代の残すニーズなどに対して銀証が連携しつつ多様な提案でお応えしました。その結果、非金利業務利益が7期連続で過去最高水準を更新することができました。

経費は、人的投資やDX関連投資など将来の成長に向けた取り組みを継続する一方で、ベース経費をコントロールすることで、OHRは継続的に改善しています。

以上のとおり、当行の本業収益は、着実かつ持続的な成長軌道を維持しています。この盤石な本業収益を背景に、最終利益（親会社株主に帰属する当期純利益）は588億円となり、3期連続で過去最高益を更新しました。

2028年3月期を最終年度とする中期経営計画「Growth with “Purpose”」の初年度として、順調なスタートを切ることができたと財務担当役員として評価しています。

イントロダクション

① マネジメントメッセージ

② 群馬銀行グループの
価値創造ストーリー

③ 群馬銀行グループの
実行戦略

④ 持続的な成長を支える経営基盤

データ・セクション

■ 今期業績予想（2027年3月期）

前期の結果を踏まえ、今期はさらなる成長に向けた諸施策を展開し、収益拡大に向けて取り組んでいきます。

資金利益については、引き続き、お客さまの資金需要に積極的にお応えするとともに、足元の金利環境を踏まえ、国債ポートフォリオの再構築に着手し、資金利益の増強を図っていきます。

また、非金利業務利益についても重要な収益の柱と捉えています。

法人のお客さまには、これまで同様「つなぐプロセス」を起点にニーズに合った幅広い提案を実施するフルスペックアプローチを推進していきます。特に、法人向けサービスの一つである為替デリバティブ分野については、取り組みが先行する第四北越フィナンシャルグループをベンチマークとしつつノウハウの共有を進め、営業店・本部が一体となって提案を強化していきます。また、個人のお客さまには、資産全体にアプローチ

する資産管理型営業を徹底することで、お客さまの安定的な資産形成をサポートしていきます。

2027年3月期の業績予想については、資金利益は2026年3月期比+99億円の1,117億円、非金利業務利益は同+57億円の350億円を見込んでおり、コア業務純益（投資信託解約損益除き）は同+109億円の820億円を計画しています。これらの結果、最終利益は650億円を見込んでおり、非金利業務利益、コア業務純益、最終利益は、いずれも中期経営計画最終年度の目標を1年前倒しで達成する水準となります。なお、ROEは前期比0.5ポイント上昇の10.5%を見込んでいます。

詳しい情報はこちらをご覧ください。



決算短信



IR説明会

Growth with “Purpose”

現 中期経営計画（2025年4月～2028年3月）

<計数関係>（単位：億円）	（前々期） 2025年3月期		（前期） 2026年3月期		（今期予想） 2027年3月期		最終年度 2028年3月期
		増減額		増減額			
コア業務粗利益	1,077	+ 268	1,346	+ 121	1,467		1年前倒しの 達成を目指す 350億円
資金利益	821	+ 231	1,052	+ 65	1,117		
投信解約損益除き	847	+ 171	1,018	+ 99	1,117		
非金利業務利益	256	+ 37	293	+ 57	350		
経費	548	+ 52	600	+ 47	647		
コア業務純益	529	+ 216	745	+ 75	820		800億円
投信解約損益除き	555	+ 156	711	+ 109	820		
与信費用	31	+ 3	34	+ 21	55		
経常利益	620	+ 228	848	+ 102	950		
親会社株主に帰属する当期純利益	439	+ 149	588	+ 62	650		600億円
<比率関係>							
OHR（投信解約損益除き）	49.6%	▲3.9%	45.7%	▲1.7%	44.0%		45%程度
ROE	7.7%	+ 2.3%	10.0%	+ 0.5%	10.5%		10%以上
RORA	1.0%	+ 0.4%	1.4%		—		1.2%以上
総自己資本比率	13.12%	+ 2.01%	15.13%		—		13.5%程度
コアCET1比率	12.13%	+ 1.37%	13.50%		—		11.5%

※ [] は2028年3月期目標を1年前倒し達成する計画

■ PBR1倍は通過点。さらなる企業価値向上に向けて EPSの持続的な成長を目指す次なるフェーズへ

■ 企業価値向上に向けた取り組み

当行では、ROE向上に向けて、「RORA向上」と「財務レバレッジコントロール」を両輪とし、一貫して資本効率を重視した経営を進めてきました。

2019年にRORAを中期経営計画の目標に初めて設定して以来、本部と営業店が「RORA」を共通言語として、取引先採算の改善やコンサルティング営業の強化などの取り組みを進めてきました。こうした取り組みの積み重ねにより、RORA経営は当

行において企業文化として深く定着しています。RORAの取り組みはP.56の「企業価値向上のためのRORA経営」に詳細に記載しています。ぜひ、そちらもご覧ください。

また、最適な資本構成の構築に向けて、コアCET1比率を10.5～11.5%のターゲットレンジで管理する方針であり、地方銀行で唯一のAT1債の発行やB3T2債の活用を通じて、資本の多層化を進めています。

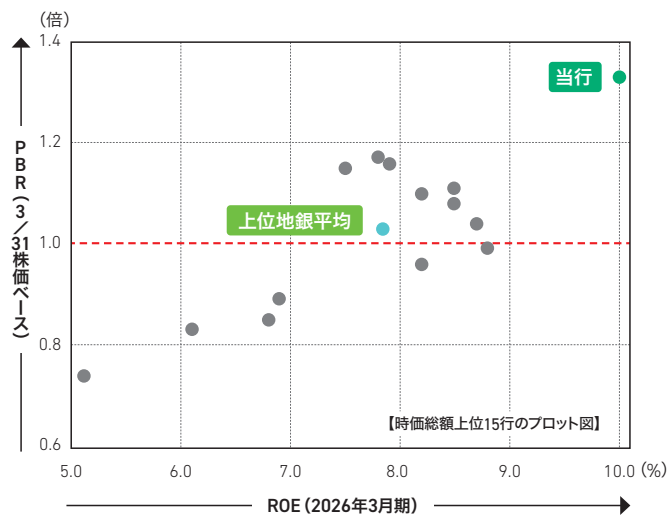
■ 資本コストや株価を意識した経営でPBRは1倍超に

これらの企業価値向上に向けた取り組みは、当行の現状分析に基づく課題認識のもと、資本市場との継続的な対話を通じて築き上げてきたものです。掲げた目標や施策の一つひとつに着実にコミットし、その実行を積み重ねることでマーケットからの信認を獲得していくことが、企業価値向上につながると考

え、取り組みを進めてきました。

その結果、2025年8月には地方銀行として最初にPBRが1倍を超え、2026年3月末時点でも1.26倍と他行比高水準を維持しています。これは、当行の経営姿勢や将来の成長性に関して資本市場から一定の評価をいただいたものと認識しています。

ROE・PBRマッピング図



■ 企業価値向上は次のフェーズへ

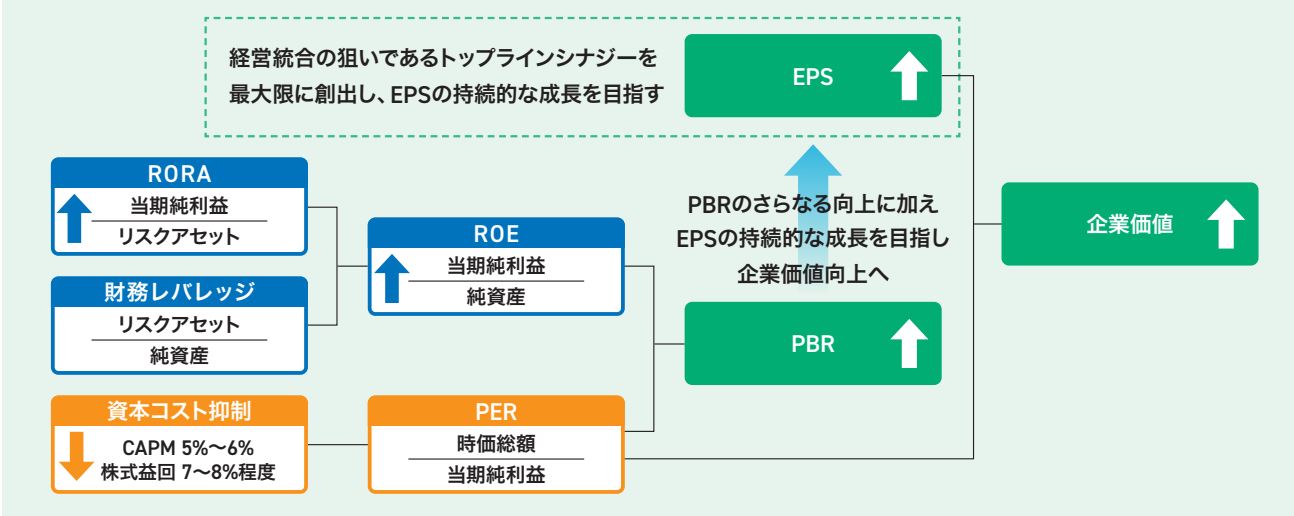
PBR1倍はゴールではなく通過点だと考えています。当行にとっては、さらなる企業価値向上に向けた出発点であり、これからはEPSの成長フェーズに入った段階だと認識しています。

EPSを着実かつ持続的に成長させていくため、本業を通じた収益力のさらなる強化に加え、資本マネジメント(成長投資・内部留保・株主還元のバランス)によるEPSの質の向上にも取り組んでいきます。そして、EPS成長に向けた最大のドライバーは、2027年4月に予定する第四北越フィナンシャルグループと

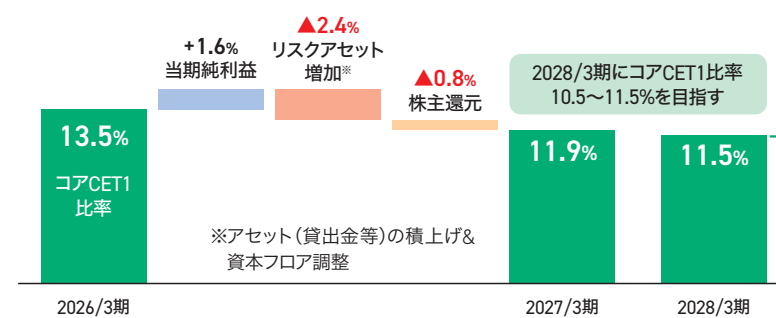
の経営統合です。

当行としては、今回の経営統合の狙いを、これまでの地銀再編で主流であったコスト削減ではなくトップラインの成長に置いています。統合後の『群馬新潟フィナンシャルグループ』は、顧客基盤拡大と新潟県から関東につながる広域な営業エリアを生かして新たな収益機会を創出し、EPSの持続的な成長を通じて、さらなる企業価値向上を実現していきます。

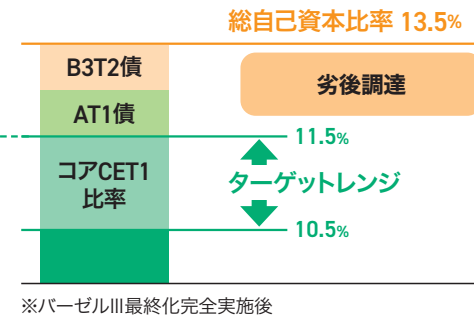
企業価値向上に向けた取り組み



キャピタルアロケーションのイメージ



最適資本構成のイメージ



■ 持続的な利益成長を通じて、充実した株主還元を目指す

■ 株主還元

前期(2026年3月期)の株主還元は、配当総額234億円(1株当たり年間配当金62円)、自己株式取得額60億円となり、配当性向40.0%、株主還元率50.1%となりました。なお、株主還元率は4期連続で50%を超えています。

今期(2027年3月期)は、1株当たり年間配当金70円(前期比+8円)を予定しており、配当性向は40.8%となる見通しです。

当行の株主還元方針は、累進配当を基本とし、配当性向40%を目安に利益成長を通じて増配の実現を目指していくものです。また、資本水準や市場動向等を踏まえながら、自

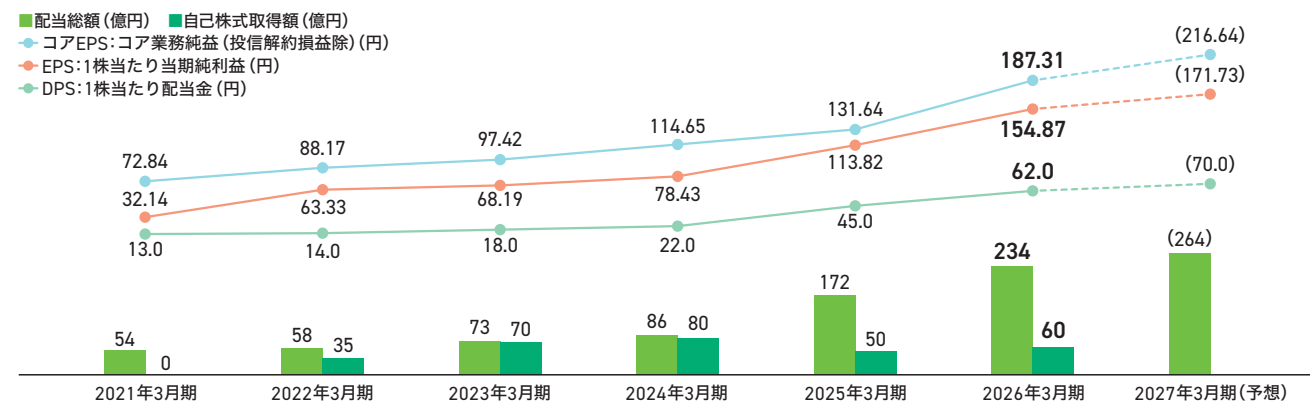
己株式の取得も機動的に実施していく方針です。

これからも、持続的な利益成長を通じて、還元の充実を図っていきます。

株主還元方針(2025年3月期より適用)

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

株主還元の実績



■政策保有株式の縮減

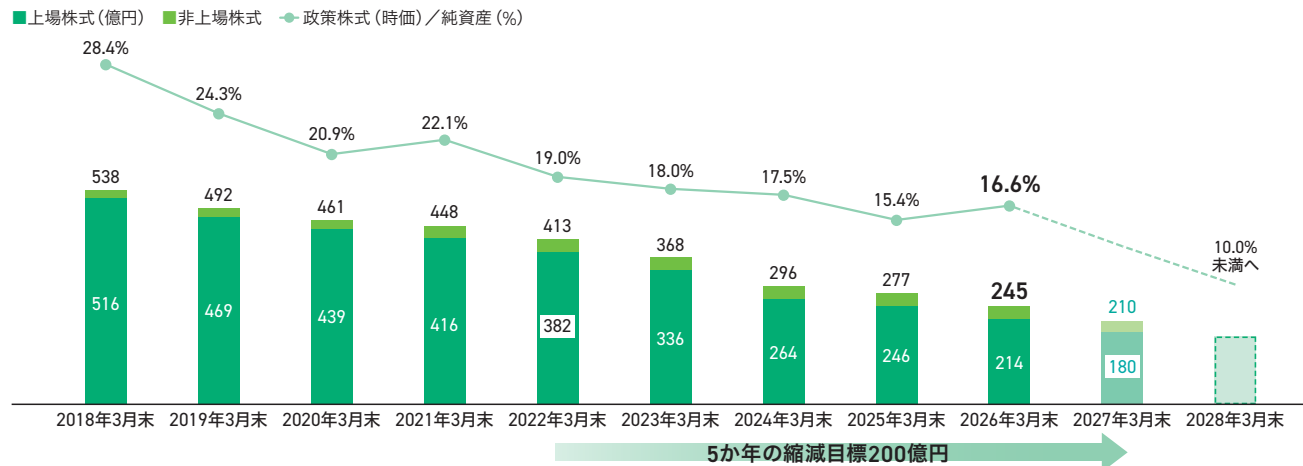
当行は、2022年3月末からの5年間で、上場政策保有株式の簿価残高を200億円（簿価ベースで半減）縮減する目標を掲げており、2026年3月末時点で進捗率は84%となっています。また、解消合意済まで含めた進捗率は100%を超え、目標水準を達成しています。

政策保有株式の時価が連結純資産額に占める比率は16.6%となっています。なお、中期経営計画では2028年3月末

までに10%未満とする目標を掲げています。

政策保有株式の縮減は、資本の有効活用につながり、成長分野へのリスクテイクを促す重要な施策です。一方で、地元関連企業の株式については、一定程度保有することで、株主としてのエンゲージメントを通じた地域経済への貢献も可能であると考えています。こうした観点を踏まえ、バランスを重視した取り組みを進めていきます。

政策保有株式（簿価）と純資産割合（時価）の推移



■積極的なIR活動を通じて、資本コストの低減をめざす

■IR活動・SR活動

当行は資本コストの抑制を目的に、市場関係者とのオープンで透明性の高い対話やIR活動の充実を図っており、情報の非対称性の低減に努めています。

IR活動では、機関投資家向けのラージIRやスモールミーティング、地元個人投資家向けの会社説明会などの定期的な取り組みに加え、2026年1月にはアナリスト向けに社外取締役が参加する座談会を初めて開催するなど、対話の幅を広げています。

海外機関投資家向けのIRにも積極的に取り組んでおり、海外でのノンディールロードショーは毎年複数地域で実施しています。

また、海外投資家との接点拡大に向けたコンテンツの充実にも取り組み、英語対応のIRコンテンツや英文開示資料の拡充を通じて、国内と遜色ない水準で情報開示を進めています。

これらの取り組みが評価され、2025年10月に公表された日本証券アナリスト協会「ディスクロージャー優良企業選定」制度では銀行部門で5位、地方銀行内で2位の評価をいただくことができました。

IR活動は、業績や経営戦略等を主体的に発信する場であるとともに、マーケットの意見やニーズを把握する重要な機会でもあります。今後もマーケットと向き合いながら積極的な活

動を展開していきます。

IR活動と並行して、SR活動にも積極的に取り組んでいます。機関投資家や議決権助言会社等との定期的な対話を通じて、当行の経営状況や課題認識の共有を進めています。

引き続き、コミュニケーションの充実を図り、企業価値向上につなげていきたいと考えています。

2026年3月期のIR実績

機関投資家向け	ラージIR 2回／スモールMTG 4回 施設見学会（深谷支店）／社外取締役座談会
海外投資家向け	3回：欧州（6月）米国（8月）アジア（2026年4月）
個人投資家向け	2回：高崎（8月）高崎（2月）
その他	1on1MTG、SRMTG…多数

詳しい情報はこちらをご覧ください。



英語サイト
（CEOメッセージ等）



IR活動の状況

■おわりに

収益構造の抜本的な転換や筋肉質な経営体制の構築により、「金利ある世界」という大きな転換点を的確に捉えることができ、過去最高益の更新やPBR1倍超えなど、一つの節目を迎えることができました。しかし、私たちは、ようやく次なる成長に向けたスタートラインに立ったに過ぎないと認識しています。

その次なる成長を加速させるのが、第四北越フィナンシャルグループとの経営統合です。地域のトップバンクである両グループが力を合わせることで、トップライン・シナジーを最大限に発揮し、地域に根差しながらも、広域かつ広範にチャ

レンジし続ける金融グループへと進化していきます。

～ 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 ～

このフレーズを合言葉に、両グループ一体となって変革に挑み続けます。ぜひ、これからも私たちの取り組みにご注目ください。

皆さまのご期待にお応えできるよう、一層努めてまいります。引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



TOPICS 社外取締役座談会を初開催

2026年1月に当行で初めてとなる社外取締役座談会を開催しました。当日は2名の取締役（近藤取締役、西川取締役）が登壇し、セルサイド、バイサイドのアナリストの皆さまとさまざまな観点から活発な質疑応答が行われました。

座談会で行われた対話（一部抜粋）

Q. 第四北越FGとの経営統合に関して、取締役会でどのような議論・意見があったか。

A. 単独でも成長してきたが持続的な成長には限界がある。相性が良い第四北越FGとの統合は、地域とともに次の成長を実現する判断だ。（近藤氏）

A. 成長加速に向けた決断として社外取締役は前向きな評価が多かった。社外取締役の提言もロジカルに生かした戦略的な判断だった。（西川氏）

Q. 地域の声はどのような変化があり、群馬銀行はどう対応してきたか。

A. 地域課題の声として人材確保難などが挙げられる。群馬銀行はパーパスを軸にしたコンサルティング営業を進め、地域に浸透している。（近藤氏）

Q. 社外取締役就任以降、若手・女性活躍でどのような変化があったか。

A. 就任当初、取締役会には同質性が高く、男性社会という印象だった。群馬銀行が多様性を尊重できるよう、人事制度や働き方について意識的に提言を重ねてきた。ジョブ型人事制度の導入など、提言がしっかり反映されていると評価している。（西川氏）



近藤氏



西川氏



詳細な座談会
の様子はこちら

社外取締役座談会

新たなステージへの挑戦

パーパスを起点に、経営統合で進化する群馬銀行



社外取締役
近藤 潤

社外取締役
大杉 和人

社外取締役
西川 久仁子

社外取締役
金井 沢治

中期経営計画「Growth with “Purpose”」の初年度を終え、パーパスを起点とした群馬銀行の歩みや取締役会の実効性を、社外取締役として評価しているのか。本座談会では、その客観的な評価を伺うとともに、第四北越フィナンシャルグループ（以下、第四北越FG）との経営統合という「新たなステージへの挑戦」を見据え、進化を続ける群馬銀行の課題や持続的な企業価値向上に向けた方向性について、忌憚のないご意見をいただきました。

■ 中期経営計画の進捗評価とモニタリングポイント

——まず、足元の状況をお伺いします。中期経営計画「Growth with “Purpose”」の初年度の進捗について、どのように評価していますか。

中計の進捗は順調、KPIのみにとらわれず
パーパス視点で達成度を図ることが重要

近藤 中計は、確かな手ごたえとともに進んでおり、その成果は目覚ましく、今後の息切れを心配してしまうほどです。当行の強みは、改革に伴う課題や歪みに対し、常に「対の施策」をセットで講じてきた点にあります。例えば、店舗網の見直しに

対しては「地区ガバナンス体制」を再構築し、現場の対応力を維持しました。また、収益性を重視する「RORA経営」の導入に対しては、数字ばかりに目が向いてしまうリスクを見越して、「パーパス」を策定しました。これにより、行員一人ひとりのなかに「お客さま本位」の判断基準がしっかりと根付いたと思います。これまで成長と課題解決を両立させてきた経験を踏まえ、現中計の進捗にも強い確信を持っています。

金井 近藤さんがおっしゃるように、数字の面では順調に推移しています。収益構造を大きく転換させてきたことに加え、「金利のある世界」への移行が追い風となり、利益が大きく伸びていることが主な要因です。ただし、中計の評価を問われた際に感じるのは、どうしても利益指標に目が行きがちだということです。

ここで、忘れてはならないのは、現中計は「パーパス」を起点としている点です。私は、「私たちは『つなぐ』力で地域の未来をつむぎます」という当行のパーパスが好きで、これこそが群馬銀行の存在意義そのものであると感じています。パーパスの達成状況を測るために、サステナビリティ指標や「つなぐKPI」を設定しましたが、「パーパスの実現に向けてどの程度進んでいるか」という視点で見ると、その進捗はまだ道半ばだと思います。

経営環境が好転したことで、中計で掲げた利益目標をはじめとした諸項目は計画よりも前倒しで達成しそうな勢いですが、そもそも中計の策定時に「何を目指したのか」を見失うことなく、パーパスとの関連性や地域貢献に関する指標についても、しっかりとモニタリングしていきたいと考えています。

大杉 金井さんは群馬銀行の「パーパス」が好きだとおっしゃいましたが、私は「大好き」なんです。パーパスはこれからの群馬銀行の舵取りを支える精神的バックボーンになると期待していますが、やはり「職員の一人ひとりにまで、いかに浸透させていくか」という点が今後の大きな課題です。

中計ではパーパスを起点に、「社会的価値と経済的価値の好循環の構築」を基本方針の一つに掲げています。地域のために群馬銀行が成長し、その成長が地域の発展につながっていくという考え方です。もちろん、コミュニティの利益（社会的

価値）と自らの利益（経済的価値）がコンフリクト（対立）する局面もあり得ます。しかし、その際は社会的価値を優先して追求することこそが、中長期的な当行の経済的価値の拡大にもつながります。そうした認識をふれずに持っているのは、「パーパス」という確かな拠り所があるからだと考えています。

良いときこそリスクに敏感になり 環境変化に適応すべき

西川 中計の数字は確かに順調です。そのうえで、少し視点を変えると、先を見据えながらスピード感を持って行動できているかという点では、なお工夫の余地があると感じています。特に預金については、昨今の金利上昇を背景に獲得競争が一段と活発となっており、当行も、この流れに、よりの確かつ迅速に対応していく必要があります。

若い世代を中心にネットを使いこなし、少しでも有利な条件の銀行を選ぶ動きが着実に広がっています。資金移動のハードルも非常に低くなっているからこそ、お客さまの動向を常に意識し、できるだけ先回りして対策を検討・実行していくことが大切です。

良いときこそリスクに敏感になり、スピード感を持って環境変化に対応していかなければなりません。同業他社だけに目を向けるのではなく、他業界や他地域、さらには海外にも視野を広げ、幅広い視点と高い視座をもって取り組んでほしいと思います。私は、社会的価値と経済的価値は本来一致すべきものだと考えています。地域の将来を見据え、「地域のために何を実現し、どのように稼いでいくのか」を徹底的に考え抜く、そのプロセスがあれば、両者は十分に両立し得るはずです。

■ 第四北越FGとの経営統合に対する期待と今後の注目点

——第四北越FGとの経営統合について最終合意が交わされました。統合の形態などについても明らかになってきましたが、統合に対する期待や注目点についてお聞かせください。

経営統合の初志に立ち返って経営をチェックする

金井 今回の統合の特長の一つは、救済的な統合ではなく、順調にビジネスを営んでいる地域のトップ銀行同士が手を組む点にあります。これは非常に大きな強みです。一方で、両社のビジネスが順調であるがゆえに、物事の本質が見えづらくなるリスクも否定できません。

統合において最も重要なポイントは、持株会社を100人規模とし、その機能を充実させてトップダウン経営を実践していくことにあります。ただし、グループ全体の収益が伸び続けている環境下では、当初企図した経営の姿から多少のズレ

が生じても、「問題はない」と見過ごしてしまう可能性もあります。だからこそ、私としては統合後も常に初志に立ち返り、「当初目指していたものは何か」を問い続けながら、その進捗を厳しくチェックしていくことが重要だと考えています。

互いの強みを貪欲に吸収して トップラインシナジーの実現を

大杉 重要なご指摘ですね。今回の経営統合が目指すのは、トップラインシナジーの最大化です。

当行は資本効率に優れ、第四北越FGは非金利業務に大

きな強みを持っています。両社が互いの強みを「いいとこ取り」する形でシナジーを創出し、トップラインを引き上げていく必要があります。そのためには、両社が相手の強みを貪欲に学び、吸収する姿勢が不可欠です。形式的な統合にとどまり、いつまでも「群馬銀行」と「第四北越FG」が別々のままで、トップラインシナジーなど出せるはずがありません。両社の融合をいかにマネジメントしていくか、この点が経営の大きな腕の見せどころだと考えています。

経営管理の手法を仕組み化する

西川 両社の融合を実現させるうえで強みとなるのが、当行のROEやRORAなどの指標に基づく経営管理です。経営統合の成否は、この経営管理の手法をグループ全体にどこまで浸透させられるかにかかっています。

経営管理とは、優れたノウハウをいかに「仕組み化」するかということです。例えば、第四北越FGは非金利業務に強いと言われていますが、なぜ強いのかを徹底的に分析し、「可視化」し「仕組み化」していく必要があります。

そうした仕組みが整い、成果が目に見える形で表れてくれれば、「第四北越FGの強みを群馬銀行でも再現できた」という成功体験となり、現場にとっても大きな自信と喜びになるはずです。これによって、両社が相互に収益を伸ばしていく好循環を生み出すことが重要だと考えています。

大杉 その仕組みを機能させるためには、相手の強みを貪欲に吸収しようとする姿勢だけでなく「謙虚さ」も必要です。順調な銀行同士の経営統合だからこそ、どうしても自分のやり方にこだわりがちになる可能性があります。謙虚な姿勢で相手から学び取ろうとすれば、好循環は必ず生まれてくるはずです。

■ ガバナンス（取締役会）の実効性に対する評価および課題

—— **ガバナンスの実効性についてはどのように評価していますか。例えば、経営統合などの重要なテーマについてどのような議論がなされましたか。**

**多様性が確保され
経営陣との緊張関係が維持できている**

近藤 ガバナンスについては、非常によく機能していると評価しています。実効性を高めるための仕組みが構築されており、PDCAサイクルを着実に回しています。取締役会の実効性評価においても、私たち社外取締役が述べた意見に対し、経営陣からのフィードバックや具体的な対応がしっかりと行われています。

また、社外取締役の多様性が確保されている点も強みで

す。バックグラウンドの異なる4名が、それぞれの経験と知識に基づき、本質を突いた議論を展開しています。経営陣とは適度な緊張感を伴う関係を維持できていると思います。

**経営の意思決定の論理性を
チェックするのがガバナンス**

西川 今回の経営統合について申し上げれば、取締役会で意見が大きく割れることはありませんでした。なぜなら、統合に至る判断やプロセスが非常にロジカルで納得できるも

**「金利のある世界」ではボリュームが収益に直結
若手行員を中心にプライシング能力を
磨き上げてほしい**



のであり、透明性も高かったからです。

2020年に「TSUBASAアライアンス」に参加し、2021年に第四北越銀行と「群馬・第四北越アライアンス」を締結しました。その流れの中で、当行の基幹系システムを今後どうするかという点も議論となりました。「このまま独自システムでもよいのではないか」との意見もありましたが、私は「今後起こりうるさまざまな可能性を念頭に、多角的に検討すべきだ」と申し上げました。

ガバナンスとは、経営の意思決定に対して、それがロジカルなプロセスを経てなされているかどうかを、きちんと確認することです。今回の経営統合については、そのプロセスを十分に確認できたため、特段の異論はありませんでした。

手段と目的の逆転がないかチェックする

金井 昨年もこの座談会で申し上げましたが、多くの経営者は「組織を大きくしたい」との思いを抱いています。今回の議論でも「時価総額1兆円企業を目指す」というビジョンが示されました。1兆円を目指すことは、海外投資家を含む資本市場でのプレゼンス向上という点で大きな意味がありま

す。ただし、それ自体が目的化してしまっは本末転倒です。「規模の拡大によって地域へのさらなる貢献につなげる」という、統合本来の目的を決して忘れることのないよう、社外取締役として今後も取締役会で問い続けていきたいと考えています。

社外取締役によるスモールミーティングを実施

大杉 当行では、1月に社外取締役によるスモールミーティングを初めて開催し、近藤さんと西川さんの2名が出席しました。参加したアナリストの方々からは、銀行の枠を超え、製造業やシステムの専門家としての忌憚のない本質を突いた説明に対して、高い評価をいただいています。実際、参加者から『社外取締役が経営陣に対して遠慮なく意見を述べている（ガバナンスが機能している）ことが確認できて非常に良かった』との反応も得られました。このように社外取締役を直接アナリストに対峙させる試みは、経営陣の自信の表れであると同時に、当行のガバナンスがしっかりと機能しているという何よりの証左だと言えます。

■ 群馬銀行が抱える課題および進むべき方向性

—— **群馬銀行が抱える課題を挙げるとするとどのようなことがありますか。今後進むべき方向性や群馬銀行が果たすべき役割についてもお聞かせください。**

**ボリュームの追求とデータの拡がり
生き残りへの鍵**

大杉 地方銀行に限らず、メガバンクも含めた金融機関に共通する問題として挙げられるのが、プライシング（価格設定）能力の低下です。

銀行にとっての「プライス（価格）」とは金利であり、商品・

サービスの価格そのものであると同時に、収益を左右する最も重要な要素の一つです。しかし、日本ではバブル崩壊以降30年以上にわたり物価上昇率は実質ゼロで推移し、「金利のない世界」が続いてきました。その結果、金利を戦略的に設定する能力が業界全体として鈍ってしまっているのではないかと懸念しています。

当行の今後の課題は、「金利のある世界」において、いか

**パーパスの実現はまだ道半ば
目先の収益に満足せず
初志を貫いてほしい**





DXやAIをいかに業務に取り込むか 地域のサステナブルな未来に向け 真の実力を備えてほしい

に適正な利益を確保していくかです。「金利のある世界」ではボリュームが収益に直結します。第四北越FGとの経営統合は、その意味で極めて理にかなった経営判断ですが、一方で、若手行員の多くは利上げ交渉の経験が乏しい状況です。彼らのプライシング能力をいかに磨き上げていくかが鍵であり、それができれば、収益競争においても優位に立てるはずです。

西川 地方銀行のミッションは、言うまでもなく地域を活性化させ、持続的な発展に貢献することです。

私は経営におけるシステム活用を重視しており、その目線で考えると、やはりDXやAIを当行の業務にいかに組み込み、地域をサステナブルにしていけるかが大きな課題だと感じています。例えば、当行も群馬県の中小企業支援、DX支援を掲げていますが、いまやAIを使えば誰でもホームページなどは作れる時代です。そうした中で、本当に地域のDXをどう進めていくのか、表面的な支援ではなく、当行自身が「真の実力」を備えていかなければなりません。

また、AIは学習データの量と質がアウトプットの精度に直結します。第四北越FGとの経営統合により、今後は新潟県のデータも加わります。都会を地盤としない、群馬と新潟という地方をベースにした新金融グループだからこそ、両地域のデータを持ち寄ることで、「地域にふさわしい経営とは何か」をデータに基づいて考え抜くことができます。これにより、都市部に偏らない地域に密着した分析が可能となり、より実効性のある施策を立案できるようになります。そうした先進的な視点を持って発想し、「地域に根ざした経営のあり方をデータから描ける群馬銀行」へと進化していくことを期待しています。

地元金融機関を含めた リーダーとしての自覚と行動を

近藤 当行のような地方銀行は、「地域で果たすべき役割」を深く考え、実行に移すことが重要だと思います。例えば、さきほど

西川さんがおっしゃったAIの視点で言えば、取引先の中小企業がAIを活用して生産性を高められるよう、当行の行員が技術や活用法を深く理解し、具体的にアドバイスできるレベルを目指してほしいと思います。また、地元金融機関のリーダーとしての自覚も欠かせません。単独での事業継続が難しい小規模事業者を束ね、「地域の管理部門」のような機能を作ること、群馬県内における事業者全体の生産性を引き上げることができず。信用金庫や信用組合とも連携し、当行がリーダーシップを発揮していくことを期待しています。

トップのリーダーシップだけに頼らない 長期目線のサクセッションと人材育成を

金井 当行の今後の成長と地域貢献の鍵を握るのは「人」であり、サクセッション(後継者育成)と人材育成をどのように進めるかが極めて重要です。現在の群馬銀行は、頭取の力強いリーダーシップのもと着実に前進しており、現体制への信頼感は揺るぎません。一方で、いずれ訪れるバトンタッチを見据えると、リーダーが強い組織であるほど、次世代へのつなぎ方を丁寧に考えていく必要があります。トップの強みを活かしつつ、次代を担う中堅層の力をこれまで以上に引き出していくことが、今後の重要なテーマになると考えています。

大杉 その点については、われわれ4人の共通認識として、行内の風通しの良さやコミュニケーションが円滑に行われているかどうかを、日頃から注視していく必要があると考えています。

金井 サクセッションや人材の重要性については、指名諮問委員会でも議論を重ねており、頭取からも将来の経営人材の育成について説明を受けています。候補となるみなさんが真のリーダーへと成長していくかどうかは、社内外の関心も高いテーマであり、今後もその進捗をしっかりと注視していきたいと考えています。

■さらなる企業価値向上に向けて、社外取締役として果たすべき役割

——最後に、さらなる企業価値向上に向け、社外取締役として果たすべき役割についてお聞かせください。

外部視点を持ったクリエイティブ・ディスカッションで
群馬銀行の企業価値向上に貢献する

金井 私たち社外取締役が意見を述べ、問題提起をする環境は、とてもよく整備されていると感じています。そのうえで、私は、そのフレームワークに則りつつも、外部の視点を持つ「異分子」として、時には小さな「石」を投げかけてみて、それが組織にどのように吸収されるのか、もしくはどのように反応が返ってくるのかをしっかりとモニタリングしていきたいと考えています。

大杉 社外取締役の役割は「監督」と「助言」ですが、私たちにしかできないより本質的な役割は「監督」だと考えています。社内取締役は通常の場合、経営トップとの間に執行面での上下関係があるので、社内取締役が経営トップに対する「監督」機能を適切に果たすことは実際にはなかなか難しいでしょう。「監督」とは、突き詰めて言えば、権威や権力に臆することなく「それは間違っている」ときちんと指摘するこ

とです。この軸を決してぶらすことなく、これからも言うべきときはしっかりと意見を述べていきたいと考えています。

一方で、平常時には「群馬銀行の企業価値をいかに高めていくか」という点において、経営陣と同じ方向を向き協調して取り組んでいきます。その際、重要となるのは、議長である頭取のチェアマンシップです。私たち社外取締役もそれに応え、企業価値向上につながる知恵をしっかりと提供していきたいと思います。

西川 群馬銀行をよりよい銀行にしていくための「クリエイティブ・ディスカッション(創造的な議論)」の場が取締役会であると考えています。その中で、自分のスキルや強みを活かしつつ、グローバルな視点や他業界の見方など、さきほど金井さんがおっしゃった「石」に相当するさまざまな観点を遠慮せずに投げこんでいきたいと思います。ときには耳の痛いことを指摘する場面もあるかと思いますが、経営陣との信頼関係を前提に、銀行をさらによくしていくための建設的な議論を重ねていきたいと思います。

——退任される近藤様からは、これからの群馬銀行への応援メッセージをお願いします。

経営統合を地方創生へのエンジンに

近藤 退任後も当行を大いに応援していきます。この10年で他行を圧倒するスピードで改革を成し遂げられました。そのうえで、第四北越FGとの統合により、従来の地銀にはない

地方創生への挑戦がいよいよ始まります。

統合後の新金融グループがこれまで以上に大きな役割を果たし、地域経済を牽引する新たなエンジンとなることを心から期待しています。

経営統合は相手へのリスペクトが重要 地域のリーダーとしての自覚を強く持ち 新たな地方創生に挑戦してほしい



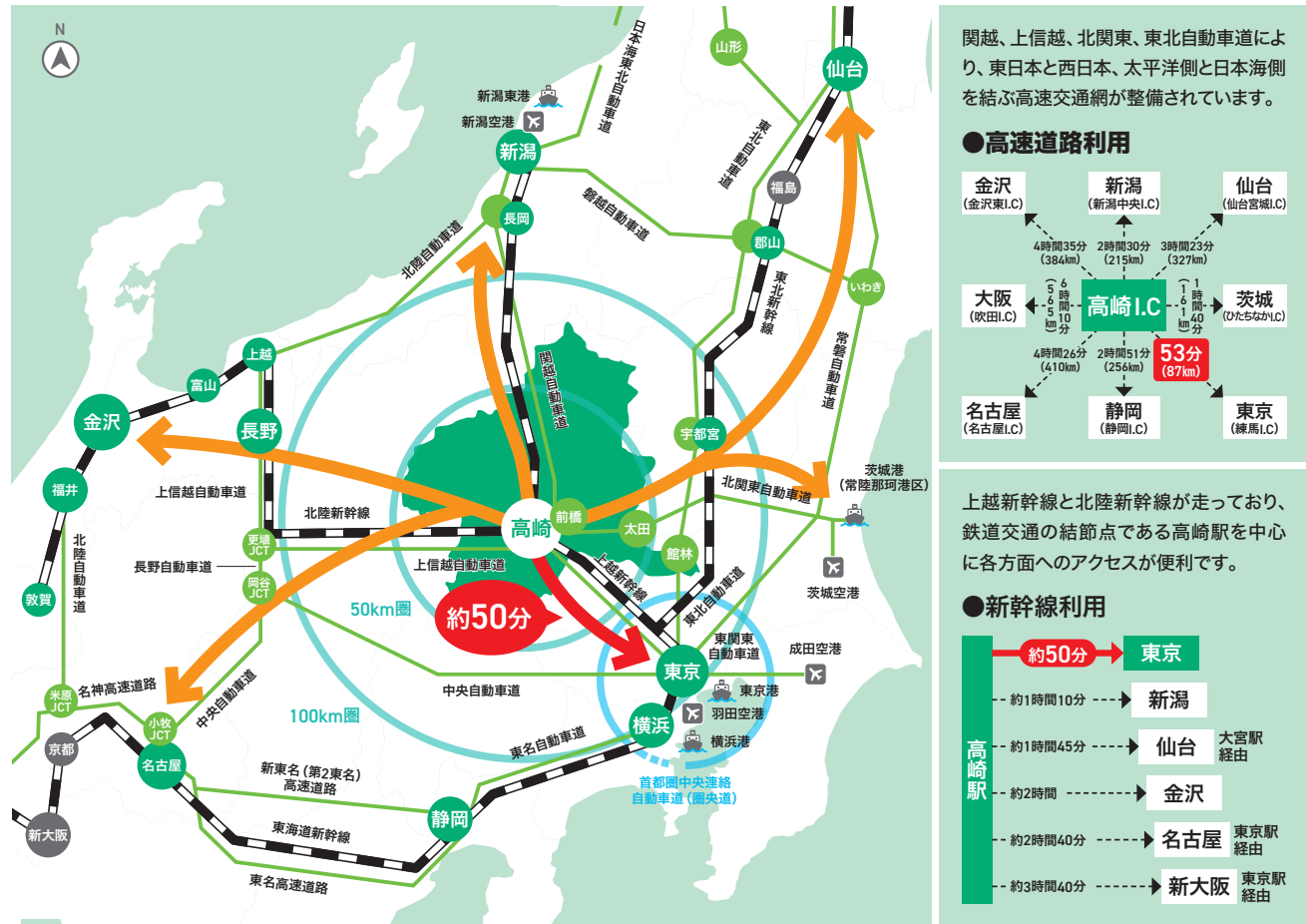
2 群馬銀行グループの価値創造ストーリー

群馬県の強み

■首都圏への好アクセスと恵まれた自然環境

■交通の要衝としての群馬県

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



■恵まれた自然環境

過去107年間で震度4以上の地震発生は78回と関東一少なく、自然災害等による罹災世帯数は全国で最も低い水準となっています。

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

震度4以上の地震発生回数

(1919/1/1～2026/3/31)

順位	都道府県	発生回数
1	群馬県	78回
2	神奈川県	122回
3	埼玉県	166回
4	千葉県	243回
5	栃木県	252回
6	茨城県	405回
7	東京都	580回

出所：群馬県「群馬県のIR資料」(2026年5月)

自然災害等による罹災世帯数

(2014～2023)

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

日照時間(年間)

(2024年度)

順位	都道府県
1	高知県
2	群馬県
3	埼玉県
4	静岡県
5	愛知県

イントロダクション

① マネジメントメッセージ

② 群馬銀行グループの
価値創造ストーリー

③ 群馬銀行グループの
実行戦略

④ 持続的な成長を支える経営基盤

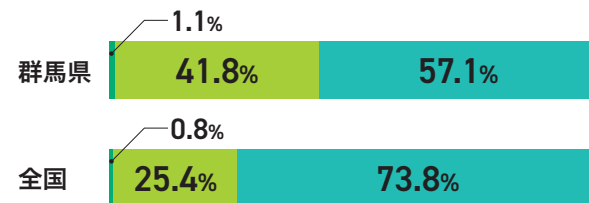
データ・セクション

■群馬県経済を牽引する製造業

発達した交通網、安定した気候、自然災害の少なさ、長い歴史で築かれた基盤技術などにより、ものづくり産業が発展しています。

産業別名目県内(国内)総生産割合(2023年)

■第1次産業 ■第2次産業 ■第3次産業



工場立地件数

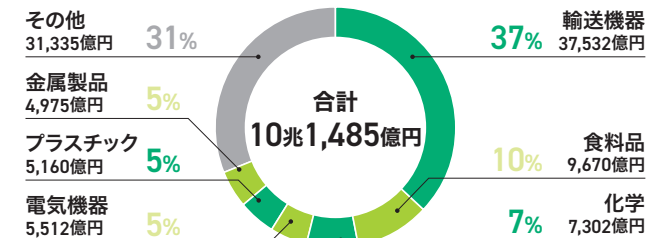
38件 全国 第8位(2024年)

工場立地件数は毎年上位

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
順位	4位	4位	4位	6位	4位

出所：群馬県「群馬県のIR資料」(2026年5月)

製造品出荷額等(2023年)



■魅力ある観光資源

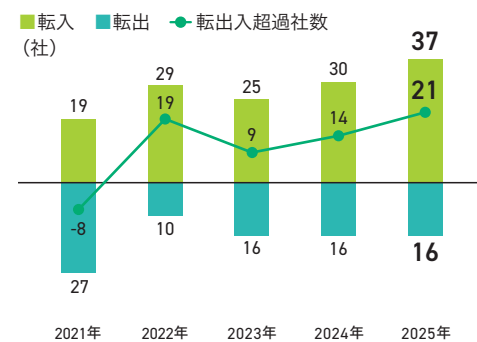
- ・温泉地の数は98か所と関東で1位、全国では8位。
- ・世界遺産「富岡製糸場と絹産業遺産群」。
 - 日本初の官営模範器械製糸工場として操業開始。産業遺産としては、国内初の国宝。
- ・豊富な水資源を生かした「水力発電」の最大出力は全国6位。



出所：環境省「令和6年度温泉利用状況」、経済産業省 電力調査統計表2025年度(都道府県別発電所数、出力数 2026年2月)

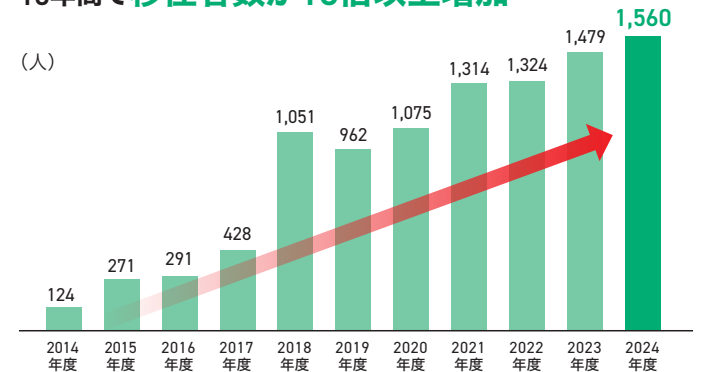
■群馬県の主要データ

群馬県への転入企業数(37社)は過去2番目に多く、4年連続で転入超過



出所：帝国データバンク「群馬県・『本社移転』動向調査(2025年)」

2年連続で移住希望地ランキング「1位」獲得 10年間で移住者数が10倍以上増加



出所：群馬県「群馬県のIR資料」(2026年5月)

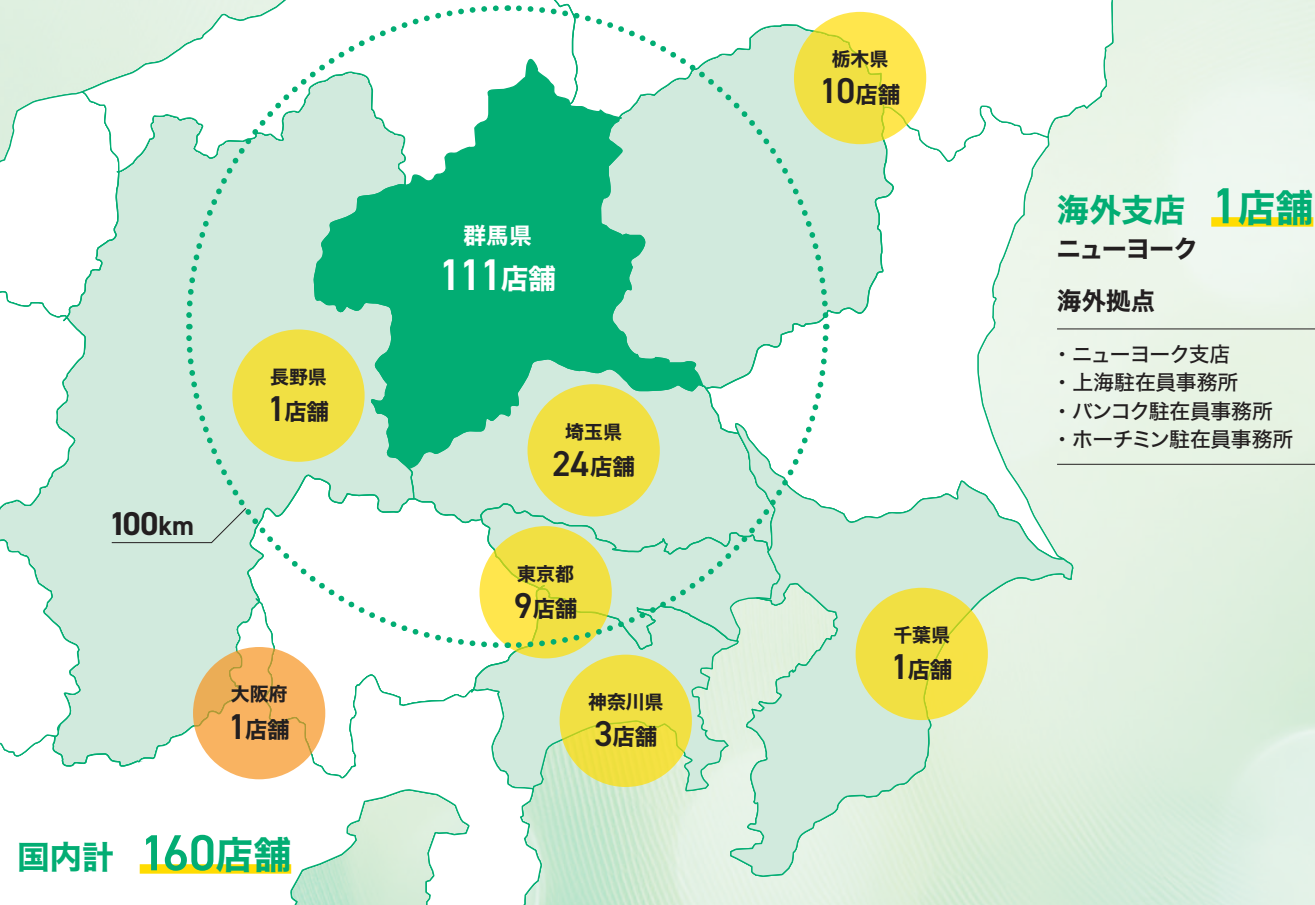
群馬銀行グループの強み

■ 国内外における充実した店舗・拠点ネットワーク

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

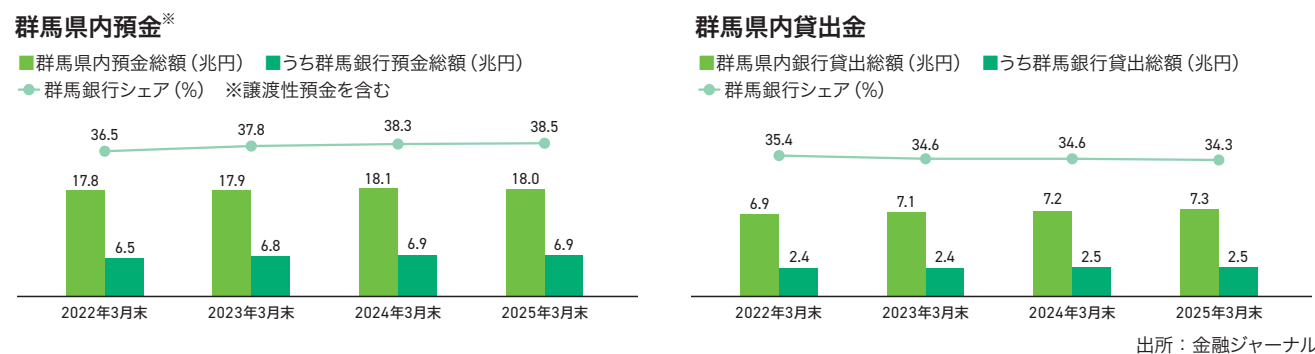
関東一円に広がる店舗網

地元企業の首都圏進出や、首都圏からの企業誘致をサポート



■ 強固な顧客基盤

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



■ 群馬銀行グループの連携

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



※2027年3月末を目途に業務終了予定

■ 健全な財務基盤

RORA 経営の実践により、地銀トップクラスのROEと低位なOHRに示される、高い経営効率性を有しています。（以下データは、2026年3月期または2026年3月末）

自己資本	地銀上位の収益力	低い経費率（効率的な経営）
総自己資本比率（連結）	親会社株主に帰属する当期純利益	OHR
15.13%	588億円	45.7%
普通株式等Tier1比率（連結）	ROE（連結）	健全な貸出資産
13.58%	10.0%	不良債権比率（連結）
	RORA	1.19%
	1.48%	

群馬銀行グループの価値創造プロセス

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

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

マテリアリティ パーパス実現に向けた重点課題

地域経済の持続的発展

人口減少・少子高齢化への対応

DXへの対応

地球環境の保全と創造

人的資本の充実

確固たるガバナンスの構築

インプット

強み ▶ P.32、33

財務資本

2026年3月末現在

預金残高 8兆5,710億円
貸出金残高 7兆2,261億円
連結総自己資本比率 15.13%

人的資本

従業員数(連結) 2,899人
中途採用比率 39.6%
専門資格保有者数※ 308人

※ 中小企業診断士、FP1級、証券アナリスト、公認AMLスペシャリスト、高度情報処理技術者等の保有者の合計

知的資本

圧倒的なシェアがもたらす情報力
メインバンクシェア※ 44.45%

※ 出所：帝国データバンク「群馬県・『メインバンク』動向調査（2025年）」

社会関係資本

国内外の広域ネットワークが支える強固な顧客基盤
国内店舗数 160店舗
国外拠点数 1店舗 3駐在員事務所

自然資本

全国第2位の日照時間と強固な事業継続性が育む豊かな自然資本とGXの可能性

日照時間(年間) 全国第2位(2024年)
※ 出所：群馬県「群馬県のIR資料」(2026年5月)

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

基本方針Ⅰ 社会的価値・経済的価値の 好循環の構築

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を両立した
営業活動を通じて、ソリューションの
幅の拡大や質の向上に取り組む
(フルスペックアプローチの実践)

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
地域課題の解決に資する
取り組みを促進し、
収益の拡大につなげていく

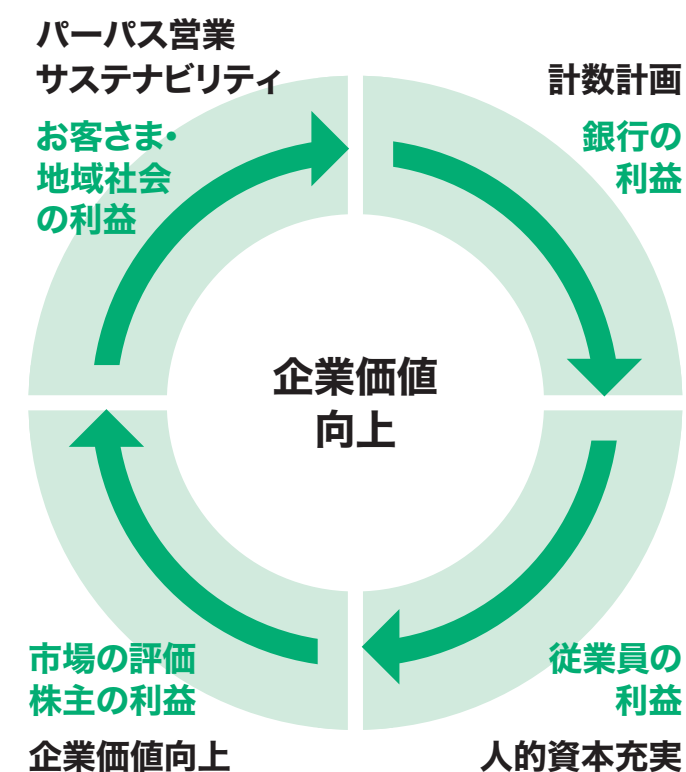
+

基本方針Ⅱ 持続的な成長を支える 事業基盤の強化

戦略テーマ

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

アウトカム



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

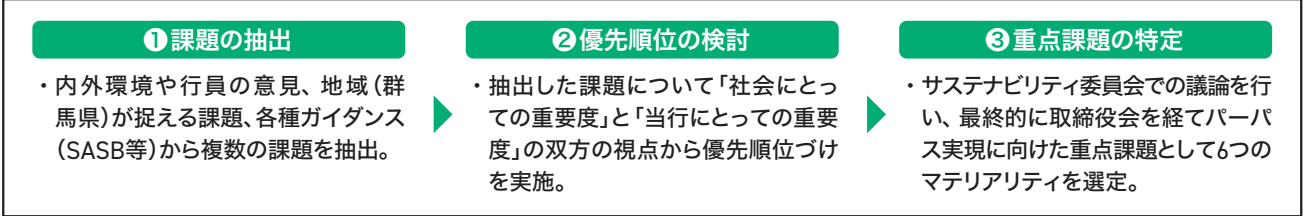
マテリアリティ(パーパス実現に向けた重点課題)と取り組み

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

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

サステナビリティ方針 ▶ P.64

■マテリアリティの特定プロセス



			サステナビリティ指標				
マテリアリティ	機会とリスク	中期経営計画における主な取り組み	項目	2027年度目標 (中計最終年度)	長期的目標	2025年度実績 (中計初年度)	中計期間中の 進捗率
地域経済の 持続的発展	機会 - お客さまの経営課題の多様化、高度化によるソリューション提供機会の増加・拡大 リスク - 社会・産業構造の変化への対応の遅れによるお客さまの事業停滞・業績悪化や地域経済の低迷	- 最適な価値提供を目的としたセグメント戦略に基づく営業体制の再編 「つなぐプロセス」を起点としたゴール・ニーズベースの営業活動深化 - 事業承継・脱炭素・人材不足・DXなど地域課題解決に資する営業力強化 - 地域産業の活性化やスタートアップ企業との連携強化 - 自治体や大学など連携協定先との協業による地域課題解決 など	法人のお客さま1先あたりの 労働生産性指数 ※ 2024年度末時点を100として推移を開示	108.0 2024年度比 8%増	年率2.5%の 増加を継続	104.7 2024年度比 4.7%増加	58.7%
DXへの対応	機会 - デジタル化の進展による新たなニーズへのコンサルティング提供機会の増加 - 非対面チャネルでの新たなお客さまとの接点機会の増加や業務効率化による生産性向上 リスク - 急速に進展するデジタル化社会への対応の遅れによる当行のサービスの競争力低下	- キャッシュレス×情報を起点とした地域エコシステム構築 - デジタルを活用した顧客接点の強化・チャネル連携 - 行内業務の集中化・事務レスへの取り組み - デジタルマーケティングの強化 - AIの活用強化 など					
人口減少・ 少子高齢化 への対応	機会 - 人生100年時代に対応する新たな金融商品やサービスの提供機会の増加 リスク - 人口減少・少子高齢化の進展に伴うお客さまの減少 - 各世代の多様化・高度化するニーズに対応できないことによる当行の競争力低下	- 個人コンサルティング体制の再編と銀証連携の強化 - 富裕層向けの提案力強化や相続関連業務の強化 - 資産運用立国に向けた投資の裾野拡大とストック収益の増強 - 住宅ローン推進を起点とした資産形成層との取引拡大 - 預金やローン取引拡大に向けたマス層向けマーケティングの高度化 など	個人のお客さま1人あたりの 金融資産残高指数 ※ 2024年度末時点を100として推移を開示	108.0 2024年度比 8%増	年率2.5%の 増加を継続	103.6 2024年度比 3.6%増	45.0%
地球環境の 保全と創造	機会 - 脱炭素や生物多様性などへの対応を支援するための新たな金融商品やサービスの提供機会の増加 リスク - 自然災害などの発生や各種規制などの強化によるお客さまの事業停滞・業績悪化 - 十分な情報開示を行っていないと判断された場合の当行のレピュテーション低下	- サステナブルファイナンスを軸とした資金提案やソリューション提案 - 脱炭素関連のソリューション／ファイナンスメニューの拡充 - 自然資本・生物多様性など新たな課題への対応 - ぐんぎん財団を通じた環境保全活動支援 など	当行の温室効果ガス排出量	ネットゼロ(2030年度)		3,212t-CO ₂ 2013年度比 ▲71.3%	—
			お客さまの温室効果ガス 排出量前年比削減率	継続的に削減		▲1.5%	—
人的資本の 充実	機会 - 多様な人材の活躍推進による人材確保や企業風土の醸成、人的資本の最大化 - 人的資本の充実による新たな価値の創造 リスク - 多様な価値観や柔軟な働き方への対応ができていないことによる従業員のモチベーション低下や人材の流出	- 経営戦略と連動した人財ポートフォリオ構築 - ジョブ型人事制度に基づく採用・育成・キャリア支援の実践 - ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進 - 役職員のWell-being向上への取り組み など	従業員の エンゲージメント指数 ※ 2024年度末時点を100として推移を開示	継続的に向上		102.8	—
確固たる ガバナンスの 構築	機会 - 意思決定の迅速化と組織効率の向上などによる収益基盤の多様化・強化 - 透明性と信頼性の向上による顧客満足度の向上 リスク - ガバナンス不全による当行の社会的信用の失墜や業績悪化 - 意思決定の遅延と資本効率の低下	- 経営戦略と連動した組織設計やグループガバナンスの強化 - サイバーセキュリティの強化 - オペレーショナル・レジリエンス確保に向けた取り組み - コンプライアンス最優先の業務運営 - ステークホルダーとのコミュニケーションの充実 など		—			

中期経営計画について ～「Growth with “Purpose”」～

2019

前々中期経営計画 Innovation 新次元

6年間の「Innovation (改革)」を経て成長をつかむ

基本方針1

3つの改革による
経営プラットフォームの転換

基本方針2

ビジネスモデルの進化による
高度な価値実現

6年間の「Innovation (改革)」を通じた成果と課題

営業プロセス	成果	パーパスに基づく営業活動の定着、非金利業務利益の増強
	課題	金利環境の変化を捉えた収益の最大化とリスク管理の強化
デジタル・チャンネル	成果	デジタルチャネル等の基盤整備やキャッシュレスの取り組み進展
	課題	デジタル基盤の整備進展と、データ活用によるDX本格化への取り組み強化
人的資本	成果	ジョブ型人事制度の導入による適所適材のポスト登用の進展
	課題	人的資本の最大化に向けた人材育成や、専門人材等の採用強化
環境・脱炭素	成果	当行の温室効果ガス排出量やサステナブルファイナンス実行額ともに計画を上回り推移
	課題	顧客の温室効果ガス排出量削減に向けたソリューション提供の強化
新事業	成果	投資専門子会社を通じたベンチャー投資や事業承継支援の取り組みが進展 コンサルティング子会社による人材紹介、地域商社・マーケティング事業の開始
	課題	既存事業の収益力強化と社会課題の解決に資する新事業の展開

2022

前中期経営計画 Innovation for “Purpose”

基本方針1

「つなぐ・つむぐ」の基盤となるデジタル戦略の遂行

基本方針2

5つの改革による「つなぐ」力の強化

基本方針3

「つなぐ」力の発揮により未来を「つむぐ」

2025

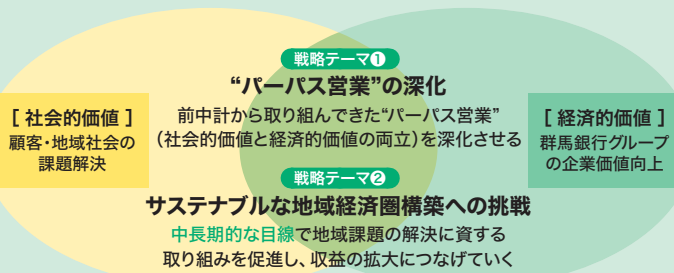
現中期経営計画 Growth with “Purpose”

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



基本方針Ⅱ

持続的な成長を支える事業基盤の強化

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

目指す未来

地域社会と 群馬銀行グループの 持続的な発展

2021年11月 パーパス制定：

私たちは「つなぐ」力で 地域の未来をつむぎます

2019年度			2020年度			2021年度			2022年度			2023年度			2024年度			2025年度			2027年度		
コア業務純益 (億円) (投資信託解約損益除き)			300			306			368			399			454			555			711億円		
非金利業務利益 (億円)			171			191			205			210			242			256			293億円		
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (億円)			222			135			264			279			311			439			588億円		
OHR (%)			65.1			64.4			60.0			56.6			53.4			49.6			45.7%		
ROE (%)			4.4			2.6			4.9			5.3			5.7			7.7			10.0%		

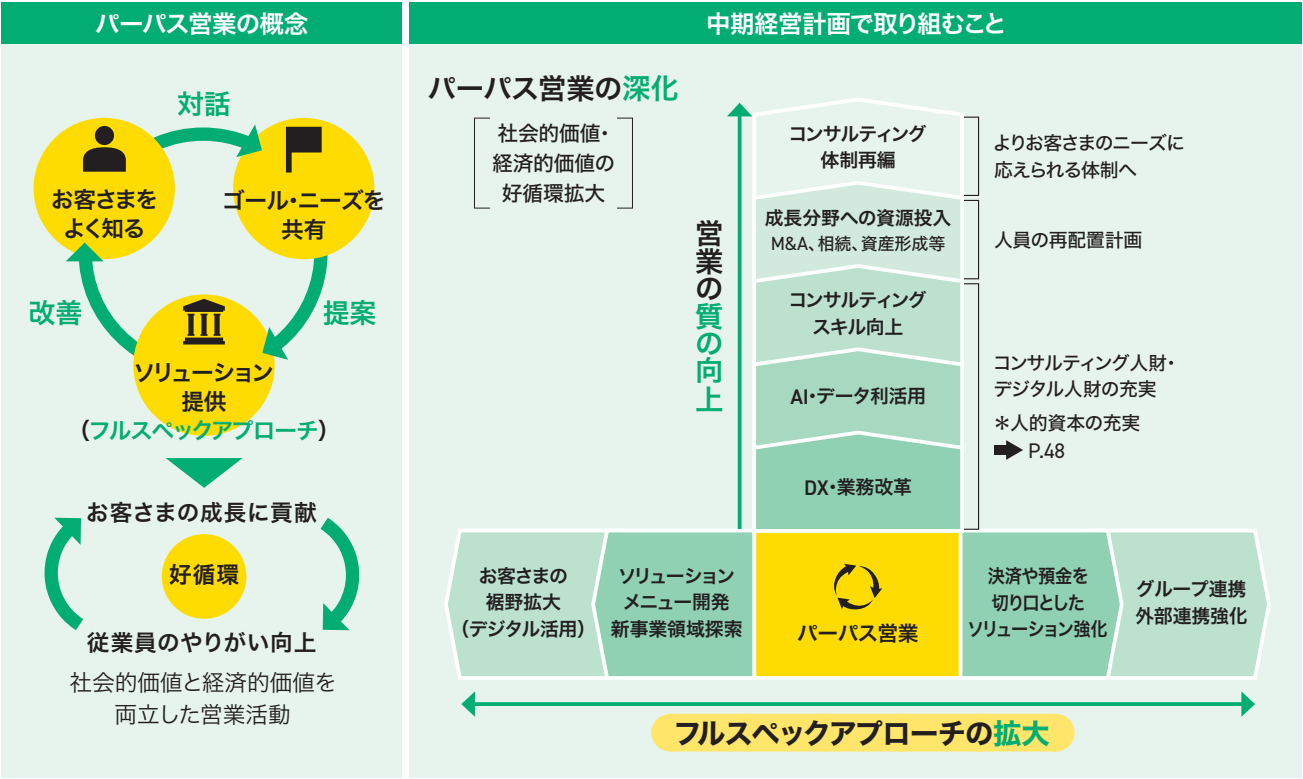
バックカスティング

■ 中期経営計画 基本方針Ⅰ 社会的価値・経済的価値の好循環の構築

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

戦略テーマ① パーパス営業の深化

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



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

項目	内容	目標	26/3期実績	進捗率	補足説明
お客さまの事業を未来に「つなぐ」	事業承継課題解決件数（3年間累積）	1,500件	754件	50.3%	事業承継に資する課題解決により収益化した案件数
	ビジネスマッチング件数（3年間累積）	4,000件	1,978件	49.5%	当行グループ会社間のマッチング除く
	人材紹介件数（3年間累積）	350件	165件	47.1%	「片手型」または「両手型」で成約になった件数
お客さまの資産を未来に「つなぐ」	住宅ローン実行額（3年間累計）	3,500億円	1,634億円	46.7%	住宅ローンの実行額
	無担保消費者ローン残高（2028/3月末時点）	1,000億円	870億円	37.0%	マイカーローンなど無担保消費者ローン貸出残高
	預かり金融資産残高（2028/3月末連結）	16,000億円	14,870億円	67.5%	ぐんざん証券を含む
	うち投資信託残高（2028/3月末連結）	7,000億円	5,499億円	40.3%	ぐんざん証券を含む
	積立投信契約月額（2028/3月末時点）	60億円	31億円	4.3%	ぐんざん証券を含む
	NISA口座稼働先数（2028/3月末時点）	10万先	6.4万先	5.6%	NISA口座保有先のうち残高がある先（ぐんざん証券含む）
豊かな環境・社会を未来に「つなぐ」	相続関連支援件数（3年間累積）	2,000件	546件	27.3%	遺言信託・遺産整理業務の成約件数
	サステナブルファイナンス実行額（3年間累計）	12,000億円	4,535億円	37.8%	環境・社会課題解決を資金使途とする投融資実行額
	脱炭素化支援件数（3年間累積）	1,000件	440件	44.0%	脱炭素化に関する支援により収益化した案件数
地域のお金を「つなぐ」	キャッシュレス取扱高（2028/3月期）	3,500億円	2,915億円	30.3%	群銀カードの決済取扱高

※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

戦略テーマ② サステナブルな地域経済圏構築への挑戦

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

当行が考えるサステナブルな地域経済圏（エコシステム）

当行グループが地域のハブとなり、地域内外のヒト・モノ・カネ・情報といった資源をつなぎ、地域の経済活動の好循環を築くこと

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

地域産業の持続性を高めるエコシステム

地域の基幹産業への支援強化やスタートアップ、事業承継への取り組み

- 地域事業者との組成ファンドを通じたエコシステムの構築。業種・テーマに応じて複数のファンドを組成
 - ➡ 「Gunma Green Growthファンド」の設立（建設業）。
 - 「群馬サステナブルファンド」の設立（観光業）。
- 外部ファンドへの出資を通じて、スタートアップ企業との連携を開始
 - ➡ 地域企業とのコラボレーションによりイノベーション創出を目指す。

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り組み

- 第四北越銀行と共同により人事労務関係を対象としたBPO[※]サービス開始を検討
 - ➡ 給与計算などの受託を通じて、地域の労働力不足への対応や業務効率化・生産性向上を図る。
- TSUBASA行や県内金融機関との事務共通化・集約化検討
 - ➡ バックオフィス業務の集約により、地域全体の業務効率化を図る。

※Business Process Outsourcingの略で、企業の業務プロセスの一部を外部企業へ委託すること

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

- 地域のキャッシュレス化に向けた取り組み
 - ➡ 事業者間決済のデジタル化に向けた新たなサービスの導入（「Biz Pay請求書カード払い」）。
 - ➡ 「ぐんざんビジネスデビット」の取扱開始。
 - ➡ 地域事業者との連携による「デビットカード」利用者を対象としたキャンペーンの実施。
- 群馬県内地方公共団体におけるキャッシュレス利用促進
 - ➡ 口座振替受付のWEB化（群馬県内30市町村／35市町村に対し支援実施）。
 - ➡ コーポレートカードを活用した行政事務効率化支援。

■ 中期経営計画 基本方針Ⅱ 持続的な成長を支える事業基盤の強化

基本方針Ⅱで掲げる社会的価値と経済的価値の好循環を構築し、持続的な成長を遂げていくためには、その原動力となる当行グループの事業基盤を強化していく必要があります。そこで、2つ目の基本方針として「持続的な成長を支える事業基盤の強化」を掲げ、6つの戦略テーマに重点的に取り組んでいきます。

6つの重点テーマ	掲載ページ
① DX・業務改革の推進	P.46
② データ利活用の強化	P.46
③ 人的資本の充実	P.48
④ “RORA経営”の実践	P.56
⑤ ガバナンスの高度化	P.80
⑥ グループ連携・外部連携の強化	P.58、60

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

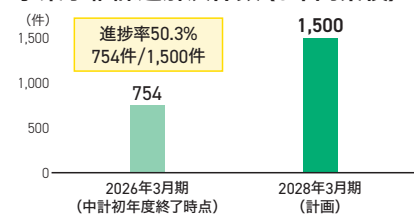
ニーズに対し、当行の取引先や外部提携先、アライアンスの広域ネットワークを活用した他行の取引先とのマッチングに取り組んでいます。

人材紹介

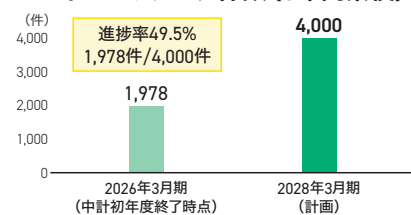
地域企業は、人手不足・後継者難に加え、変化する事業環境への対応が大きな課題となっています。これらの経営課題の解決を人材確保の面から支援するため、当行は、2020年1月に「有料職業紹介事業」の許可を取得し、人材紹介業務を開始しました。現在は、グループ会社のぐんぎんコンサルティングが人材ソリューション事業を行っています。経営幹部や、経営課題解決に必要な専門人材などのニーズに応えることにより、地域企業の成長や生産性向上の実現を目指しています。

実績

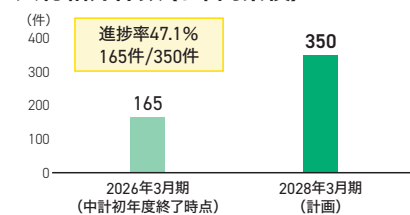
事業承継課題解決件数（3年間累積）



ビジネスマッチング件数（3年間累積）



人材紹介件数（3年間累積）



補助金／税制優遇サポートサービス

経営革新等支援機関として、有益な補助金などの情報を提供するとともに、補助金申請書の作成ニーズがある取引先に対し、申請書作成支援に取り組んでいます。申請書作成支援と併せて、補助金活用における入口（応募申請）から出口（事業化状況報告）までのトータルサービスを行う「補助金採択後支援」を提供しています。また、国や地方公共団体に提出する税制優遇に関する申請書などの作成を支援する「税制優遇申請支援」も提供しています。

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。

金融円滑化・経営改善支援

当行は営業店と本部が一体となり、金融の円滑化や経営改善支援に取り組んでいます。審査部審査業務室が中心となり、取引先に対する経営改善計画策定に関する支援や助言を行うとともに、支援にあたっては、中小企業活性化協議会、地域経済活性化支援機構などの外部機関や外部専門家とも連携し、支援の実効性を高めています。また、グループ会社のぐんぎんコンサルティングやぐんま地域共創パートナーズとも連携し、取引先の経営状況に応じ、再生ファンドや資本金借入金などの手法を活用した抜本的な再生支援にも取り組んでいます。

「経営者保証に関するガイドライン」への取り組み状況

経営者保証については、「経営者保証に関するガイドライン」（2013年12月5日「経営者保証に関するガイドライン研究会」により公表）の趣旨を十分に踏まえ、お客さまと保証契約を締結する場合、お客さまから既存の保証契約の見直しのお申し入れがあった場合、およびお客さまが保証債務の整理を申し立てられた場合などには、本ガイドラインに基づき、誠実かつ柔軟に対応するよう努めます。また、保証契

約の締結にあたっては、何が十分でないために保証が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるのかをお客さまに具体的に説明し、理解を得よう努めます。さらに、当該対応が当行の融資償行として浸透・定着するよう努め、担保・保証に過度に依存しない融資に取り組んでまいります。2026年3月末までの取組状況は、以下のとおりです。

	2023年度 上期	2023年度 下期	2024年度 上期	2024年度 下期	2025年度 上期	2025年度 下期
新規融資件数(無保証)	7,479件	7,677件	8,077件	8,432件	8,636件	8,064件
新規融資件数	10,956件	10,604件	10,648件	10,632件	11,310件	10,227件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	68.3%	72.4%	75.9%	79.3%	76.4%	78.9%
事業承継時の保証契約割合（前経営者・後継者双方）	0.4%	0.0%	1.4%	0.3%	1.0%	0.6%
同（前経営者のみ）	54.9%	59.0%	65.4%	57.9%	64.5%	64.1%
同（後継者のみ）	34.2%	30.0%	21.3%	29.0%	22.2%	24.8%
同（双方保証求めず）	10.5%	10.9%	11.8%	12.8%	12.2%	10.6%

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

TOPICS 法人預金増強に向けた取り組みについて

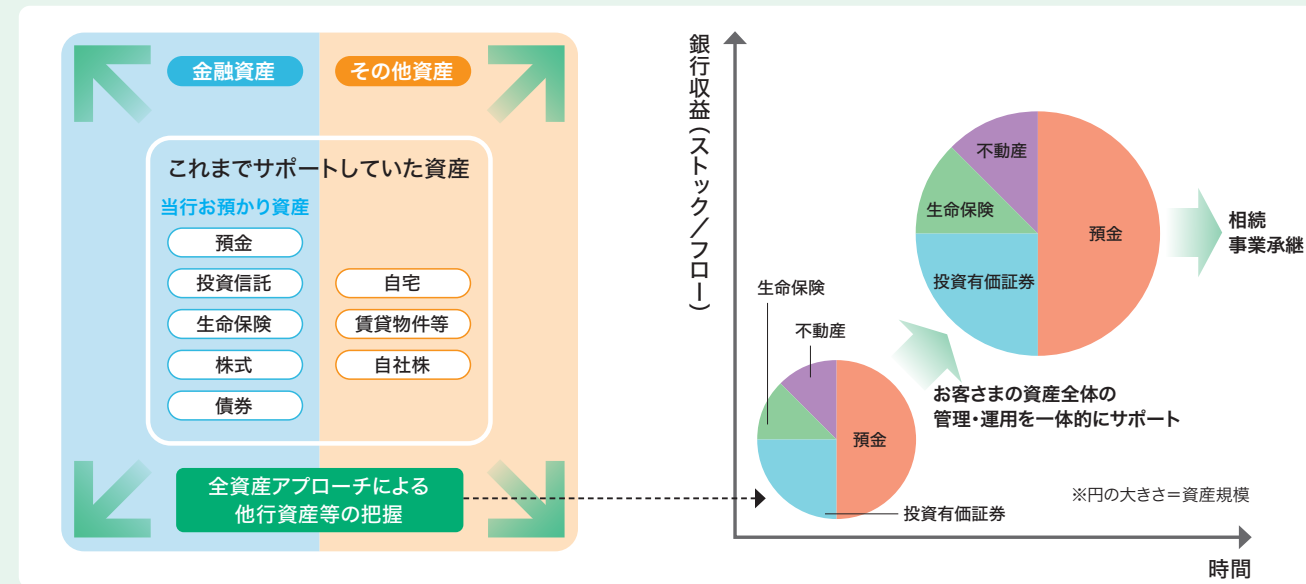
2023年12月より法人与信取引先に対して「貸出シェアに見合った預金取引の推進」を開始しました。貸出シェアに見合った預金取引を推進することで預貸率の改善を図りつつ法人預金残高を増強するとともに、決済取引の集約化などを通じて粘着性の高い預金についても積上げを図っています。

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

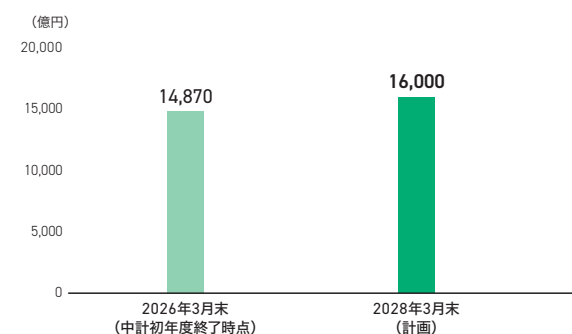
域のお客さまの金融リテラシー向上と投資の裾野拡大に取り組んでいます。

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。

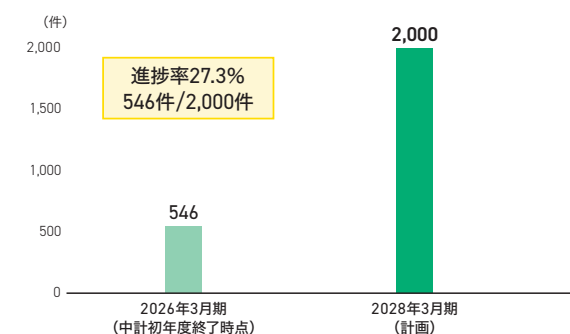
これらの取り組みにより、資産形成から承継までを一貫して支援することで、お客さまと長期的な信頼関係を構築し、安定的な資産形成・円滑な資産移転の実現を図っています。

 実績

預かり金融資産残高(ぐんぎん証券含む)



相続関連業務成約件数(3年間累積)



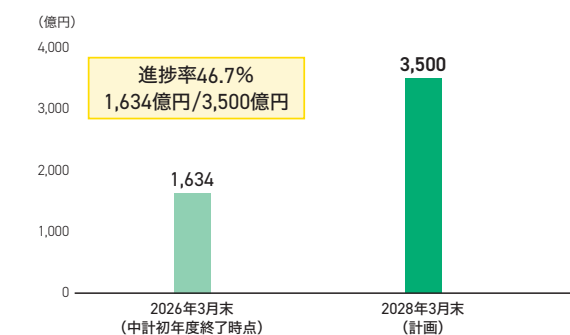
個人貸出に関する取り組み

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。

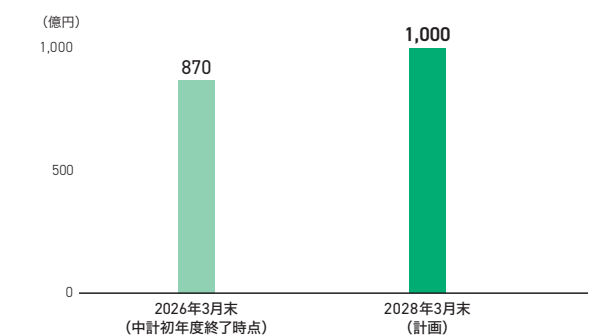
また、住宅ローンを起点として、資産形成層のお客さまに複合的なサービスを提供し、取引拡大を図っています。お客さまの多様なニーズに対応するため、商品性の改善に取り組むとともに、利便性向上や業務効率化を図るため、デジタル化を進めています。住宅ローンでは、「電子契約サービス」が浸透し、無担保消費者ローンでは、約8割が「WEB完結サービス」でのお取り扱いとなっています。

 実績

住宅ローン実行額(3年間累積)



無担保ローン残高



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。

給与振込・年金受取キャンペーン

2026年3月から2026年9月にかけて「ぐんぎんではじめよう! 給与振込・年金受取キャンペーン」を実施しました。キャンペーン期間中に、当行で新たに給与受取や年金受取を開始され、「ぐんぎんアプリ」のご利用がある方を対象に、コンビニで使えるデジタルクーポンのプレゼントを実施しました。さらに、上記を満たす新規給与受取の方で、当行の住宅ローンをご利用の方には、別途特典をプレゼントするなど顧客基盤の拡大を図っています。

「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。

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。

AI・データ利活用とDXに関する取り組み

当行は、AI利活用による金融サービスの高度化と新たな顧客体験の創出を、地域社会の持続的な発展につながる重要な戦略的投資と捉え、2026年4月に「群馬銀行AIポリシー」を策定しました。本ポリシーに基づき、「営業活動の高度化」と「業務効率化・生産性向上」を両輪で推進し、地域のお客さまの課題解決と当行グループの持続的成長を目指していきます。また、同時に、AI活用に伴うリスクを適正にコントロールし効果を最大化するため、統一的な基準となる「AI管理規定」を制定し、部門横断の厳格な管理体制（ガバナンス体制）を整備しました。

AI利活用による営業活動の高度化

営業活動を支援する生成AIツール「AI Buddy」の導入（2026年5月）

これまでに蓄積した融資の案件データやノウハウ、お客さまとの面談記録をもとに、生成AIが行員の相談相手（パディ）となり、課題把握から案件組立までを伴走支援します。熟練行員の知識やノウハウをAIを通じて共有することで、経験の浅い行員をサポートし、渉外融資活動の「質」向上と業務効率化を同時に実現します。



営業スキル向上に向けたAIと音声によるロールプレイング（2025年10月）

金融商品の販売や住宅ローン推進において、AIとの音声対話型研修を開始しました。時間や場所の制約を受けずに行員が自主的にトレーニングを行える環境を整備しています。AIによる客観的な評価や、基本的な改善アドバイスを通じて、お客さま対応の品質向上と営業力のさらなる強化を推進していきます。

AI利活用による業務効率化・生産性向上

行内照会業務を効率化するAIチャットボットの導入（2025年12月）

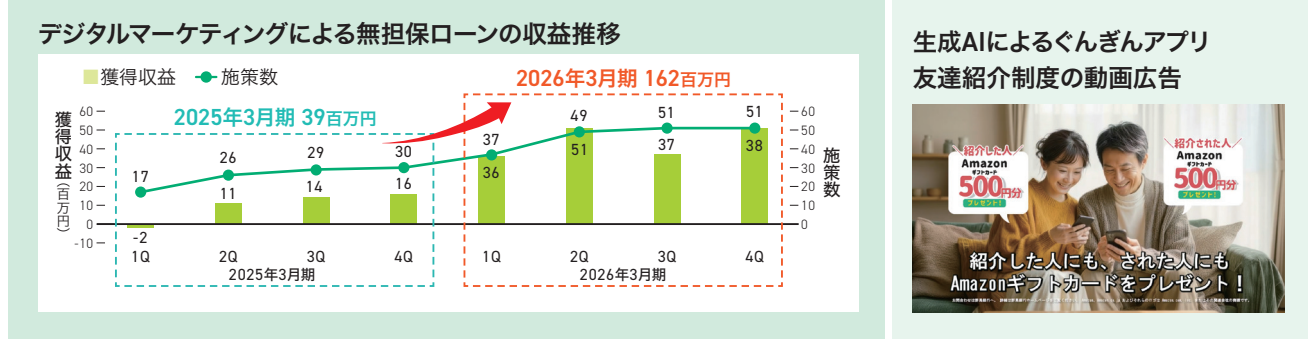
2024年7月に全行員が利用できる汎用的な生成AI「ぐんぎんAIチャット」を導入し、2025年7月にはファイルの要約や分析ができる機能を追加するなど、段階的に機能拡充を進めてきました。現在は、行内規定やマニュアルなどに基づく回答作成により、業務照会を代替する機能を実装しています。これにより、本部の照会対応業務を年間約3,500時間削減し、行員からの問い合わせに迅速に対応することで、お客さまへのサービス品質向上に向けた業務時間を創出していきます。

会議音声から、AIが議事録を自動作成するツールの導入（2025年9月）

本ツールの活用により、従来の議事録作成時間を75%短縮したことで、利用者の約98%が生産性の向上を実感しています。今後は、本ツールの適用範囲をお客さまとの面談記録作成などのフロント業務へも拡大し、行内全体のさらなる業務効率化と生産性向上につなげていきます。

デジタルマーケティングの強化

お客さまへの情報提供の高度化を目的に、お取引状況や行動ログに基づく情報配信施策（メール・アプリ・広告バナーの自動配信など）を拡充し、施策数を約1.5倍に増加させました。これにより、当行が保有するメールやアプリなどのチャネル経由による2026年3月期の無担保ローン獲得収益は、前年度比で約4倍となりました。さらに、生成AIを活用した動画によるWeb広告配信を導入し、データに基づく訴求内容の最適化と広告制作の効率化を推進しています。今後も、収益機会のさらなる創出に向け、施策の拡充と高度化を継続していきます。

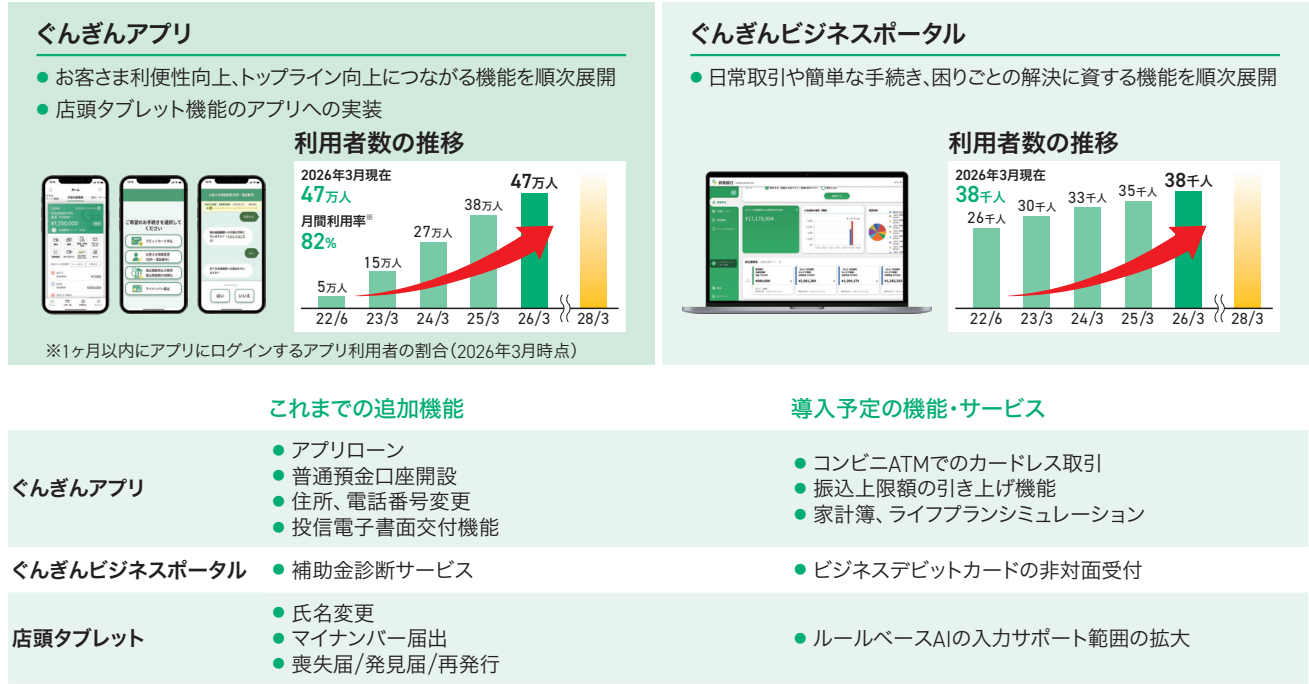


データドリブン経営の強化

営業推進実績やリスク管理指標を一元管理できるダッシュボードを構築し、資料作成に要していた時間を年間1,600時間削減するとともに、データに基づく迅速な意思決定とガバナンス高度化の取り組みを強化しています。また、現場部門と一体となり課題の抽出から要件定義、プロトタイプ開発、運用改善までを一貫して担う開発チームを行内に組織し、従来のベンダー依存型の開発体制では困難であった、スピード感と柔軟性を備えた開発運用体制を確立しています。

顧客接点の強化

個人のお客さまとの最も身近な非対面チャネルである「ぐんぎんアプリ」や、法人のお客さま向けの「ぐんぎんビジネスポータル」では、継続的な機能追加と改善により、顧客体験（UI/UX）を一段上のレベルへと引き上げていきます。また、店頭窓口においても、「店頭タブレット」でのルールベースAI活用や新機能の拡充を進め、待ち時間の短縮や新たな顧客体験の創出を実現しています。全てのチャネルを「もっと使いやすく」「もっと頼りにできる」ものへと進化させるため、今後もお客さまの利便性向上に資する機能・サービスの拡充に取り組んでいきます。



人的資本の充実

地域社会と当行グループを持続的に成長させ、パーパスを実現する原動力となるのは、役職員一人ひとりであり、価値を生み出す源泉（資本）であると捉えています。さらなる人的資本の充実に向けて、経営戦略と連動した人財戦略に取り組んでいきます。

従業員 座談会

～地域やお客さまとともに歩み、 成長を支えられる人材になるために～



平田 圭佑

コンサルティング営業本部
エキスパート
2011年入行

達川 英子

執行役員
HRマネジメント部長

大崎 健太郎

広瀬支店
支店長
1999年入行

堤 絵梨南

小山支店
2019年入行

■ お客さまの持続的な成長を支援し、未来を"つむぐ"ために



達川 群馬銀行グループ(以下、「当行グループ」)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」の深化に向け、2025年4月より中期経営計画「Growth with “Purpose”」をスタートし、地域の持続的な成長を支援できるよう日々活動しています。異なるポジションで活躍されている皆さんが、地域の未来を“つむぐ”ために取り組まれていることを教えてください。

大崎 群馬銀行(以下、「当行」)の支店長として、支店運営や部下育成を行っています。お客さまの課題やニーズを把握するためには、お客さまとの対話を通じて今後のビジョンや

ゴールを共有していただくことが不可欠です。こうして収集した情報を、当行グループはもとより他行や地方公共団体、産学官とも連携し、より広い視野で解決策を提供するように心掛けています。

平田 2019年より1年間、M&A業務を学ぶために外部研修に参加しました。この研修で得た経験を生かして現在もM&A業務に従事しており、お客さまの持続的な成長戦略における課題解決を支援しています。アライアンス行や提携先のネットワークも活用し、お客さまごとの最適解をご提案しています。

堤 個人パーパス※に「資産運用を通して、お客さまの人生の役に立つ」を設定しています。お客さまのライフステージや環境の変化をタイムリーに把握し、将来を考えるきっかけを与えられるように日々活動しています。実際に、結婚や出産などの人生の節目を迎えた方に対して“気づき”となるようなご提案ができた時はやりがいを感じました。

※ 当行グループのパーパスを踏まえて、従業員一人ひとりが設定しているパーパス

■ ジョブ型人事制度の浸透が進み、現場に変化をもたらしている

達川 高度化する地域やお客さまのニーズに対し、従業員が専門性や創造力を発揮できる環境を整備するため、当行では2024年6月にジョブ型の人事制度を導入しました。この2年間で現れた変化や、より一層の制度活用に向けてどのような工夫が必要か、お聞かせください。

平田 M&A業務により深く携わりたいと考え、専門能力を生かすことができる「スペシャリスト職群」を選択するため「プロジョブ公募制度」を活用し、現在は「エキスパート」として勤務しています。人事制度の改定以降、自分の意思を表明することが一般的になってきました。キャリアの検討にあたっては、興味のある業務に従事している方からお話を伺える「キャリアチャレンジ説明会」や、短期的に業務体験ができる「ジョブインターン」を活用し能動的に探究できます。さらに



従業員がキャリアを選択しやすくなるためには、各部門や支店側からも業務内容や組織の魅力を積極的に発信していくことが重要だと考えます。

堤 預かり金融資産販売業務の担当者としてお客さまの人生設計に関与するためには、税務や相続など幅広い制度の理解が必要だと考え、育児休業中にFP1級技能士の資格を取得しました。お客さまの幅広いニーズや課題に対応するためには、各分野に精通した専門人材の採用や育成を進めていくことが必要だと思います。当行では中途採用も浸透してきており、当行外で磨いた専門性やスキルを生かしながら、一緒に働く方が増えてきていると感じます。

大崎 自律的に今後のキャリアを考える従業員が増えたと感じます。私自身も、より高い視座でマネジメント業務を行ってみたいと思い、「ジョブポスティング制度」に手を挙げ支店長職に任命されました。当行では管理監督者以上のポジションに「職務記述書」が作成されており、誰でも業務内容や期待役割などを知ることができ、従業員のキャリア形成に対する意識付けにつながっています。



■ 地域やお客さまとともに、従業員一人ひとりが持続的に成長していく

達川 ジョブ型人事制度が少しずつ定着して、皆さんや周囲の方々にも変化が起きているようですね。今後の中長期的なキャリアビジョンをどのように描き、実現に向けてどのようなことを実践していきたいと考えていますか。

堤 まずは自分の得意分野を伸ばし、お客さまや組織に貢献できる人材を目指していきます。また、上司からマネジメントスキルや業務知識を学び、お客さまや同僚から厚く信頼してもらえる人材になることで、後輩のロールモデルになりたいと思います。

平田 これからも専門人材としてM&A業務に深く関わっていきたくて考えています。M&A業務は法務や税務など幅広い知見が求められるため、当行の資格取得支援制度などを活用し知識の習得を図るとともに、多くの案件に携わることで地域やお客さま同士をつなぎ、未来を豊かにできる人材を目指したいと思います。現行の人事制度では自身が希望する職群を選択できるため、長期的には、上席者のように部店長などの「マネージャー職群」のポストも検討してみたいと考えています。

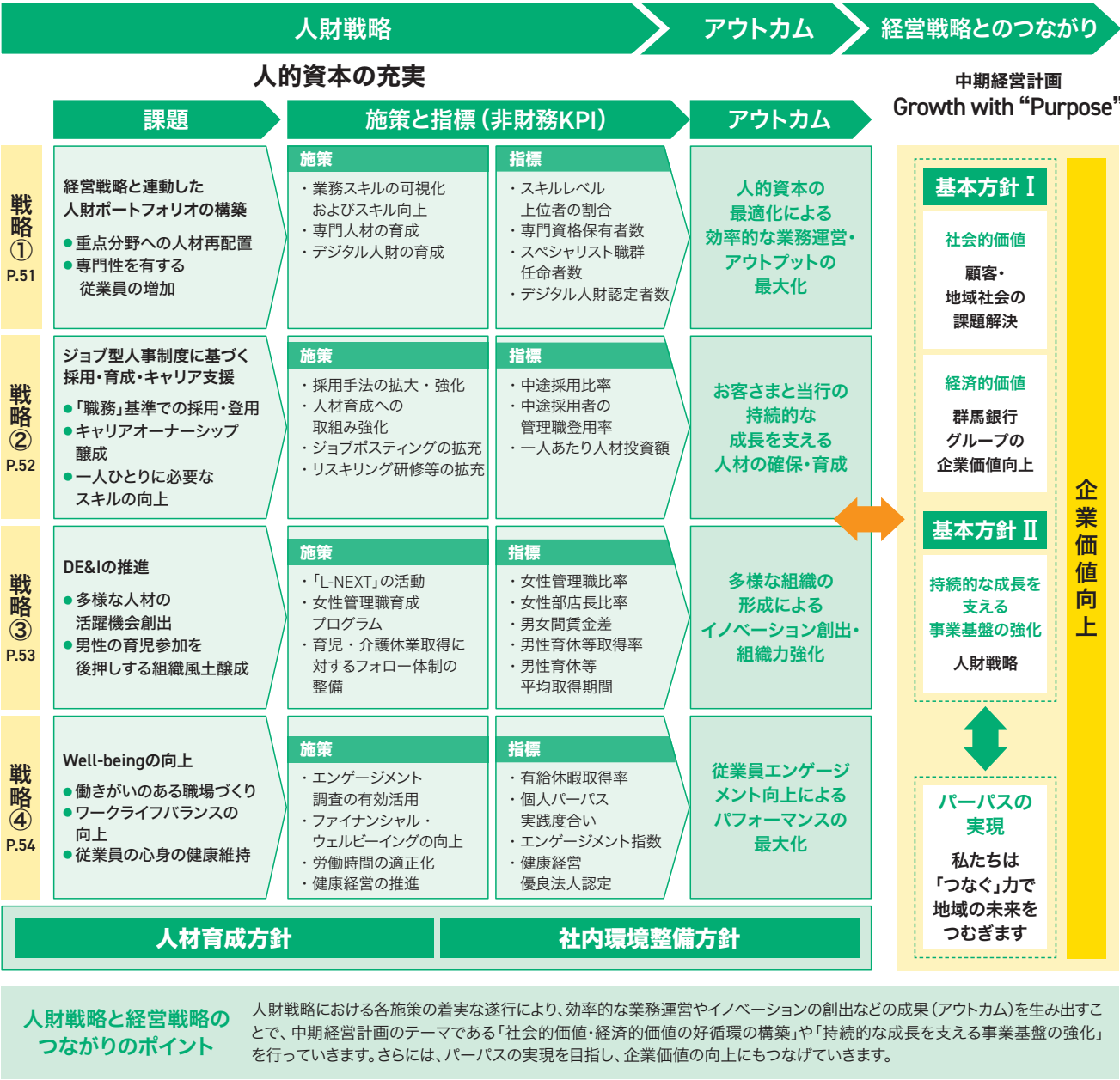
大崎 今後も支店長としてお客さまのさまざまな価値を実現

し、経営理念でもある「地域社会の発展」に貢献していきます。また、部下が当事者意識をもって活動できる職場づくりに励み、お客さまの課題解決のために自律的に考え行動できる人材を育成することで、パーパスの実現につなげていきたいです。

達川 当行の制度を活用し、三者三様のキャリアを積んできていらっしゃるんですね。自身のビジョンを持ち、努力を重ねていくことが、より大きな成果や目標の実現につながります。当行グループとして、従業員の皆さんが自律的に学び、多様なキャリアを実現できる環境を整えていくことが、人的資本の充実やパーパスの深化につながっていくと強く思います。2027年4月には第四北越フィナンシャルグループとの経営統合も控えています。新たな仲間とともに、さらに広がる地域社会の発展へ貢献し続けていきたいと思います。



経営戦略と連動した人財戦略と価値創造のプロセス



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

人材育成方針	社内環境整備方針
「パーパスの実現に向けて、一人ひとりの個人パーパスを起点とした自律的なキャリア形成と挑戦を支援し、人材の価値を向上させていきます。」 私たち群馬銀行グループは、2021年11月にパーパス「私たちは『つなぐ』力で地域の未来をつむぎます」を制定しました。お客さまや地域のニーズが高度化・多様化するなか、その期待に応えていくための「つなぐ」力の強化に向けて、全ての役職員に対して自律的に意欲や能力を高めていく機会を提供し、グループ内外のステークホルダーと連携して創造力と総合力を発揮し、パーパスを実現できる人材の育成を図っていきます。また、役職員一人ひとりが地域社会とともに持続的に成長することによってイノベーションを創出し、地域社会の未来をつむいでいきます。	「価値創造の源泉である役職員一人ひとりが、お互いの個性や能力を認め合いながら心身共に健康で活躍し続け、Well-beingを実現できる環境を整備していきます。」 仕事やキャリア形成に関する価値観が多様化するなか、私たちは働き方改革やダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンに積極的に取り組むとともに、個々の能力を最大限に発揮できる「適所適材」の活躍機会の提供等により、全役職員が生き生きと働きがいを持ちながら活躍し続けられる健全で快適な職場環境を構築し、一人ひとりのWell-being実現を目指していきます。

戦略① 経営戦略と連動した人財ポートフォリオの構築

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

従業員の業務スキルの可視化およびスキル向上
ジョブスキルアセスメント制度

一人ひとりの業務スキルの可視化を進め、専門人材の育成や最適な人員配置に活用するために、行内の職務を10のキャリアカテゴリーに分類し、3段階で能力把握を行う「ジョブスキルアセスメント制度」を導入しています。特に、コンサルティング分野への再配置や育成を進めるため、営業体制の再編やキャリア採用の拡大等の取り組みを行うとともに、研修等を通じてスキルレベル上位者の増加を図っています。

専門人材の育成および強化
専門知識等の習得支援

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

プロジョブ公募制度

2024年6月の人事制度改定により、高度な専門性を生かしたキャリア形成や処遇を実現できる複線型の人事制度に転換しました。専門性を有する人材については、「プロジョブ公募制度」に基づき「スペシャリスト職群」へ任命しており、2026年4月1日時点で191名が活躍しています。

デジタル人財の育成および強化
デジタル人財認定制度

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

スキルレベル上位者の割合

	実績	実績	目標
項目	2024年度	2025年度	2027年度
スキルレベル上位者 [※] の割合			
法人コンサルティング	24.5%	26.6%	30%
個人コンサルティング	26.9%	29.9%	30%

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

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

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

専門資格保有者数

	実績	実績	目標
項目	2024年度	2025年度	2027年度
専門資格保有者数 [※]	294名	308名	330名

※中小企業診断士、FP1級・CFP、証券アナリスト、公認AMLスペシャリスト、高度情報処理技術者等の保有者の合計

スペシャリスト職群任命者数

	実績	実績	目標
項目	2024年度	2025年度	2027年度
スペシャリスト職群任命者数 [※]	181名	191名	250名

※翌年度4月時点の在籍者数

デジタル人財

		実績	実績	目標
デジタル人財の役割		2024年度	2025年度	2027年度
デジタル コア 人財	ITの活用により、新たな事業や商品・サービス、業務改革等、当行グループの変革を牽引する。(高度情報処理技術者・統計検定2級の資格保有者等)	10名	19名	30名
デジタル ミドル 人財	顧客に対して、ITの活用提案・導入・定着を支援する。(ITコーディネーター・情報処理技術者試験レベル1以上の資格保有者等)	174名	277名	300名
デジタル ベース 人財	ITの基本的な知識を有し、行内システムなどのITを活用して効率的に業務を行う。(ITパスポートの資格保有者等)	996名	1,650名	1,500名

戦略② ジョブ型人事制度に基づく採用・育成・キャリア支援の実践

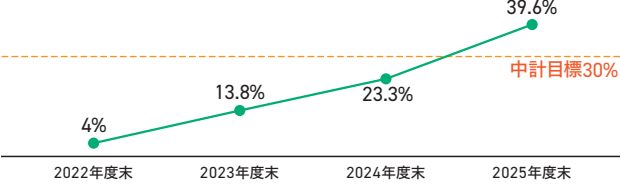
自律的で活力ある組織への転換を目指して、2024年6月に人事制度を改定し、ジョブ型人事制度を導入しました。新人事制度の適正な運用を行っていくことで、行員のエンゲージメント向上と組織全体の活性化を図っていきます。

多様な人材の確保に向けた採用手法の拡大・強化
および活躍支援

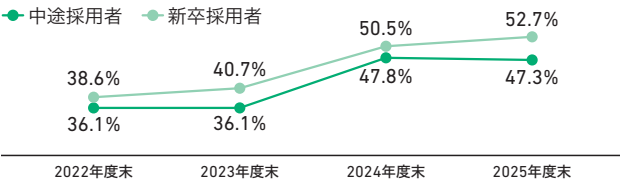
中途採用の拡大

新人事制度の導入により、高い専門性を有する人材を処遇しやすい体制となったことを踏まえ、人材紹介会社や当行から直接アプローチするダイレクトリクルーティングなどの活用に加え、2025年度からは本部の各部署がそれぞれの分野に必要な人材を主体的にリクルーティングする取り組みもスタートし、中途採用の拡大を図っています。その結果として、2025年度の中途採用比率は39.6%と、中期経営計画の最終年度の目標を上回る水準となっています。また、異なる経験を積んできた中途採用者についても新卒採用者と同等の活躍機会を提供し、外部の知見を生かしたイノベーションの創出や「つなぐ」力の向上を図っています。

中途採用比率



中途採用者の管理職登用率



アルムナイ採用制度・リファラル採用制度

採用手法拡大の取り組みとして、2022年12月より、退職した元従業員(アルムナイ)に再入行の機会を提供する「アルムナイ採用制度」を導入しています。また、2025年8月からは、従業員が当行に就労を希望する友人や知人を紹介する「リファラル採用制度」を導入しており、それぞれの制度を活用して入行した従業員が、群馬銀行外で培った専門性やスキルを生かして活躍しています。

コース別採用制度

新卒採用者を入行当初から本部部署に配属し、専門人材として育成していく「コース別採用」を導入しており、多様なキャリア形成を支援しています。

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

人材育成への取り組み強化および
自律的なキャリア形成支援

人材育成への積極的な投資

行員の自律的なキャリア形成をサポートするため、体系的な育成プログラムを拡充し、人的資本の充実を図っています。2027年度までに人材投資額を一人当たりで250千円、総額では730百万円まで引き上げていく目標を掲げ、今後も各種研修や自律的な学びに対する支援を行っていきます。

一人あたり人材投資額

	実績	実績	目標
項目	2024年度	2025年度	2027年度
一人あたり人材投資額 (総投資額)	169,920円 (488百万円)	180,757円 (515百万円)	250,000円 (730百万円)

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

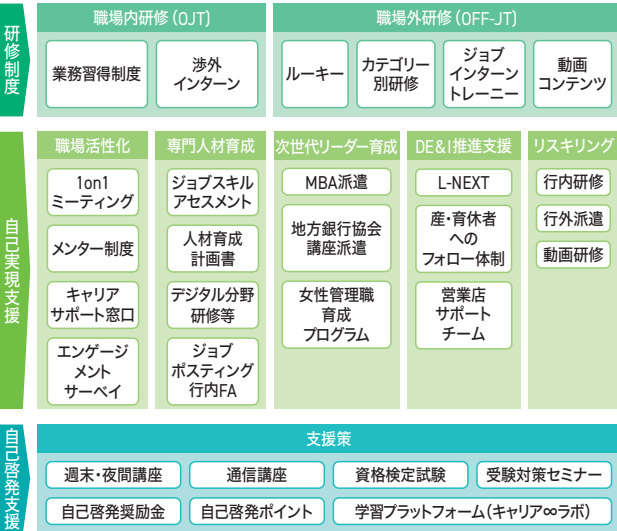
ジョブポスティング制度・行内FA制度

自律的かつ多様なキャリア形成を支援する取り組みとして、本部部署や支店長職、行外派遣などさまざまな職務への配属希望者を公募する「ジョブポスティング制度」を実施しており、2025年度からは公募対象を行内およびグループ会社の全ての職務に拡大しました。また、ジョブポスティングの拡充と同時に、高評価者や高度専門資格保有者などを対象として、配属を希望する職務を3つまで宣言できる「行内FA制度」を新設しました。

ジョブポスティング・ 行内FA制度活用 によるポストへの 任命実績	- 初支店長・副支店長 - 初次課長・役 - 本部部署等への配置	19名 20名 39名 78名
--	--	--------------------------

※2026年4月1日異動者のうち、公募に基づき任命した数

育成の全体像



戦略③ ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進

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

多様な人材の活躍推進・支援

「L-NEXT」の活動

多様な人材の活躍を推進するため、毎年プロジェクトチーム「L-NEXT」を組成しています。アライアンス行との交流会開催や、当行の課題を抽出・検討し経営層へ提言する取り組みなどを行っており、時間単位休暇の新設や所定勤務時間の変更など、多くの施策が実現しています。

過去の実績

「L-NEXT」 活動により 実現した施策	- タイムリー休暇(時間単位休暇)の導入 - キャリアサポート窓口の設置 「小1の壁」に対する支援策の導入 - 営業店サポートチームの設置
-----------------------------	---

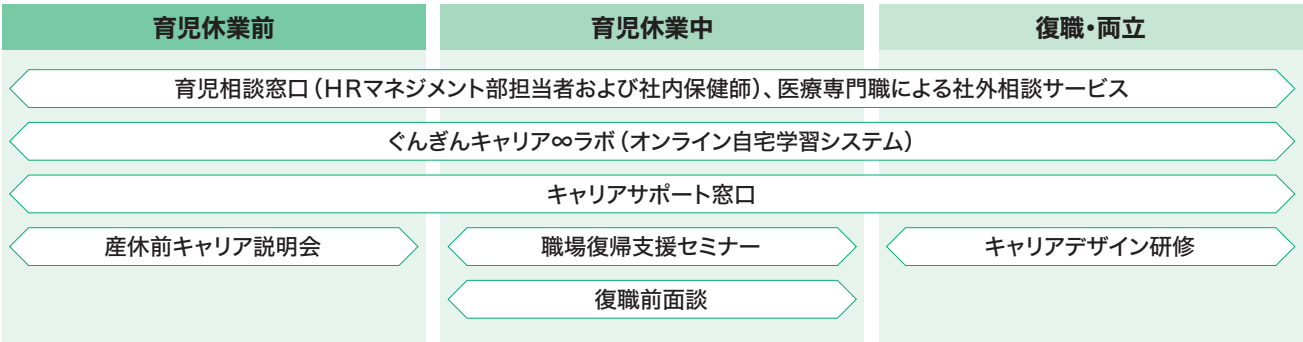
女性管理職・経営人材育成

女性管理職の育成に向けて、マネジメントスキルの養成やモチベーション向上のためのプログラムを実施しています。また、女性経営人材の育成のため、2025年度以降、役員との定期的な面談を行う「トップメンター制度」や、実践的な財務分析等の知識や顧客交渉力を習得する「女性支店長育成プログラム」などの取り組みを実施しています。加えて、行内におけるジェンダーのアンコンシャスバイアス解消、女性管理職向けの交流会などの実施により、女性のさらなる活躍促進や上位職への登用等に取り組んでいきます。

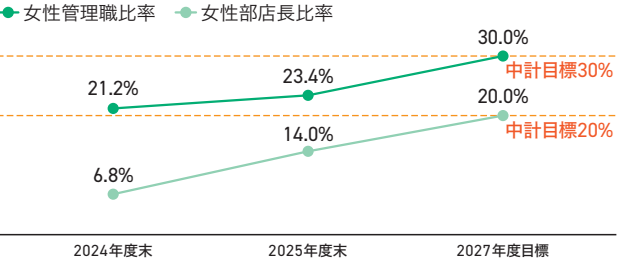
育児・介護休業取得に対するフォロー体制の整備

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

育児休業取得者に対する一貫したフォロー体制図



女性管理職比率/女性部店長比率



男性育休等取得率／平均取得期間

	実績	実績	目標
項目	2024年度	2025年度	2027年度
男性育休等取得率	101.8%	100.0%	100%
男性育休等平均取得期間※	24.9日	20.2日	30日以上

※パタニティ休暇(配偶者出産休暇)を含む

戦略④ 役職員のWell-being向上への取り組み

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

エンゲージメントサーベイの実施

従業員の仕事に対する意欲や組織への帰属意識の状況を可視化するため、「エンゲージメントサーベイ」を実施しています。2024年度に実施したエンゲージメントサーベイ結果を基準(100)に設定し、持続的な向上を図っています。2025年度の実施結果では、基準値と比較し「理念戦略」「環境」「承認」の項目における向上が顕著でした。これは、2025年10月から段階的に1on1ミーティングの実施対象者を原則全行員へ拡大したことにより、上司と部下の関係が深まってきていることや、心理的負担が軽減されたことなどが寄与しました。今後も持続的な向上を実現するため、有給休暇取得推進策など、さまざまな取り組みを行っていきます。

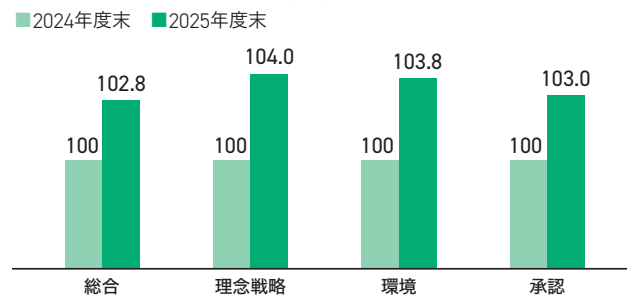
ファイナンシャル・ウェルビーイングの向上

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

健康経営の推進

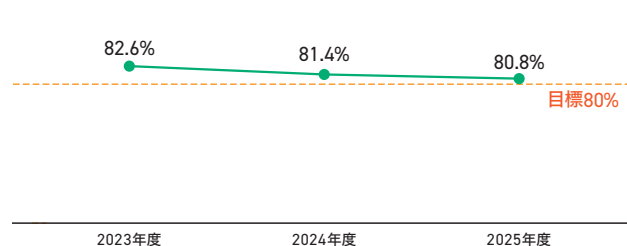
当行では、従業員およびその家族が心身ともに健康であることは、働きがいやエンゲージメントの向上につながることに加え、パーパスの実現に向けた重要な要素の一つであると考え、健康経営を推進しています。2018年に「健康経営宣言」を制定し、健康保険組合と連携した活動(コラボヘルス)等を通じて、疾病予防・健康づくりを積極的にサポートすることで、行員一人ひとりのWell-being実現や、活力ある組織、働きがいのある企業風土づくりの実践に取り組んでいます。従業員の健康意識を高め、健康行動を促進することで疾病リスクを抑え、医療費の削減および健康状態改善による生産性の向上や、健康経営施策の実施による組織の活性化を目指すとともに、労働時間の適正化やワーク・ライフ・バランスの実現に取り組んでいます。

エンゲージメントサーベイ結果



※2024年度末時点を100とした数値

有給休暇取得率



健康経営の概要



2025年度の取り組み

従業員が健康への関心を高めると同時に普段の生活習慣を見直す機会とするため、明治安田生命保険相互会社様のご協力のもと、法定健診では対象外の項目の測定を行うことのできる「ヘルスアップ測定会」を2025年10月に実施しました。上記のほかにも、健康経営に関心を持つ取引先を対象とした「健康経営セミナー」の開催(2025年6月)や、全行員を対象としたヘルスリテラシーを高めるための動画研修の実施(2025年9月)など、さまざまな取り組みを行いました。

外部評価

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

健康経営優良法人取得年数は8年となり、8年連続でのホワイト500認証は群馬県内で唯一となっています。さらに、2026年3月には、経済産業省と東京証券取引所が共同で、従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる企業をホワイト500から選定する「健康経営銘柄」に2年連続で選ばれました。

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

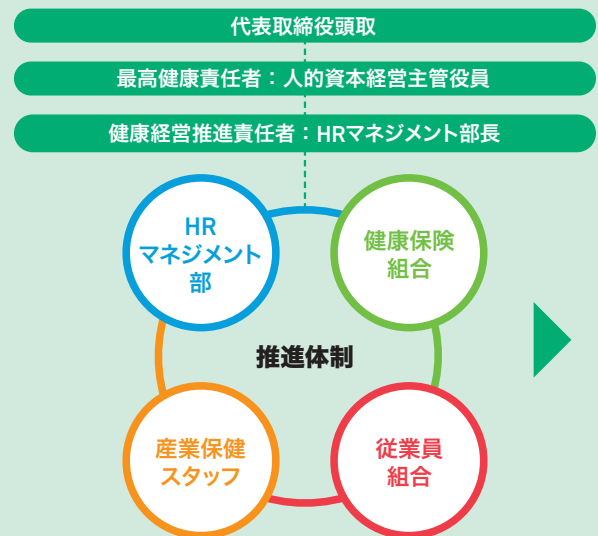


健康経営アワード授賞式の様子



TOPICS 従業員と家族の健康を支えるために

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



ワークライフバランス

- ・勤務間インターバル制度の導入
- ・在宅勤務
- ・タイムリー休暇
- ・ワーク・ライフ・バランス休暇
- ・パタニティ休暇
- ・18時30分前退行
- ・早帰り日、自主定時退行日の設定

疾病予防

- ・保健師(銀行所属)による全店巡回の実施
- ・各種健診費用補助
- ・インフルエンザ予防接種費用補助
- ・PSA検査・子宮頸がん検診の人間ドック基本項目化
- ・禁煙治療費用全額補助
- ・外部健康相談窓口の設置(四大疾病、がん治療との両立支援等)
- ・「群馬県がん対策連携企業」登録
- ・健康イベントの実施
- ・健康教室実施
- ・健康増進のためのe-ラーニング研修実施
- ・再検査、特定保健指導受診率を業績表彰で評価

メンタルヘルス

- ・メンタルヘルスクエア研修およびセミナーの実施
- ・メンタルヘルスクエアの手引きを作成管理者に配布
- ・メンタルヘルス専門医による相談の実施
- ・外部委託カウンセリングサービスの提供

運動増進

- ・スポーツフェスティバルの実施
- ・群銀さわやか体操の実施
- ・フリースポーツレク(各地区で実施)への補助
- ・部活動支援
- ・ウォーキングキャンペーンの実施
- ・「けんこうウォーキング大会」(群馬連合会主催)に参加
- ・「ぐんまマラソン」完走者に完走賞を贈呈
- ・GBスポーツセンター(銀行体育館・ジム)の利用開放

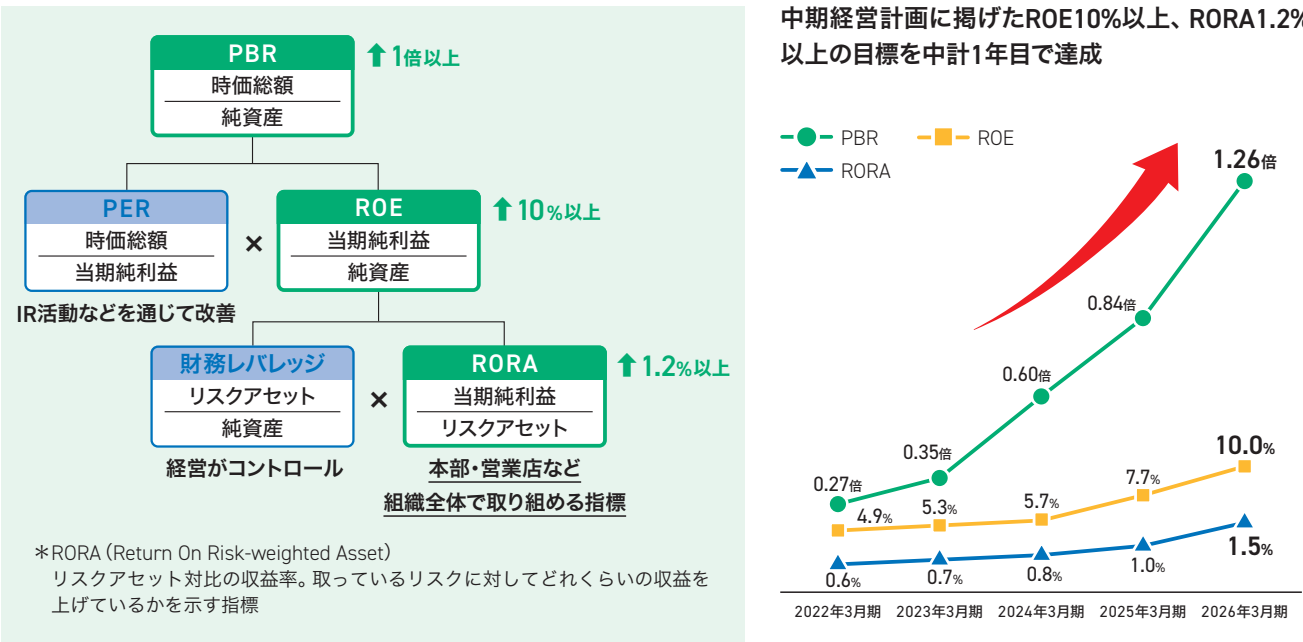
企業価値向上のためのRORA経営

企業価値向上に向けて

当行グループは、企業価値向上の重要な指標であるPBR（株価純資産倍率）の持続的な改善に向け、他の地方銀行に先駆けてRORA（リスクアセット利益率）を軸とした経営を推進してきました。

PBR向上にはROE（自己資本利益率）とPER（株価収益率）の改善が必要ですが、外的な市場環境に左右されやすいPERはコントロールが困難です。そのため当行グループではROE向上に重点を置き、現場の行員に至るまで組織全体で資本効率を意識する実践的指標としてRORAを導入し、貸出などの採算評価に組み込んできました。

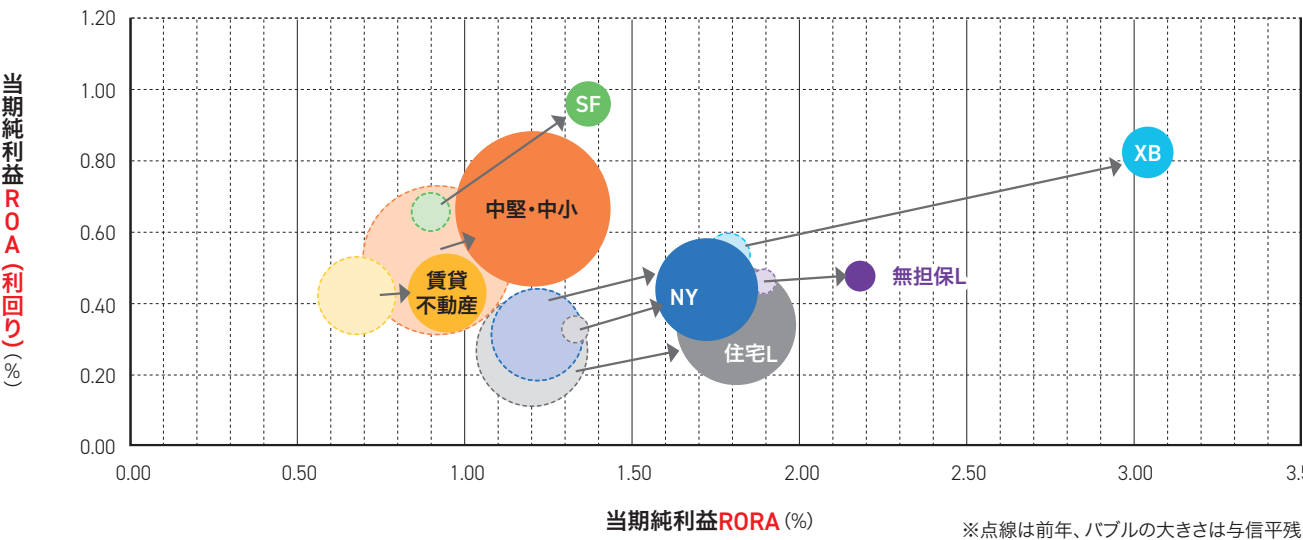
RORAはリスクに見合った収益性を可視化できるため、個別の取引レベルから収益性の改善を促し、グループ全体の資本効率を確実に底上げしています。このRORA経営の徹底により、2026年3月期にはPBR1倍超を達成しました。今後もRORA管理の高度化を通じて資本効率をさらに磨き上げ、持続的な企業価値向上を追求していきます。



RORA向上に向けた取り組み

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

事業分野別のRORA・ROAの実績（2026年3月期）



①高RORA資産の積み上げ

大企業・ニューヨーク支店・SF・XB

- ・良質な案件の選別によるRORA向上

RORAが高い良質な案件を厳選して取り組むことで、収益性の向上を目指します。

- ・「金利のある世界」への対応と採算評価の高度化（採算管理の強化）

金利環境の変化を受け、調達コストが低い預金の有効活用が重要となっています。当行ではRORAに加え利回り（ROA）の水準も強く意識し、低スプレッド案件を抑制する新たな選別ルールを設けるなど、環境変化に即した採算評価体制の構築を進めています。

住宅ローン・無担保ローン

住宅・無担保ローンのクロスセルを推進し、顧客のライフタイムバリューの最大化とRORA向上を目指します。

②良質な資産の積み上げや取引先採算の改善

中堅・中小企業、賃貸不動産向け貸出

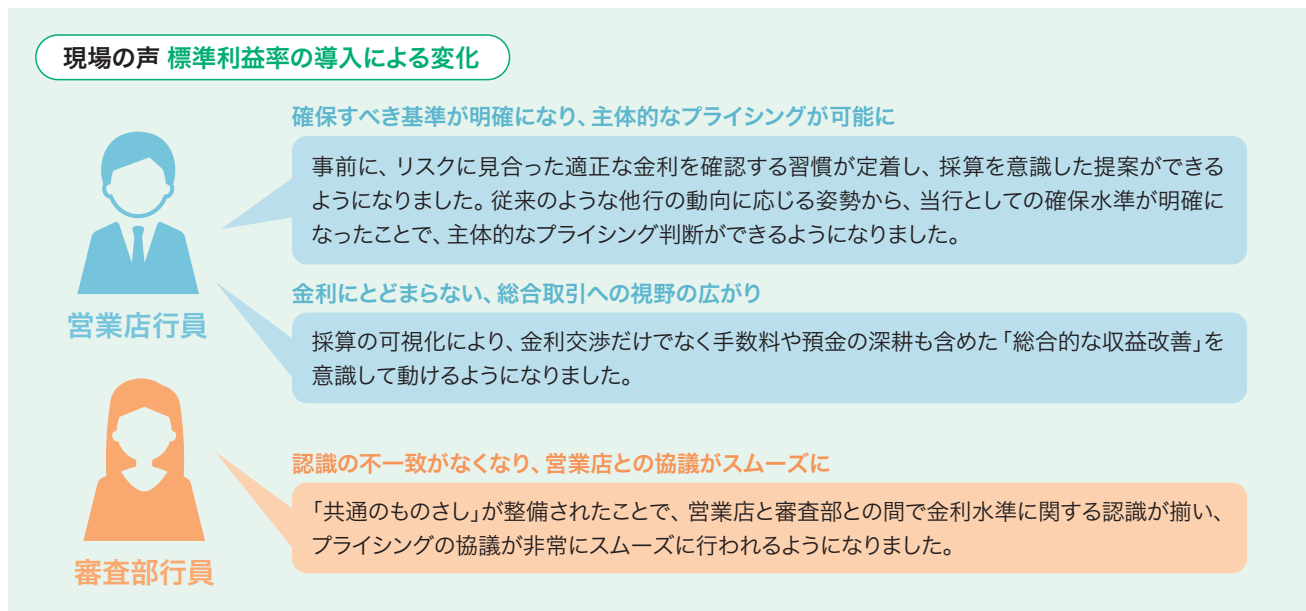
- ・「標準利益率」の活用と付帯取引拡大によるRORA改善

地域金融機関として中堅・中小企業との関係を深耕し、独自指標「標準利益率※」を「共通のものさし」として営業店・本部で共有。良質な資産の積み上げと手数料などの付帯取引拡大により、RORAおよび取引先採算の向上を推進しています。

- ・営業現場への浸透と採算の底上げ

営業店・本部間で金利水準や採算改善策を協議し、標準利益率に基づく営業活動を定着化。取り組みの積み重ねにより、RORAの着実な底上げを実現しています。

※標準利益率 事業性融資先で目指す採算目標のことで、中計で目指すRORA（中計目標1.2%以上）に基づき、信用格付別に設定しています。



③コンサルティングを通じた非金利業務利益増強

- ・資本効率に優れた収益基盤の拡大

お客さまの課題解決に資するコンサルティングの対価（非金利業務利益）は、リスクアセットの増加を伴わずに収益を拡大できるため、RORA向上を牽引する重要施策として強力に推進しています。

- ・法人・個人向けコンサルティングの強化

法人向けには「つなぐプロセス」を起点に顧客ニーズを深掘りし、高付加価値なソリューションを提供。個人向けには銀証連携の強みを最大限に生かし、生涯にわたる資産形成から円滑な資産承継までを手厚くサポートしています。

法人向けコンサルティング ▶ P.42

個人向けコンサルティング ▶ P.44

外部連携

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

広域連携 TSUBASAアライアンス

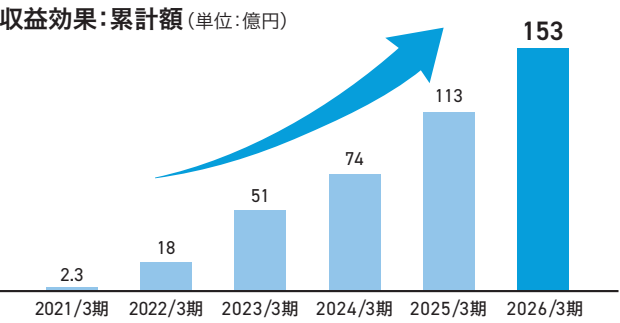
当行は、全国各地のトップバンク10行による広域連携「TSUBASAアライアンス」に2020年から参加しています。TSUBASAアライアンスの目的は、参加行に共通する課題に協働に取り組むことで、トップライン向上とコスト削減を図りながら、「地域の持続的な成長」と「金融システムの高度化」を目指すことです。各行の独自性を尊重しながら、幅広い分野で協業を行っています。

2025年度においては、参加行間の連携によるシンジケートローンの相互招聘や、情報連携の継続により、収益機会の拡大を図るとともに、参加行間で人材を相互に受け入れるトレーニー制度や、経営人材と次世代リーダーが交流するトップメンター制度の運用などにより、人材育成の分野でも協働を進めました。また、法人・個人のお客さま向けに10行共同で多様なテーマのセミナーを開催するなど、アライアンスのスケールメリットと各行の知見を融合した付加価値の提供に取り組みしました。

加えて、各行の役職員が家庭から食品を持ち寄り、全国のフードバンクや社会福祉協議会へ寄付を行う「フードドライブ」を共同で実施するなど、地域社会の課題解決に向けた取り組みも推進しています。

さらに、2026年1月には、千葉銀行、第四北越銀行、中国銀行、北洋銀行、東邦銀行の5行および日本アイ・ピー・エム株式会社、キンドリルジャパン株式会社とともに、「TSUBASA基幹系システム」の共同化に関する基本合意に至りました。2029年度の稼働を予定しており、一層の業務効率化や高度化を通じて、さらなるシナジー効果の発揮を

目指してまいります。
今後も、アライアンスにおける各行の知見を結集し、より高度で付加価値の高い金融サービスの提供に努めていきます。



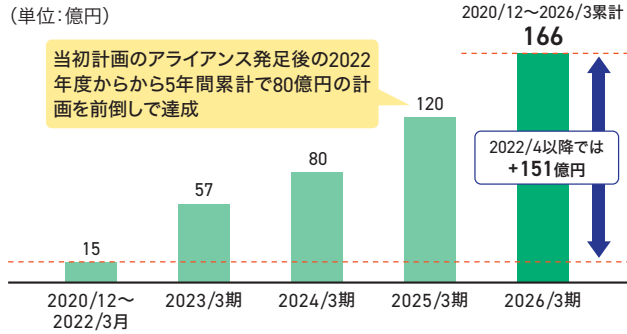
- 主な提携内容
- 各種ファイナンスの共同組成
 - 事務・システムの共同化
 - お客さま同士のマッチング
 - お客さま向けセミナーの共同開催
 - 役職員を対象とした研修の共同実施

地域連携 群馬・第四北越アライアンス

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

➡ 第四北越フィナンシャルグループとの経営統合についてはP.14に記載

連携施策によるシナジー効果:累計額(両行合算)

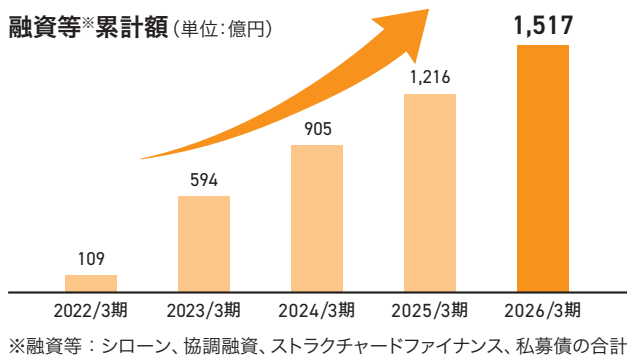


- 主な提携内容
- 両行の顧客基盤を生かした事業承継、M&A、ビジネスマッチング
 - 両行グループにおけるノウハウの相互活用・連携
 - 両行が保有する店舗などの共同利用
 - 両県の観光・物産振興や地域活性化に向けた連携



地域連携 りょうもう地域活性化パートナーシップ

2022年1月より、足利銀行との間で「りょうもう地域活性化パートナーシップ」を締結しています。本パートナーシップの目的は、両毛地区(群馬県南東部・栃木県南西部)を中心とした両行の重複エリアにおいて「産業活性化・課題解決」「お客さまサービス向上」に向け協力することで、これまで以上に地域に貢献することです。重複エリアの店舗や、本部関連部署同士の情報交換や連携体制を強化し、累計で1,517億円の協調融資等を実行するとともに、共通の取引先に対する事業承継支援等のコンサルティング力の強化にも取り組んでいます。



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

広域連携 フィンクロス・パートナーシップ

金融のデジタル化に向けた開発・研究を協働で推進していくため、2018年に地銀7行で連携協定を締結し、株式会社フィンクロス・デジタルを設立しました(現在は8行)。8行がデータを拠出しながら協働で開発を行い、これまでデータ分析基盤の整備やデータ分析・AIモデルの構築を進めてきました。

現在は、各行におけるデータ利活用の高度化に向けた支援や、各行との情報交換会や研修の開催などを通じて、

WEB広告・SNS運用といったデジタルマーケティングに関するソリューション提供などを行っています。

Fin**cross** DIGITAL

参加銀行 (50音順)

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

群馬銀行グループの取り組み

ぐんぎんコンサルティング株式会社



代表取締役社長
五十嵐 丈雄

「グループの法人向け非金融事業の中核として 事業領域を拡充し高付加価値なサービスを提供」

—— 事業内容を教えてください。

「コンサルティング事業」では、事業承継や経営戦略の立案、組織・人事制度構築、人材育成・研修、補助金申請支援や海外事業支援などを中心としたサービスを提供しています。「人材ソリューション事業」ではハイクラス人材を紹介するとともに、専門人材やプロシェアリングサービスなどの採用・導入を提案しています。

「地域商社、マーケティング・広告事業」では、地域発の新規事業や特産品の発掘および販路・認知拡大を図るため、クラウドファンディングやECサイトの運営を展開しています。さらに、デジタル広告によるプロモーションや企業・商品の価値向上、ブランディングといったニーズへの取り組みを強化しています。

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

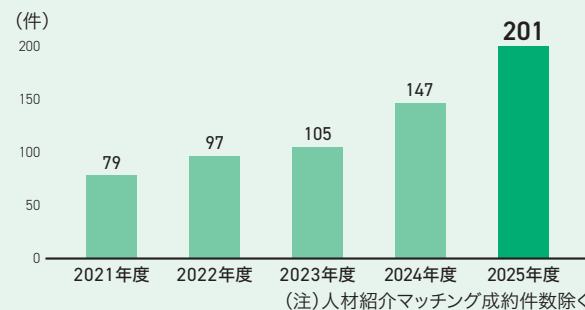
これまでも群馬銀行と連携し、地域企業が抱える課題解決・本業支援に取り組んできました。経営課題が多様化・複雑化する中で、自社ソリューションや他社との連携による事業領域を拡充することで、新事業と既存のコン

サルティング事業を融合した総合的なソリューション提案が行えるようになり、お客さまの経営課題の解決にこれまで以上に貢献できるものと考えています。

—— 今後の抱負を教えてください。

当社は、フルスペックアプローチを掲げる、群馬銀行グループ法人向け非金融事業の中核会社と位置づけられています。社内の専門人材やノウハウ、ネットワークをフル活用し、高度で付加価値の高いサービスを提供することで、地域のエコシステムを構築し、企業の成長と持続可能な経済の発展につなげていきます。

コンサルティング案件受託件数の推移



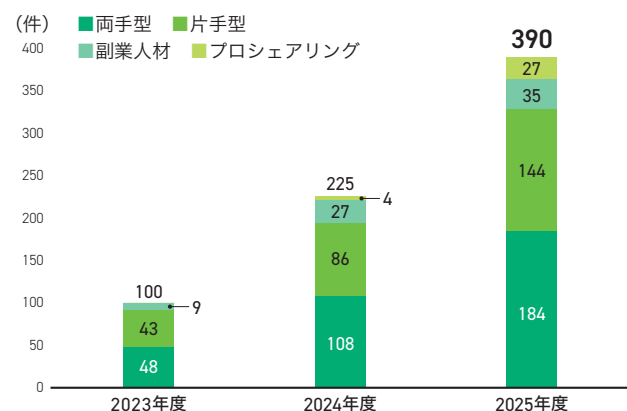
取り組み事例 人材ソリューション事業の拡充

群馬銀行から当社へ移管して3年が経過した人材ソリューション事業は、社内態勢の強化を図りながら、地域企業の経営課題解決に必要な経営幹部や専門人材などのハイクラス人材を紹介してきました。人材マッチング件数も順調に増加しており、これまでの累計成約件数は390件に達し、地域企業の経営課題解決に貢献しています。

また、2026年4月からは飲食店や旅館、ホテル、結婚式場などへ料理人やシェフを紹介するソリューション提案も開始するなど、紹介分野の拡充にも努めています。

今後も群馬銀行グループのネットワークを生かし、地域企業と人をつなぐことで地域企業の成長と新たな価値創造の実現に向けて取り組んでいきます。

人材紹介マッチング累計成約件数の推移 (当社単独受注件数)



ぐんま地域共創パートナーズ株式会社



代表取締役社長
鏡山 英男

「地域をつなぐ共創型出資で新たな価値を創造」

—— 事業内容を教えてください。

出資を通じた地域経済の活性化に資する新規事業の創出や事業拡大・成長・次世代への円滑な事業承継に取り組んでいます。企業のステージ(事業拡大や事業承継、事業再生など)や課題に合わせ、企業のニーズに則した伴走支援を行っています。また、地域エコシステムを構築すべく地域事業者や地域金融機関と連携し、建設業のファンドや観光をテーマとした社会的インパクト投資ファンドの設立・運営を手掛けています。

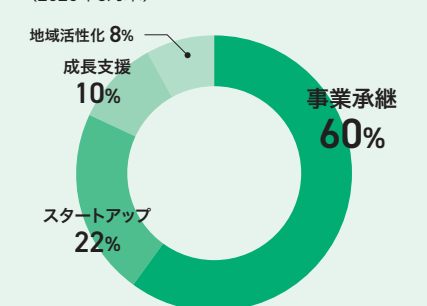
—— ぐんま地域共創パートナーズの特徴を教えてください。

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

—— 今後の抱負を教えてください。

当社は、皆さまの事業、さらには地域社会を共に創るパートナーになりたいと考えています。会社設立から5年が経過し、課題解決を通じた地域活性化に資する投資や、他の事業会社や金融機関との共同によるファンド組成も実現してきました。地域のハブとなり、皆さまが持つアイデアやノウハウをつなぎ、そして、ファンド資金を活用することで、新しい地域ビジネスを生み出すことができると感じています。私たちが目指すのは、さまざまなプレイヤーが手を取り合って新しい経済圏を作る「座組み」の構築です。地域の皆さまと共により大きなスケールで、さらなる地域のイノベーション、活性化を目指してまいります。

投資テーマ別の状況 (2026年3月末)



取り組み事例 休眠預金を活用したインパクト投資ファンドの設立

当社は昨年、休眠預金等指定活動団体である一般財団法人日本民間公益活動連携機構(JANPIA)の「休眠預金活用事業」に採択され、2026年3月、社会的インパクト投資ファンドである「群馬サステナブル観光ファンド」を総額10億円で組成しました。組成にあたり、JANPIAのほか、群馬県観光物産国際協会(GTIA)、観光事業社、県内6金融機関(銀行・信用金庫)が、群馬県の観光活性化に向けて一丸となって取り組んでいます。当社は、「持続可能な観光地づくり」をテーマとした本ファンドの運営を通じて、地域が持つ可能性を最大限に発揮し、地域社会・経済の持続的な発展や環境の保全に貢献していきます。



総額10億円で組成した「群馬サステナブル観光ファンド」

株式会社群銀カード

地域のデジタルエコシステム構築を目指す

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

銀行と連携しキャッシュレス化を推進

法人のお客さまには、コーポレートカードやパーチェシングカードをはじめとしたさまざまなカードラインナップを取り揃え、課題やニーズに沿った提案や導入支援を行っています。2026年4月より、法人・個人事業主・任意団体のお客さまを対



ぐんぎんリース株式会社

リース業務全般を通して多様な付加価値を提供

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

主な業務内容は、リース業務全般です。対象物件は、車両から産業・工作機械、事務用機器、商業設備機器、医療機器まで、幅広く取り扱っています。賃借だけでなく、設備導入時の初期費用の軽減や資金の有効活用、事務管理の省力化・コスト削減をご提案することで、お客さまのニーズを把握しながら課題解決を図っています。

また、群馬銀行から紹介されたお客さまに対してもリース導入促進を図るなど、当社のノウハウを群馬銀行グループ内で最大限に生かしています。



象に、「ぐんぎんビジネスデビット」の取り扱い（銀行との共同発行）を開始しました。

個人のお客さまには、2026年3月より「JCBプラチナ」の取り扱いを開始しました。商品ラインナップの充実により、一人ひとりのライフスタイルや価値観に応じたカード選択を可能とし、上質で付加価値の高いサービス提供につなげています。また、銀行と共同発行している「ぐんぎんデビットVisa/JCB」は、2026年3月末時点で会員数84,000人、2025年度の年間取扱高は92億円を突破しました。預金口座から即時に引き落とされるため、使いすぎの心配もなく、幅広い年代のお客さまにご愛顧をいただいております。

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



ぐんぎんシステムサービス株式会社

地域とお客さま・行内のデジタル化支援

ぐんぎんシステムサービスは、「つなぐ・つむぐ」の基盤となるデジタル戦略の推進や、銀行システムの安定稼働において中核的な役割を担っています。地域のデジタル化支援では、ホームページの作成から本格的なDX導入まで、多角的なデジタルソリューションを展開しています。お客さまとの接点作りにおいては、「ぐんぎんアプリ」の開発に携わるほか、スマートフォンやATMと銀行サービスをいつでも安全に接続する「つなぐ仕組み」をベンダーと共同開発し、24時間365日体制で運用をサポートしています。また、行内でも「ローコードツール」の導入や各種システムの開発を通じ、業務のスピードアップと高度化を支えています。



群馬銀行グループ会社一覧

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

ぐんぎんコンサルティング株式会社

連・子

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

ぐんぎんリース株式会社

連・子

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

株式会社群銀カード

持・子

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

スカイオーシャン・アセットマネジメント株式会社※持・関

設立日	2014年11月25日		
所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい3-1-1		
主要業務内容	投資運用業（投資信託委託業務）		
資本金	300百万円		
当行グループによる議決権所有割合	15.00%		
当行所有	15.00%	子会社等所有分	—

※ 2027年3月末を目途に業務終了予定

ぐんぎん証券株式会社

連・子

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

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

群馬信用保証株式会社

連・子

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

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

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）
議決権所有割合は小数点以下第3位を切り捨てて表示

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。

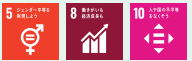
当行では、当方針に基づき、地域の持続的発展や環境・社会課題の解決に向けた取り組みを進めています。

マテリアリティ▶P.36

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。 	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。 
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。 	5. 人的資本の充実 - すべての職員が生き生きと活躍できる職場づくりに向けて、役職員の多様性を高め、人材育成や柔軟な働き方の実現に取り組めます。 - 人的資本の充実を図ることで、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。 
3. DXへの対応 デジタル技術の活用により、地域の事業者の皆さまの生産性向上に向けた支援や、地域エコシステムなど持続可能なインフラ構築、金融へのアクセシビリティ向上に取り組めます。 	6. 確固たるガバナンスの構築 お客さまのニーズに応え、地域やお客さまの持続的な成長を支援していくため、安定的かつ強固な経営基盤の確保に向け、グループ一体となったガバナンスの高度化に取り組めます。 

環境方針

当行は、2009年5月に制定・公表した「群馬銀行環境方針・環境行動基準」に基づき、自ら環境負荷の低減に取り組むとともに、事業活動を通じて環境保護に貢献できる金融商品・サービスを提供するほか、ぐんぎん財団を通じて環境保全活動の支援や環境保全教育を実施するなど、環境保全に関する取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

TCFD/TNFD提言への対応

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

ガバナンス

気候変動

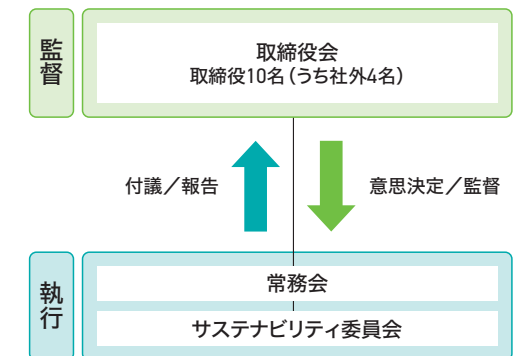
自然資本

ガバナンス体制

当行では、気候変動や自然資本・生物多様性への対応などを含む、SDGsやESG等の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、ガバナンス体制を構築しています。

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

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



2025年度 主な委員会議題

- ・TCFD・TNFD提言に対する対応について
- ・取引先および地域のサステナビリティ向上に向けた取り組みについて
- ・温室効果ガス排出量削減に向けた取り組みについて
- ・人的資本にかかる非財務KPIの実績および取り組みについて
- ・新たなサステナビリティ開示基準 (SSBJ基準) への対応について

業績連動型株式報酬

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

パフォーマンス・シェア▶P.85

戦 略

気候変動

■ 気候変動関連のリスク・機会の特定

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

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

■ 機会

気候変動

自然資本

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

気候変動や自然資本・生物多様性への対応について、お客さまとのエンゲージメントを強化し積極的に支援することが、地域全体の脱炭素化や自然資本・生物多様性保全、経済活性化に貢献することとなり、結果として当行の収益機会の拡大、持続的な成長につながるものと考えています。

お客さまに対する取り組み ▶ P.42、77、78

■ シナリオ分析

気候変動

自然資本

当行では不確実な将来に対する経営の耐性(レジリエンス)を把握し意思決定に活用するため、戦略の一環としてシナリオ分析を実施しました。分析に活用したシナリオや前提条件は以下の通りです。

枠組	基準年度	1.5℃シナリオ(2050年)	4℃シナリオ(2050年)
TCFD	2025	移行シナリオ:NGFS/NetZero2050, IEA/NZE2050, IPCC/RCP2.6(1.5℃目標に近いケースとしてRCP2.6を併せて参照している) 想定される主な動き:気温の上昇を抑制するために、必要な規制や技術革新が導入される	物理的シナリオ:IPCC/RCP8.5 想定される主な動き:規制の導入が鈍く、地球温暖化がさらに進む
TNFD	2025	自然シナリオ#1: Ahead of the game [※] 市場の移行が進む×生態系サービスの低下が小さい	自然シナリオ#3: Sand in the gears [※] 市場の移行が遅れる×生態系サービスの低下が大きい

※ 出典：TNFD Guidance on scenario analysis(2023年9月)

イントロダクション

① マネジメントメッセージ

② 群馬銀行グループの
価値創造ストーリー

③ 群馬銀行グループの
実行戦略

④ 持続的な成長を
支える経営基盤

データ・セクション

■ 気候変動関連リスクのシナリオ分析結果

気候変動

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

物理的リスク

物理的リスクについては、気候変動に起因する自然災害の大半を占め、国内で発生確率の高い水害による影響を分析しました。

分析にあたっては、気候変動に関する政府間パネル(IPCC)の8.5シナリオ(4℃シナリオ)を前提に、ハザードマップを利用して推計した「当行担保不動産の価値毀損額」および「浸水に起因するお客さまの事業停滞日数」から、2050年までの当行の与信費用の増加額を試算しました。

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

分析対象	国内に本店を置く融資先中堅・中小企業	当行事業施設
分析内容	ハザードマップを利用して推計した当行担保不動産(建物・マンション)毀損額・お客さまの業績悪化による売上減少額から、与信費用への影響を推計	ハザードマップを利用して推計した当行事業施設(建物・設備等)損害額および浸水被害が発生する拠点割合を推計
分析結果	2050年までの与信費用増加額:最大で43億円	2050年までの損害額:最大で1億円 浸水被害が発生する拠点割合:19%

移行リスク

TCFD提言で気候関連の財務影響を受けやすいとされるセクターのうち、気候変動への影響度と当行のエクスポージャーという観点から、分析対象セクターを選定しており、2025年度は「不動産管理・開発」「加工食品・加工肉」セクターを新たに加えました。

地域の基幹産業の一つである「自動車」セクターの分析においては、モデル企業以外の取引先についても、取扱製品等の影響度に応じた売上予想に基づいて与信費用増加額を試算するなど、分析結果の精緻化に取り組んでいます。

分析対象	「自動車」「エネルギー(電力・石油・ガス)」「トラックサービス」「金属・鉱業」「不動産管理・開発」「加工食品・加工肉」
分析内容	・ セクターに対して想定される事業インパクトを定性的に評価 ・ 定性分析に基づき、セクターごとにモデル企業を選定してシナリオの予測データや公開情報等を基に将来の業績変化を予想 ・ 上記分析結果をセクター全体に展開し、与信費用の増加額を試算
分析結果	2050年までの与信費用増加額:累計で266億円

■ 炭素関連資産の状況

当行の与信残高に占める炭素関連資産の割合は、25.2%となっております。

	エネルギー	運輸	素材・建築物	農業・飲料・林業製品	合計
与信額	780億円	3,285億円	12,278億円	1,993億円	18,336億円
割合	1.1%	4.5%	16.9%	2.7%	25.2%

(2026年3月末の貸出金、支払承諾、外国為替、私募債等の合計。ただし、水道事業、再生可能エネルギー発電事業を除く)

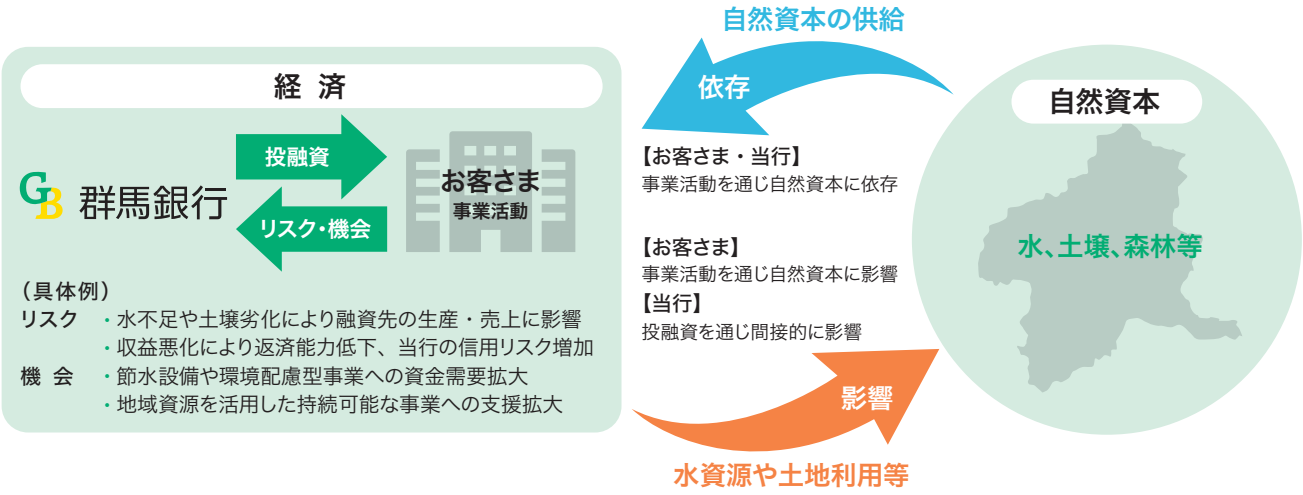
■自然関連リスク・機会の特定

自然資本

自然資本の関わりと分析対象範囲

当行は、日本一の流域面積を誇る利根川や尾瀬国立公園、上毛三山など豊かな自然に恵まれた群馬県を中心に事業を展開しています。地域金融機関として、自社の事業活動および投融資を通じて自然資本からさまざまな恩恵を受けており、同時に、これらの活動が自然資本に対して影響を及ぼしていることを認識しています。

こうした認識のもと、自然資本に関するリスクと機会を適切に把握・評価するために、分析対象範囲を当行の事業活動および投融資先(お客さまの事業活動)に設定し分析を行いました。



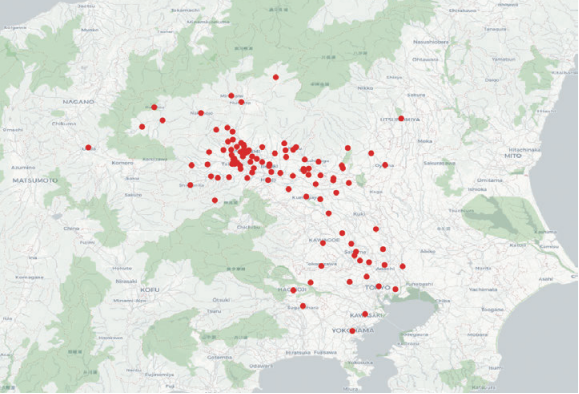
当行の事業活動の自然資本への依存・影響評価

当行の営業拠点などを対象に自然関連の依存・影響の評価を実施し、分析を進めるために優先分析拠点(優先地域)を特定しました。優先地域の特定においては、保護地域との近接性、生物多様性リスク、水リスクについて自然資本評価ツールを活用して分析しました。その結果、保護地域に近接する拠点や、水リスクの中でも特に水質リスク(水の浄化)が高い地域に該当する営業拠点があることを確認しましたが、当行の営業拠点は主に金融サービスの提供を行う施設(一般的なオフィス)であるため、事業活動を通じた自然資本への影響は限定的であると評価しています。

なお、当行は環境負荷低減に向けた取り組みとして、2025年3月に境支店でZEB(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)認証を取得しており、2026年3月には金古支店および倉賀野支店をZEB店舗として移転・開設しました。これらの店舗では、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貢献していきます。

今後も優先地域における自然関連リスクの継続的なモニタリングを実施し、環境負荷軽減に向けた取り組みを進めていきます。

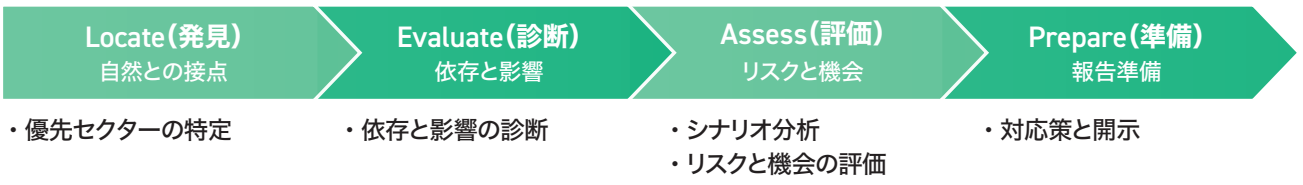
重要生物多様性地域(KBA)との近接性評価



●:営業拠点等 ■エリア:KBA
KBAデータ:コンサベーション・インターナショナル・ジャパンによる調査成果 © OpenStreetMap contributors © CARTO

法人投融資先の自然資本への依存・影響評価

TNFDが推奨するLEAPアプローチに基づき、以下のプロセスで自然関連リスクと機会を把握・評価しました。



Locate:発見

- 国内の法人投融資先を対象に、自然との接点の特定プロセス(Locate)として優先的に分析する投融資先セクター(優先セクター)を選定しました。
- 優先セクターの選定においては、自然関連の依存・影響が相対的に高く、かつ当行の法人投融資先において財務的重要性を考慮した結果、①建設 ②運輸 を特定しました。加えて、地域経済活性化の観点から重要性が高いセクターとして、③食品・飲料 ④金属製品(加工等) ⑤自動車製造 を特定しました。
- これら5つの優先セクターについて、ENCOREツール[※]を使用してヒートマップを作成し、自然関連の依存・影響がM(中程度)以上の項目を識別しました。

※ 経済が自然にどのように依存し、影響を与える可能性があるのか、環境の変化がどのようにビジネスのリスクを生み出すのかを評価し、可視化するツール。

	依存(生態系サービス)												影響(圧力要因)									
	供給サービス			調整維持サービス								文化的サービス										
セクター	動物由来のエネルギー	遺伝子試料	水の供給	固形廃棄物の浄化	土壌と土砂の保持	水の浄化	洪水の軽減	地球規模の気候調整	暴風雨の軽減	水量の調整	降雨パターンの調整	視覚的アメニティサービス	攪乱(騒音、光など)	淡水利用域	G H Gの排出	海底利用域	排出	水・土壌への有毒汚染物質の	水・土壌への富栄養物質の	固形廃棄物の発生と放出	土地利用域	水使用量
建設	VL		M	VL	H	M	H	M	H	M	VH		VH	VH	H	M	H		M	L	L	
運輸	M		VL		L		M	M	M	L	M	VH	M		M		L	M	VL	M	L	
食品・飲料		VH	H	M	L	VH	M	VL	M	H			M		L		M	M	M	L	M	
金属製品			M	M	L	M	M	VL	M	M			M		L		VH		M	L	M	
自動車製造			L	L	M	M	M	VL	M	M	VL		VH		VL		M		L	L	L	

依存・影響の大きさ: **VH** とても高い / **H** 高い / **M** 中程度 / **L** 低い / **VL** とても低い
注記) 本表は、ENCOREツールから抽出されたデータのうち、優先セクターにおいて依存度・影響度が「中程度」以上と評価された項目を抽出したものです。

Evaluate:診断

特定した優先セクターを対象に自然関連の依存・影響の詳細分析を進めるため、投融資先の立地市町村を踏まえ、セクターごとに投融資残高で重みづけを行い優先分析拠点(優先地域)を選定しました。これらの優先地域の緯度・経度情報に基づき、投融資先の事業活動における自然資本への依存および自然資本に及ぼす影響について、自然資本評価ツールを活用した詳細分析を実施しました。その結果、各優先セクター・優先地域における自然関連のリスクと機会を特定しました。

Assess:リスクと機会の評価

特定した自然関連リスクについて、金融機関のリスク分類に整理し、2025年度現状を基準として、1.5℃シナリオおよび4℃シナリオにおける影響の方向性(変化なし・増大・減少)を定性的に評価しました。リスクと機会の評価においては、投融資先の直接操業ならびにバリューチェーン全体における自然資本への依存・影響を把握するため、TNFDやSBTN(Science Based Targets Network)[※]の科学的知見を踏まえて整理されたHICL(High Impact Commodity List: 影響度の高い原材料リスト)を活用しています。これにより、投融資先を通じて当行のリスクプロファイルに影響を及ぼし得る自然関連リスクをセクター別に把握しています。

※企業や金融機関が科学的根拠に基づき自然資本(生物多様性・水・土地等)に関する目標を設定・管理するための国際的枠組み。

自然関連リスクのシナリオ分析結果

自然関連の物理的リスクおよび移行リスクについて、以下のステップでシナリオ分析を実施しました。

STEP 1	STEP 2	STEP 3	STEP 4
投融資先のリスクと機会を特定	金融機関のリスク分類に整理(信用リスク、市場リスク、流動性リスク、オペレーショナル・リスク)	現状、1.5℃シナリオ、4℃シナリオで定性的な評価を実施	リスクについては評価結果を定量化し、優先セクター別にリスクチャートを作成 機会については個別に対応策を検討

優先セクター	1.5℃シナリオにおける傾向	4℃シナリオにおける傾向	当行における主な影響と解決策の検討
建設	低炭素建材・環境配慮型建築への移行が継続し、木材・セメント等の調達制約および施工制約が常態化。	洪水・異常気象等による労働環境悪化や工期遅延等が頻発し、対策コスト増加。	低炭素技術導入の対応によるコスト増加・収益性悪化により信用リスク増大が懸念される。サステナブルファイナンスや災害対策資金需要への対応を検討する。
運輸	排ガス規制強化に対応するための車両更新（ZEV化）費用増加による移行リスクが増大。	洪水・異常気象等により道路網の寸断や物流拠点の被災（または浸水）が常態化。運行停止やルート変更等が頻発し対策コスト増加。	脱炭素化および燃料転換の遅れは、将来的なコスト増加や収益性の低下等につながり信用リスク増大が懸念される。脱炭素コンサルティングのほか、物流拠点整備に対するファイナンスを検討する。
食品・飲料	食品リサイクル等の義務付け強化（食品廃棄物等の発生の抑制・減量化・再利用）や、プラスチック包装規制への対応コストによる移行リスクが顕在化。	内陸性気候地域における気温上昇によって、農畜産物の収量・品質への影響が顕在化。食品・飲料製造では、原材料調達が不安定化し、調達コスト増加。	自然資本への依存が高く、調達コスト上昇により収益が悪化し、信用リスク増大が懸念される。持続可能な原材料調達（調達先分散や代替品確保等）に向けた支援のほか、環境負荷の低減に資するファイナンスを検討する。
金属製品（加工等）	化学物質・廃棄物処理・排水に関する規制が厳格化され、対応コスト増加による移行リスクが顕在化。	洪水・異常気象等による工場浸水・操業停止、高温による取水制限・冷却水不足、有害物質流出リスク等が顕在化。	対応コスト増加による収益性悪化や有害物質流出発生時等における信用リスク増大が懸念される。脱炭素や自然資本に関する啓蒙活動のほか、環境負荷の低減に資するファイナンスやコンサルティングを検討する。
自動車製造	脱炭素投資への移行、輸送用機器産業におけるEV転換対応要請の加速や、環境保全に向けた規制強化など、移行リスクが顕在化。特に県内に集積する自動車部品サプライヤーへの影響が懸念される。	洪水・異常気象等による部品サプライチェーン寸断、操業停止、有害物質流出リスク増加。特に県内に集積する自動車部品サプライヤーでは災害時操業支障リスクが増大。	脱炭素化およびEV転換への遅れは競争力低下につながり、信用リスク増大が懸念される。環境認証制度の取得支援、BCP対応支援（製造拠点分散等）のほか、環境負荷の低減に資するファイナンスや事業領域の多角化（他セクターへの進出等）支援を検討する。

Prepare：対応策

● リスクへの対応

当行は、LEAPアプローチに基づく評価（シナリオ分析含む）の結果を通じて特定された自然関連リスクに対し、投融資先企業との対話・支援を強化していきます。お客さまとのエンゲージメントを起点として、自然資本の保全・回復や自然関連リスクの低減に向けた取り組みを支援するコンサルティング機能の高度化に取り組むことで、当行およびお客さまにおける自然関連リスクの顕在化の抑制と、事業のレジリエンス向上を図っていきます。

機会への対応 ▶ P.66

ネイチャーポジティブに向けた取り組み ～自然体験を通じた次世代向け環境啓発プログラムを実施～

ネイチャーポジティブの実現には、地域住民一人ひとりの意識や行動の変革が不可欠です。当行はぐんぎん財団を通じて、四半世紀以上にわたり、次世代を担う小中学生を対象に環境啓発プログラムを実施しています。地域の自然環境への深い理解と愛着を育むこの歴史ある取り組みは、地域一体となったネイチャーポジティブの思想を醸成する大きな原動力となっており、持続可能な未来への基盤づくりに大きく貢献しています。

● 「エコ・キッズ・キャンプ」

ぐんぎん尾瀬片品発電所の見学や水辺の生物観察、尾瀬ヶ原散策などを通じて、カーボンニュートラルや生物多様性、再生可能エネルギーと自然保護の関係を体験的に学び、理解を深める機会を提供しています。

● 「環境探検隊」

自然から得られる資源・エネルギーに着目し、関東最大級の鍾乳洞「不二洞」や、水力・バイオマスというタイプの異なる2つの発電所を訪問。自然資源を生かしたエネルギー利用とサステナビリティへの貢献について、理解を深めるプログラムを展開しています。

今後も多様なステークホルダーと連携し、地域の未来を担う人材育成に努めていきます。



水辺の生物観察



尾瀬ヶ原散策



神流川発電所内部

リスク管理

気候変動

自然資本

当行は気候変動に起因する物理的リスクや移行リスクが当行の事業運営や戦略・財務計画に大きな影響を与える重要なリスクと認識しています。

気候変動リスクについてはシナリオ分析、自然関連リスクについてはLEAPアプローチに基づき依存度・影響度分析を実施し、把握した各種リスクについて、「信用リスク」「オペレーショナル・リスク」などリスクカテゴリーごとに影響を把握し、既存の枠組みの中で管理する態勢を整備していきます。

当行は、気候変動および自然関連の各リスクについて、以下の評価手法を採用しています。

- ・気候変動リスク：TCFDに基づく年次評価
- ・自然関連リスク：LEAPアプローチに基づく、当行の事業活動および投融資先の自然資本への依存度・影響度分析

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

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

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

「環境・社会に配慮した投融資方針」については、こちらよりご覧いただけます。



指標と目標

気候変動

自然資本

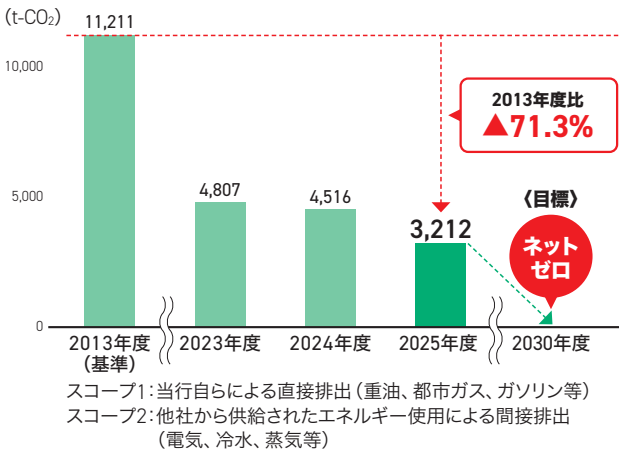
■ 温室効果ガス排出量

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-CO₂(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



(単位：t-CO₂)

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。

TOPICS 全店※へのEV車100台の導入

創立90周年記念事業の一環として2022年より進めていた環境配慮型車両であるEV車の全店導入について、当初計画していた計100台の導入が2025年8月に完了しました。EV車の導入にあたり、群馬県内8店舗において、災害時にEV車を地域のお客さまにスマートフォンなどの非常用電源として利用いただくための体制も併せて整備しました。

※一部対象外店舗を除く

スコープ3

当行では、温室効果ガス排出量の計測範囲の拡大に取り組み、2025年度からはグループ会社においても排出量の算定を行っています。

(単位：t-CO₂)

項目	2023年度	2024年度	2025年度	
	銀行単体	銀行単体	銀行単体	グループ全体
カテゴリ1（購入した商品・サービス）	13,876	14,726	16,433	18,531
カテゴリ2（資本財）	16,132	11,526	15,501	18,921
カテゴリ3（スコープ1、2に含まれない燃料及びエネルギー関連活動）	1,482	1,212	1,967	2,068
カテゴリ4（輸送・配送　上流）	310	314	393	433
カテゴリ5（事業活動から出る廃棄物）	146	206	169	173
カテゴリ6（出張）	450	739	886	925
カテゴリ7（雇用者の通勤）	3,242	3,147	3,253	3,366
合　計	35,638	31,870	38,602	44,417

※ 銀行の計測範囲に合わせて、該当する項目を算定。カテゴリ8～14については、事業の性質上該当なし。
※ グループ会社については、銀行単体の計測方法に準じて算定を実施。

計算方法

カテゴリ1：購入した製品やサービスの金額について、各排出原単位を乗じています。なお、算定にあたっては、当行で利用している経費管理システム等から得られるデータを利用し、勘定科目や摘要コードなどを基に算定要否や使用する排出原単位を判定しています。	データベースIDEAV3.5（サプライチェーン温室効果ガス排出量算定用）」の排出原単位を乗じています。
カテゴリ2：各年度において取得した有形固定資産・無形固定資産の金額に排出原単位を乗じています。	カテゴリ4：郵便料および運輸料（グループ内取引を除く）に排出原単位を乗じています。
カテゴリ3：電気の使用量に排出原単位を乗じています。ガソリン、都市ガス、プロパンガス、重油、蒸気（冷水を含む）の使用量については、「LCI	カテゴリ5：廃棄物の収集・処理にかかる支出額に排出原単位を乗じています。
	カテゴリ6、7：各交通手段別の交通費支給額ならびに従業員数に各排出原単位を乗じています。

※ 計測にあたっては、環境省・経済産業省「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン（ver2.8）」および、環境省「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出量等の算定のための排出原単位データベース（ver3.6）」を使用。

スコープ3カテゴリ15について

金融機関にとって、スコープ3カテゴリ15（投融資先の温室効果ガス排出量）は、気候変動におけるリスクと機会を捉えていく重要なものと考えられることから、PCAF[※]スタンダードの計測手法に基づき、2026年3月末時点における国内の事業性融資先法人に対する投融資を対象にカテゴリ15の試算を行いました。今後も、計測範囲の拡大および高度化に向けた検討を進めていきます。

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

業種別排出量（TCFD炭素関連セクター18業種）

業種	炭素強度 (t-CO2/百万円)	排出量 (t-CO2)	加重平均データ クオリティスコア	業種	炭素強度 (t-CO2/百万円)	排出量 (t-CO2)	加重平均データ クオリティスコア
石油・ガス	5.69	733,665	3.42	化学	12.96	486,736	2.21
石炭	-	-	-	建設資材	11.88	292,306	3.09
電力	27.12	699,956	2.84	資本財	4.15	1,522,552	3.52
航空貨物	12.14	186	4.00	不動産管理・開発	1.42	421,320	3.42
旅客空輸	-	-	-	飲料	2.67	86,285	3.60
海上輸送	14.13	58,238	1.38	農業	5.87	45,266	3.87
鉄道輸送	2.67	113,043	1.53	加工食品・加工肉	5.68	867,456	3.81
トラックサービス	3.07	518,890	3.94	製紙・林業	4.65	181,096	2.97
自動車及び同部品	12.88	2,083,816	3.10	その他	3.17	7,307,165	3.40
金属・鉱業	6.91	1,024,932	3.05	合　計		16,442,907	3.34

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

排出量の算定式

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

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

ファイナンスド・エミッション＝
$$\sum_i \text{アトリビューション・ファクター}_i \times \text{排出量}_i$$
$$\text{アトリビューション・ファクター}_i = \frac{\text{投融資額}_i}{\text{資金調達総額}_i}$$

（*i* は各投融資先）

業種別炭素強度の算定式

業種別炭素強度は、業種毎に下記の算定式で導出しています。

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

データクオリティスコア

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

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

■ 第三者保証の取得について

温室効果ガス排出量の計測・開示にあたり、数値の信頼性を確保するため、2024年度から第三者保証の取得に取り組んでいます。2025年度の温室効果ガス排出量は、ソコテック・サーティファイケーション・ジャパン株式会社による独立した第三者保証を取得しています。今後も、第三者機関による検証を継続し、開示情報の信頼性や透明性を高めていきます。

「第三者保証報告書」
については、
こちらよりご覧いただけます。



(https://www.gunmabank.co.jp/about/csr/torikumi/pdf/kikohendo_2025hosyou.pdf)

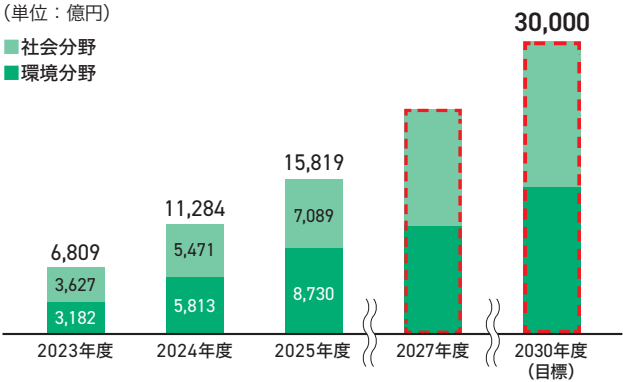
■ サステナブルファイナンス

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。

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

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

2025年度のサステナブルファイナンス実績は、4,535億円（うち環境分野2,917億円）となりました。サステナブルファイナンスに積極的に取り組むことで、地域のESG課題の掘り起しや解決につなげていきます。



ファイナンスによる地域の脱炭素化への貢献

地域の脱炭素化に向け、当行では、サステナビリティ・リンク・ローンやぐんぎんSLLプラス、ぐんぎんSX支援ローンなどのサステナブルファイナンスに積極的に取り組んでいます。

2022年度から2025年度までに当行が取り扱った再生可能エネルギー事業向けの融資により、8,447,888MWhの再生可能エネルギーが創出され、サステナビリティ・リンク・ローンなどのサステナブルファイナンス商品を利用したお客さまの温室効果ガス排出量の削減量は、2,216,488t-CO₂となっています。

また、上記削減量を年間に換算すると、当行の温室効果ガス排出量（スコープ1、2）の172倍に相当し、スコープ3カテゴリ15（投融資先の温室効果ガス排出量）として推計すると、76,618t-CO₂の削減効果^{※1}となりました。

サステナブルファイナンスによる環境改善効果（2022年4月～2026年3月）

項目	効果 ^{※1}	世帯換算 ^{※2}
再生可能エネルギー事業へのファイナンスによる再生可能エネルギーの創出量	8,447,888MWh	約216万世帯
サステナブルファイナンス商品を利用したお客さまの温室効果ガス排出量の削減量	2,216,488t-CO ₂	約128万世帯
合　計		約344万世帯（群馬県の世帯数：83万世帯） ^{※3}

※1 サステナブルファイナンス（環境分野）のうち、定量的な効果が算出可能な案件を抽出し、当行の基準に基づき算出。
※2 環境省「令和5年度家庭部門のCO₂排出実態統計調査結果の概要（確報値）」をもとに、1世帯あたりの年間温室効果ガス排出量（電気）より算出。
※3 出所：群馬県「令和6年群馬県移動人口調査結果（年報）」

■ 脱炭素化支援件数

脱炭素化の取り組みを強化するため、2025年度よりつなぐKPIとして脱炭素化支援件数1,000件（3年間累積）を設定しています。脱炭素化支援件数は、ぐんぎんSDGs/ESG経営評価・診断サービスやサステナブルファイナンスの提供に加え、ビジネスマッチングを通じた太陽光発電・再エネ設備導入、温室効果ガス排出量の可視化から削減実行まで伴走する「脱炭素スタートパッケージ」など、脱炭素化に関する支援で収益化した案件が対象となっています。2025年度の脱炭素化支援件数は440 件となりました。今後も多様なソリューションを組み合わせることで、お客さまの脱炭素化ニーズに対応し、地域の脱炭素化推進に貢献していきます。

脱炭素化支援件数実績 ▶ P.40

お客さまの脱炭素化支援

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

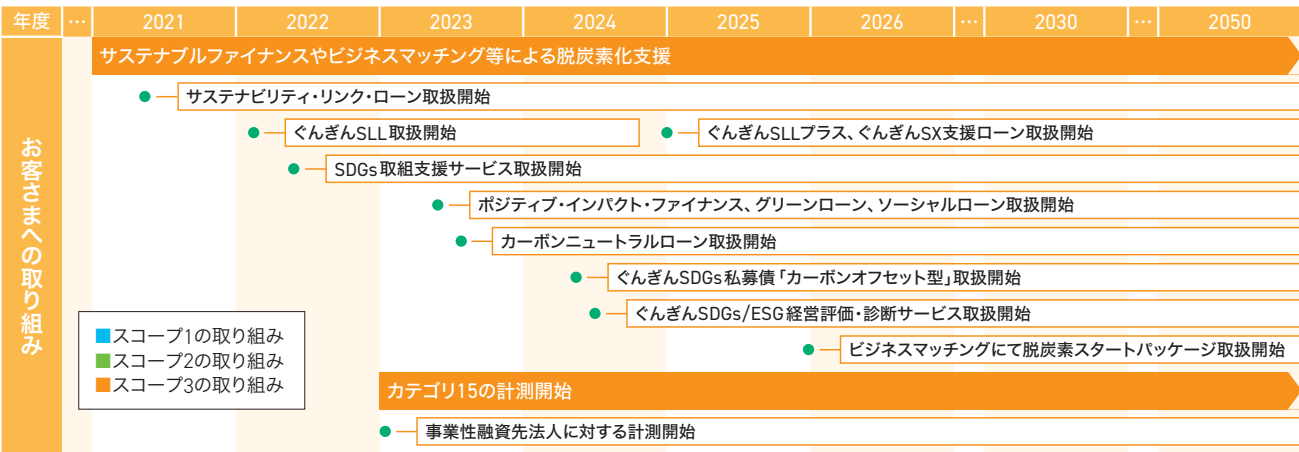
特に、地域経済の中核を担う自動車産業は、電動化の急速な発展など取り巻く環境が大きく変化しており、地域のサプライヤーも取扱製品の電動化対応や、製造過程における温室効果ガス排出量削減など、さまざまな対応が迫られていることから、当行においても自動車セクターを重要なセクターの一つとして捉え、自動車メーカーOBの招聘などによるサポート態勢の拡充に取り組んでいます。

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

■2050年度カーボンニュートラルに向けたロードマップ

当行は、サステナビリティに関するリスクや機会の認識を踏まえ、日本政府や群馬県が掲げている「2050年カーボンニュートラル」の実現に貢献するべく、当行自身が温室効果ガス排出量の削減に取り組むとともに、地域・お客さまとの継続的なエンゲージメントを通じて、地域における脱炭素社会の実現に取り組んでいます。

脱炭素化に向けたロードマップ

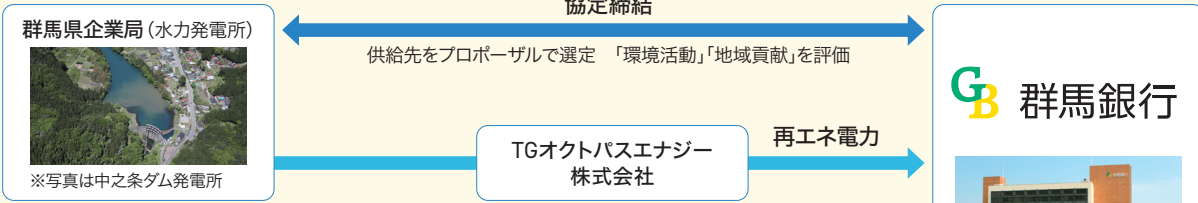


●全店舗における再生可能エネルギー由来電力への切替え

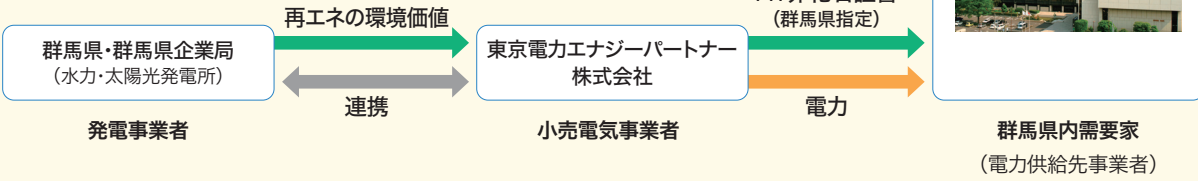
2026年3月、群馬県企業局が提供する「地産地消型PPA (群馬モデル)」の電力供給先事業者に採択され、当行本店ビルでは2026年4月より3年間、群馬県内で発電された再生可能エネルギー由来のクリーンな電力を活用しています。

また、群馬県と東京電力エナジーパートナー株式会社が連携し提供する「グリーンベーシックプラン (群馬県産非化石証書)」などを併せて導入し、2026年4月から当行全店舗 (テナント店舗を除く) において、再生可能エネルギー由来の電力に切替えが完了しました。今後も電力の地産地消を通じて、地域の脱炭素化に貢献していきます。

＜地産地消型PPA (群馬モデル)＞



＜グリーンベーシックプラン (群馬県産非化石証書)＞



●ぐんざん尾瀬片品発電所

2024年1月から、東京発電株式会社が運営する尾瀬片品発電所で発電されたカーボンフリーの再生可能エネルギーを使用するとともに、同水力発電所のネーミングライツを取得し、「ぐんざん尾瀬片品発電所」と命名しています。

同発電所は「日本一美しい水力発電所」をコンセプトに、「観光」「教育」「防災」の観点から地域との共生を目指しています。当行では、「教育」の観点からサステナビリティへの理解と意識の向上を図るため、毎年4月に新入行員などの研修の場として活用しています。



ぐんざん尾瀬片品発電所



発電所内部



発電所の仕組みを学ぶ新入行員

●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

外部評価・外部連携

外部評価

CDP気候変動調査における最高評価「Aリスト」企業への認定

当行は、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、気候変動に対する取り組みや情報開示の透明性などが評価され、最高評価である「Aリスト」企業に初めて認定されました。なお、今回の「Aリスト」企業への認定は、群馬県内の金融機関で当行が初めてとなります。



【イニシアチブへの参画、外部評価】

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

TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース)



TNFD (自然関連財務情報開示タスクフォース) フォーラム



SDSC (一般社団法人サステナビリティデータ標準化機構)



持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則
(通称:21世紀金融行動原則)



GXフューチャー・コンソーシアム



外部連携

TSUBASAアライアンス行と連携した「フードドライブ」の実施

2026年2月、地域社会への貢献活動の一環として、TSUBASAアライアンス参加行とともに、「フードドライブ」を実施しました。各家庭で余っている食品を職場に持ち寄り、回収した食品は、全10行合計で1,458kgとなり、各行を通じて全国のフードバンクや社会福祉協議会などに寄付しました。

今後も、当行はフードロス削減などの社会課題の解決に取り組み、持続可能な地域社会の実現に貢献していきます。

「SDGs QUESTみらい甲子園」上越エリア大会の開催

当行は、高校生が社会課題の解決につながる「SDGsアクション」のアイデアを考え、発表するコンテスト「SDGs QUESTみらい甲子園」上越エリア大会（群馬県・新潟県・栃木県の高校生対象）に特別協賛しました。群馬県の高校生を対象とした大会としては、今回が初めての開催となりました。

また、本大会は、群馬・第四北越アライアンスの一環として、第四北越銀行が共催者として参画しています。

当行は今後も、次世代を担う高校生への教育支援を通じて、持続可能な地域社会の実現に貢献していきます。



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
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 資本金性資金の供給、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
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.78） 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・中小企業の質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	

ソリューション
提案に
基づいた
ファイナンス・
補助金等

課題解決につながるソリューション提案

■ 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。

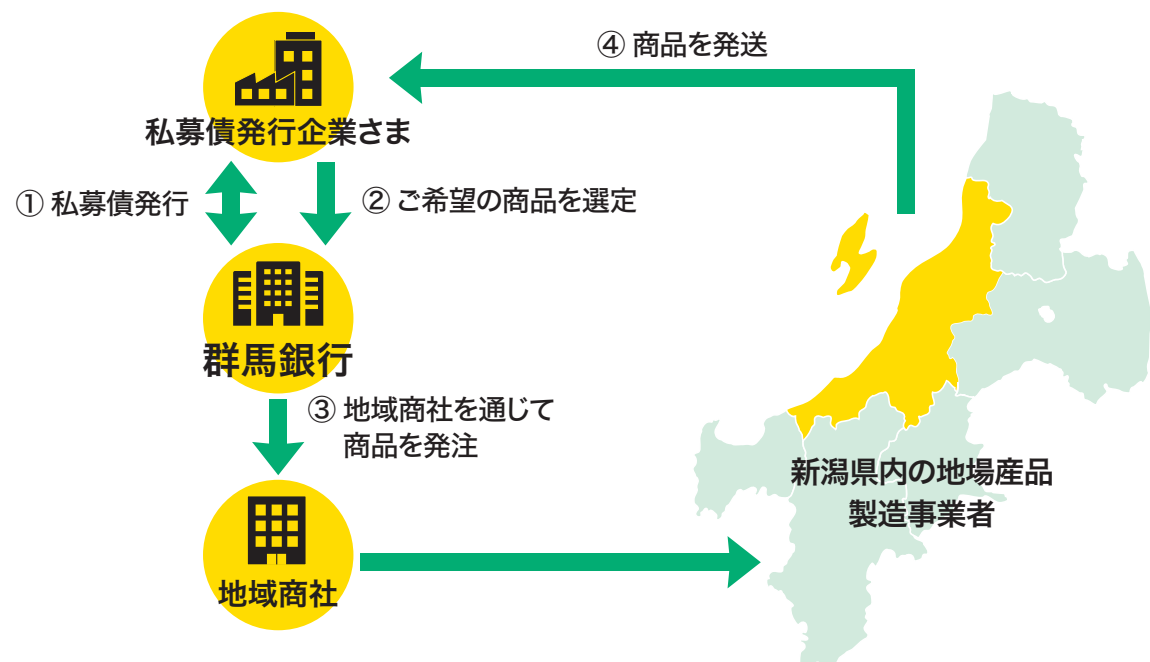
また、サステナブルファイナンスに加え、新たなKPI「脱炭素化支援件数1,000件（3年間累積）」にも取り組むことで、取引先の脱炭素化支援を強化していきます。

■ サステナブルファイナンスメニュー

国際原則適合型	その他
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	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
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	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
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	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
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ト	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
銀行フレームワーク型	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
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	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。



■ 地域のサステナビリティへの取り組み

地域活性化包括連携協定

地方創生を目指して群馬県内の自治体と連携

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

みなかみ町での取り組み

地方創生2.0の先駆けとして産学官金の4機関（当行、みなかみ町、オープンハウスグループ、東京大学大学院）によるみなかみ町の活性化に取り組んでいます。2021年より、廃墟となった建物を「宿泊施設」や「温浴施設」などに再生させるプロジェクトを進めているほか、2026年からは、「アーバンデザインセンターみなかみ」の一員として、上毛高原駅前のまちづくりにも参画しています。当行は、今後も多様な事業者と連携し、サステナブルな地域経済圏の繁栄を目指していきます。



みなかみ町の公募型プロポーザルで再生に取り組んでいる施設

ぐんまネクストジェネレーター事業

起業を目指す若者と課題を抱える中小企業をマッチング

当行は、群馬県より「ぐんまネクストジェネレーター」事業を、一般社団法人 VENTURE FOR JAPAN、ぐんま地域共創パートナーズ株式会社とともに受託しています。「ぐんまネクストジェネレーター」事業は、優秀で意欲を持った若者と課題を抱える県内中小企業をマッチングし、伴走支援を行うプログラムです。具体的には、若者が、群馬県企業に2年間事業責任者として就職する「採用型」と、学生が2週間、企業の課題解決に挑戦する「トライアル型」があり、昨年度は、3名の若者が群馬県企業に就職し、5組の学生が企業の課題解決に挑戦しました。今後も、多くの企業と若者のマッチングを実現し、地域経済の発展に貢献していくことを目指していきます。



「ぐんまネクストジェネレーター」専用サイト
トップページ

「サステナブルな観光地づくり」への取り組み

「群馬サステナブル観光ファンド」の組成

当行とぐんま地域共創パートナーズは、2026年1月30日に公益財団法人群馬県観光物産国際協会と「サステナブルな観光地づくり」をテーマとして、群馬県内における観光地域づくりおよび地域振興を推進するための包括連携協定を締結しました。本協定は、群馬県内の観光資源を生かした地域振興、多文化共生の促進、地域事業者支援など多様な分野において三者が連携し、地域の魅力向上と持続可能な地域づくりの実現を目指すものです。具体的な取り組みとして、2026年3月には、地域金融機関や観光関連事業者と連携し、群馬県内の観光地等を投資対象とした「群馬サステナブル観光ファンド」を組成しました。

当行は、今回の協定締結を契機として、地域事業者との連携をさらに深め、地域の魅力向上と持続可能な地域経済の実現に向けた取り組みを一層強化していきます。



包括連携協定締結の様子。左から、群馬県観光物産国際協会友田常務理事、群馬銀行深井頭取、ぐんま地域共創パートナーズ鏡山社長

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

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

(1) 適正な経営の意思決定と効率的な業務執行体制の構築

(2) 健全な経営の基礎となるコンプライアンス体制とリスク管理体制の充実

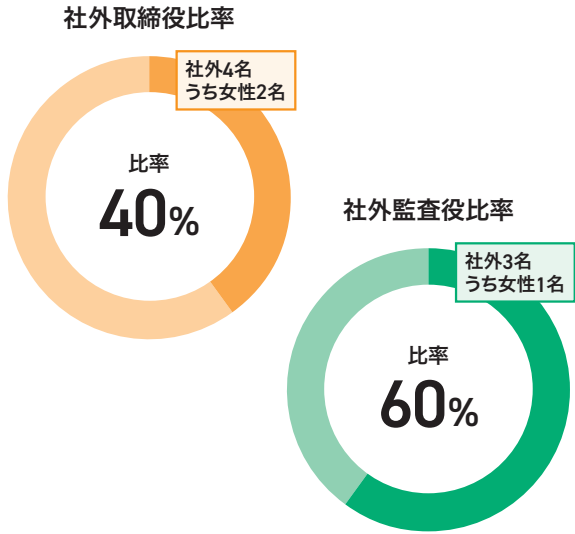
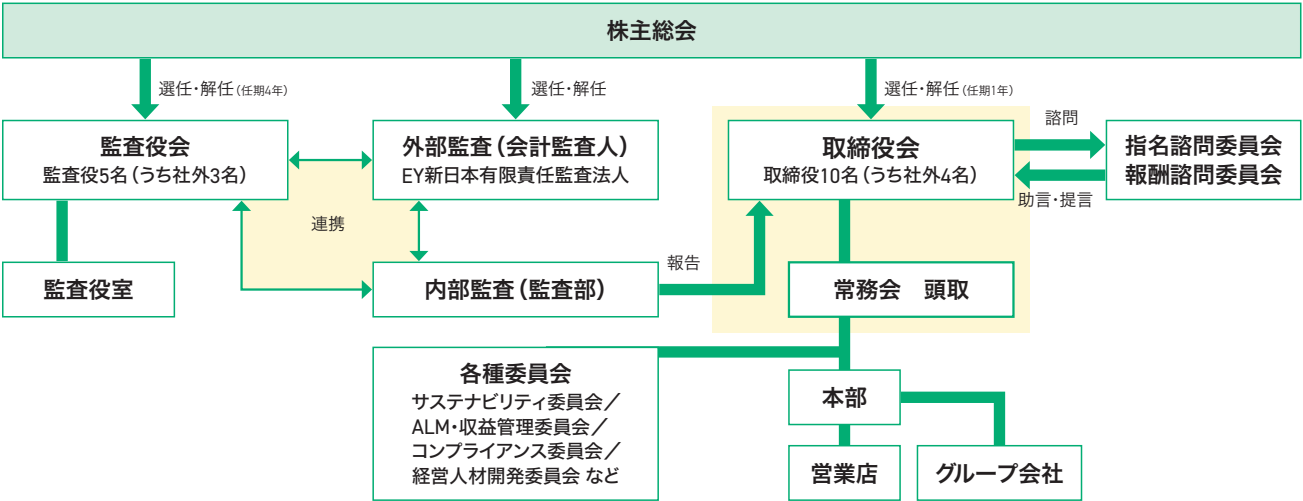
(3) 透明性ある経営を目指した企業情報の適時適切な開示と積極的なIR活動

コーポレート・ガバナンス体制

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

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

コーポレート・ガバナンス体制図



ガバナンス強化への主な取り組み

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

会社の機関の内容

取締役会

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

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

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

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

監査役会

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

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

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

指名諮問委員会・報酬諮問委員会

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

執行役員制度

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

内部監査および会計監査

会計監査

当行の会計監査人は、「EY新日本有限責任監査法人」です。同監査法人は、会社法および金融商品取引法に基づく会計監査を実施しています。なお、同監査法人および当行監査に従事する同監査法人の業務執行社員と当行の間には特別な利害関係はありません。

・ 当行が支払う2025年度の会計監査報酬 264百万円 ・ 当行グループが支払う財産上の利益の合計額 287百万円

内部監査

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

なお、2026年6月、重要な課題やリスク等を早期に把握して内部監査業務に速やかに反映し、当該業務の品質を向上させるため、監査部長がコンプライアンス委員会等の行内の各会議に出席できる体制を整備しました。

取締役等の選解任・指名に関する方針と手続

■ 社内取締役候補者の指名に関する方針と手続

当行の経営理念に基づき、銀行の経営管理を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験を有し、かつ十分な社会的信用を有する人物を代表取締役が推薦し、独立社外取締役が委員の過半数を占める指名諮問委員会において審議のうえ、取締役会において決定いたします。 また、代表取締役の選定につきましては、取締役の中から当行の代表者として最もふさわしい人物を指名諮問委員会において審議のうえ、取締役会において決定いたします。なお、取締役会および指名諮問委員会は、取締役会のスキルマトリクスを将来にわたり適切に構成することや、代表取締役の指名を見据えた監督機能を強化する観点から、取締役候補者に限らず、より広く将来の経営人材となりうる候補者層の確保・育成状況について定期的に報告を受ける体制としております。

■ 社外取締役候補者の指名に関する方針と手続

企業経営や各専門分野における豊富な知識および経験があり、取締役会の経営監督機能の強化や、当行の持続的成長と中長期的な企業価値の向上に貢献しうる見識を有し、かつ十分な社会的信用を有する人物を代表取締役が推薦し、独立社外取締役が委員の過半数を占める指名諮問委員会において審議のうえ、取締役会において決定いたします。

■ 監査役候補者の指名に関する方針と手続

取締役の職務執行の監査を的確、公正かつ効率的に遂行することができる知識および経験を有し、かつ十分な社会的信用を有する人物を代表取締役が推薦し、監査役会より同意を得たうえで、取締役会において決定いたします。

■ 社外取締役（社外監査役）の独立性判断基準

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

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

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

■ 社外取締役とする理由および期待される役割

氏名	独立役員	選任の理由
西川 久仁子	○	外資系金融機関勤務、外資系コンサルティング会社勤務、人材派遣・紹介会社代表取締役を経て2010年に株式会社ファーストスター・ヘルスケアを設立し、現在も代表取締役を務めているほか、複数の企業の代表取締役や社外役員を務めるなど、企業経営について豊富な経験と幅広い見識を有していることから、こうした経験や知見を社外取締役として当行の経営に活かすことができる人物と判断し、取締役候補者となりました。同氏は2020年6月から当行の社外取締役を務め、その職務・職責を適切に果たしており、今後も客観的な立場で当行の業務執行の監督を行うこと、また、指名諮問委員会、報酬諮問委員会の委員として検討プロセスに関与することを期待しております。なお、同氏は株式会社東京証券取引所が定める独立役員の独立性の基準及び当行が定める独立性判断基準を満たしており、一般株主と利益相反のおそれがないと判断されることから、当行は株式会社東京証券取引所に対して、独立役員として届け出ております。
大杉 和人	○	日本銀行の支店長、検査室長、政策委員会室長、監事等を務めるなど、金融全般における高度な専門性と豊富な実務経験を有していることに加え、株式会社産業再生機構での民間企業の事業再生や、複数の企業における社外取締役の経験等で培った幅広い見識を有していることから、こうした経験や知見を社外取締役として当行の経営に活かすことができる人物と判断し、取締役候補者となりました。同氏は2021年6月から当行の社外取締役を務め、その職務・職責を適切に果たしており、今後も客観的な立場で当行の業務執行の監督を行うこと、また、指名諮問委員会、報酬諮問委員会の委員として検討プロセスに関与することを期待しております。なお、同氏は株式会社東京証券取引所が定める独立役員の独立性の基準及び当行が定める独立性判断基準を満たしており、一般株主との利益相反のおそれがないと判断されることから、当行は株式会社東京証券取引所に対して、独立役員として届け出ております。

氏名	独立役員	選任の理由
金井 沢治	○	公認会計士として長年にわたり企業の会計監査業務に従事するなど、企業財務・会計、監査、内部統制、リスクマネジメントに関する幅広い知見や海外勤務など豊富な実務経験を有していることに加え、グローバル企業の経営に関する高い見識を有していること、更にグローバルファーム及び監査法人における多様なマネジメント経験を有していることから、こうした経験や知見を社外取締役として当行の経営に活かすことができる人物と判断し、取締役候補者となりました。同氏は2024年6月から当行の社外取締役を務め、その職務・職責を適切に果たしており、今後も客観的な立場で当行の業務執行の監督を行うこと、また、指名諮問委員会、報酬諮問委員会の委員として検討プロセスに関与することを期待しております。なお、同氏は株式会社東京証券取引所が定める独立役員の独立性の基準及び当行が定める独立性判断基準を満たしており、一般株主との利益相反のおそれがないと判断されることから、当行は株式会社東京証券取引所に対して、独立役員として届け出ております。
狩野 麻里	○	海外拠点長を含めた長年のメガバンク勤務で培った、コーポレートファイナンスに関する豊富な知見やグローバルな視野でのマネジメント経験を有していることに加え、大学の国際交流センター長や複数の企業における社外取締役としての経験を通して幅広い見識を有していることから、こうした経験や知見を社外取締役として当行の経営に活かすことができる人物と判断し、取締役候補者となりました。同氏には客観的な立場で当行の業務執行の監督を行うこと、また、指名諮問委員会、報酬諮問委員会の委員として検討プロセスに関与することを期待しております。なお、同氏は株式会社東京証券取引所が定める独立役員の独立性の基準及び当行が定める独立性判断基準を満たしており、一般株主と利益相反のおそれがないと判断されることから、当行は株式会社東京証券取引所に対して、独立役員として届け出ております。

■ 社外監査役とする理由

氏名	独立役員	選任の理由
神谷 保夫	○	弁護士としての豊富な経験を有し、群馬弁護士会会長や群馬県公安委員会委員長を務めるなど、幅広い知見を有しております。2020年から当行社外監査役を務め、その職務・職責を適切に果たしております。こうした経験や知見を活かすことにより、社外監査役としての職務を適切に遂行することができる人物と判断し、監査役候補者となりました。なお、同氏は株式会社東京証券取引所が定める独立役員の独立性の基準及び当行が定める独立性判断基準を満たしており、一般株主と利益相反のおそれがないと判断されることから、当行は株式会社東京証券取引所に対して、独立役員として届け出ております。
笠原 寛	○	群馬県において長年にわたる地方行政等の経験や実績があり、また幅広い見識を有しております。2022年から当行社外監査役を務め、その職務・職責を適切に果たしております。こうした経験や知見を活かすことにより、社外監査役としての職務を適切に遂行することができる人物と判断し監査役候補者となりました。なお、同氏は株式会社東京証券取引所が定める独立役員の独立性の基準及び当行が定める独立性判断基準を満たしており、一般株主との利益相反のおそれがないと判断されることから、当行は株式会社東京証券取引所に対して、独立役員として届け出ております。
鈴木 澄子	○	公認会計士及び税理士としての豊富な経験など、幅広い知見を有しております。こうした経験や知見を活かすことにより、社外監査役としての職務を適切に遂行することができる人物と判断し、監査役候補者となりました。なお、同氏は株式会社東京証券取引所が定める独立役員の独立性の基準及び当行が定める独立性判断基準を満たしており、一般株主との利益相反のおそれがないと判断されることから、当行は株式会社東京証券取引所に対して、独立役員として届け出ております。

■ 社外取締役（社外監査役）のサポート体制

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

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

また、監査役会においては、常勤監査役から社外監査役へ取締役会議案や常務会の議事経過等について詳細に説明するとともに、常勤監査役が行った監査実施状況の報告を行い、加えて、代表取締役との意見交換の場を確保することで、情報の共有に努めています。

取締役会の実効性確保・向上について

当行は、取締役会全体の実効性の確保・向上のため、毎事業年度、外部コンサルタントを活用した分析・評価を行っています。具体的には、外部コンサルタントの意見を踏まえてアンケートを策定し、取締役および監査役がそのアンケートへの回答を通して自己分析・評価を行うとともに、外部コンサルタントがそれらの結果に対して分析・評価を行っています。2025年度においては、「構成・運営」、「経営戦略と経営計画」、「リスク管理」、「指名・報酬」、「株主等との対話」などの項目について、アンケートを実施して分析・評価を行いました。なお、アンケートの回収および集計については、匿名性・客観性を確保するため、外部コンサルタントに委託しました。

分析・評価結果を踏まえ、2026年5月開催の取締役会において評価を行い、取締役会全体の実効性は確保されていることを確認しました。

グループガバナンス体制については、2027年4月に予定している、株式会社第四北越フィナンシャルグループとの経営統合を控え、その重要性が増していると認識しており、経営統合後の新体制において、グループ各社の業務執行状況等に関する監督機能の強化に取り組んでいきます。

また、取締役会として急速に変化する経営環境への確に対応すべく、各役員の専門性に加え、最新の重要テーマに関する継続的な学習が不可欠であると認識しており、役員に対して外部専門家を講師とした重要テーマに関する勉強会を実施していくとともに、新任社外取締役に對しては、経営課題の背景や経緯などを理解できるようなトレーニングの機会の充実に注力していきます。これら一連の取り組みを通じて、取締役会全体の実効性のさらなる向上を目指していきます。

役員報酬について

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

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

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

役員報酬基本方針

役員報酬に関する基本方針を策定し、本方針に基づいた考え方や手続きに則って、取締役報酬および監査役報酬に関する事項を決定しています。当該方針の内容は次のとおりです。

1. 取締役報酬制度における基本的な考え方

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

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

2. 報酬等の決定に関するガバナンス

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

・監査役報酬は、監査役の協議によって決定する。

報酬限度額

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

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

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (百万円)					対象となる役員の員数 (人)
	月額報酬 (業績非連動)	賞与 (業績連動)	譲渡制限付株式報酬 (業績非連動)	パフォーマンス・シェア (業績連動)		
取締役 (社外取締役を除く)	364	209	88	52	13	7
監査役 (社外監査役を除く)	49	49	－	－	－	2
社外役員	72	72	－	－	－	7

イントロダクション	① マネジメントメッセージ	② 群馬銀行グループの価値創造ストーリー	③ 群馬銀行グループの実行戦略	④ 持続的な成長を支える経営基盤	データ・セクション
-----------	---------------	----------------------	-----------------	------------------	-----------

3.報酬構成

(1)社外取締役を除く取締役

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

(2)社外取締役および監査役

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

4.報酬水準

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

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

5.業績連動報酬

(1)賞与

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

(2)パフォーマンス・シェア (Performance Shares)

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

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

6.株式報酬の返還・消滅条項に関する考え方

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

7.自社株保有に関する考え方

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

8.開示方針

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

報酬構成の概要

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

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

パフォーマンス・シェアにおける報酬額算定で用いる評価指標

- ①1株当たり連結当期純利益 (連結EPS / Earnings Per Share)
中長期の「結果」を測る指標の第一に利益指標を掲げ、株主から重視される連結EPSを評価指標とした。
- ②連結業務粗利益経費率 (連結OHR / Over Head Ratio)
中期経営計画の計数目標にも掲げる連結OHRを評価指標として採用する。
- ③株主総利回り (TSR / Total Shareholders Return)
投資収益性を示す株主価値指標を採用し、株主との利益意識共有や株主重視の経営意識を高める。
- ④サステナビリティ指標
当行グループのサステナビリティ方針で定める13目標に関連した経営指標の中から評価指標を採用する。

役員一覧

取締役



深井 彰彦（ふかい あきひこ）		代表取締役 頭取	
1984年 4月	当行入行	2017年 6月	専務取締役
2003年 6月	大阪支店長	2019年 6月	代表取締役頭取（現職）
2005年 6月	桐生支店長		
2007年 6月	太田支店長		
2009年 6月	リスク統括部長		
2011年 6月	総合企画部長		
2013年 6月	取締役総合企画部長		
2014年 6月	常務取締役営業統括部長		
2015年 6月	常務取締役		



後藤 明弘（ごとう あきひろ）		代表取締役 副頭取	
1986年 4月	当行入行	2019年 6月	常務執行役員人事部長
2005年10月	笠懸支店長	2022年 6月	常務取締役
2008年 8月	人事部主任人事役	2024年 6月	専務取締役
2010年10月	人事部副部長	2026年 6月	代表取締役副頭取（現職）
2012年 6月	総合企画部副部長		
2014年 6月	伊勢崎支店長		
2016年 6月	監査部長		
2017年 6月	執行役員監査部長		
2018年 6月	執行役員人事部長		



内堀 剛夫（うちぼり たけお）		代表取締役 副頭取	
1987年 4月	当行入行	2020年12月	常務執行役員総合企画部長兼
2009年 8月	総合企画部主任調査役		ぐんま地域共創パートナーズ株式会社
2011年 6月	高崎東支店長		代表取締役
2013年 7月	営業統括部営業戦略室長	2021年 4月	常務執行役員総合企画部長
2014年 6月	総合企画部副部長	2022年 6月	常務取締役
2016年 6月	太田支店長	2024年 4月	常務取締役
2018年 6月	執行役員審査部長		デジタルイノベーション部長委嘱
2019年 6月	常務執行役員総合企画部長	2024年 6月	専務取締役
		2026年 6月	代表取締役副頭取（現職）



堀江 明彦（ほりえ あきひこ）		専務取締役	
1985年 4月	当行入行	2020年 6月	常務執行役員営業統括部長
2005年 6月	中泉支店長	2021年 6月	常務執行役員太田・桐生・館林・栃木地区統括
2007年 6月	新宿四谷支店長	2023年 6月	専務執行役員営業統括部長
2010年 6月	太田支店副支店長	2024年 4月	専務執行役員
2011年10月	前橋支店長		コンサルティング営業本部長
2013年 7月	大宮支店長	2024年 6月	常務取締役
2016年 6月	執行役員		コンサルティング営業本部長委嘱
	コンサルティング営業部長	2026年 6月	専務取締役
2018年 6月	常務執行役員太田支店長		コンサルティング営業本部長委嘱（現職）



齊藤 秀之（さいとう ひでゆき）		常務取締役	
1988年 4月	当行入行	2024年 6月	常務執行役員待遇出向
2009年 2月	倉賀野支店長		ぐんざんリース株式会社代表取締役社長
2010年10月	人事部主任人事役	2025年 4月	専務執行役員待遇出向
2014年 6月	栃木支店長		ぐんざんリース株式会社代表取締役社長
2016年 6月	総合企画部副部長	2026年 6月	常務取締役（現職）
2018年 6月	リスク統括部長		
2019年 6月	執行役員リスク統括部長		
2021年 6月	常務執行役員リスク統括部長		
2022年 6月	常務執行役員総合企画部長		



大谷 静男（おおたに しずお）常務取締役		
1993年 4月	当行入行	
2014年10月	新桐生支店長	
2016年 6月	人事部主任人事役	
2020年 6月	人事部副部長	
2022年 6月	秘書室長	
2024年 6月	執行役員総合企画部長	
2026年 6月	常務取締役総合企画部長委嘱（現職）	



西川 久仁子（にしかわ くにこ）		社外取締役	
1986年 4月	シティバンク,N.A.入社	2018年 6月	AIGジャパン・ホールディングス株式会社 社外監査役
1996年 2月	A.T.カーニー株式会社入社	2020年 6月	当行取締役（現職）
2000年 9月	株式会社スーパースターズ代表取締役社長	2020年 6月	株式会社ソラスト社外取締役
2010年 8月	株式会社ファーストスター・ヘルスケア 代表取締役社長（現職）	2020年 6月	AIGジャパン・ホールディングス株式会社 社外取締役
2013年 4月	株式会社地域経済活性化支援機構 社外取締役	2022年 4月	パナソニック株式会社社外取締役
2013年 6月	株式会社ベネッセMCM代表取締役社長	2024年 2月	キュービー株式会社社外取締役（現職）
2015年 6月	オムロン株式会社社外取締役		
2017年 5月	株式会社FRONTEOヘルスケア 代表取締役社長		



大杉 和人（おおすぎ かずひと）

社外取締役

1977年 4月

日本銀行入行

1986年11月

BIS（国際決済銀行）エコノミスト

1999年 6月

日本銀行松本支店長

2001年 5月

同行大阪支店副支店長

2003年 5月

株式会社産業再生機構
RM統括シニアディレクター

2005年 7月

日本銀行金融機構局審議役・
金融高度化センター長

2006年 5月

同行検査役検査室長

2007年 4月

同行政策委員会室長

2009年 4月

お茶の水女子大学客員教授

2011年 9月

日本銀行監事

2015年10月

日本通運株式会社警備輸送事業部顧問

2016年 6月

NISSHA株式会社（当時の商号:日本写真印刷
株式会社）社外取締役（現職）

2018年 8月

フロンティア・マネジメント株式会社
社外取締役

2021年 6月

当行取締役（現職）

2024年 3月

フロンティア・マネジメント株式会社
社外取締役（監査等委員）



金井 沢治（かない たくじ）		社外取締役	
1981年 4月	有限責任あずさ監査法人（当時の商号：監査法人朝日会計社）入所	2016年 4月	KPMG Asia Pacific, Head of Audit & Assurance
1984年 3月	公認会計士登録	2019年 6月	有限責任あずさ監査法人副理事長
1996年 8月	同監査法人社員	2024年 6月	エーザイ株式会社社外取締役（現職）
2001年 8月	同監査法人代表社員	2024年 6月	当行取締役（現職）
2008年 6月	同監査法人本部理事		
2009年 9月	同監査法人上級審査会会長		
2011年 7月	同監査法人東京事務所第4事業部長		
2015年 7月	同監査法人専務理事		
	KPMG Japan , Head of Audit & Assurance		



狩野 麻里（かの まり）		社外取締役	
1984年 4月	株式会社三菱UFJ銀行（当時の商号： 株式会社三菱銀行）入行	2019年10月	同大学全学共通教育センター（当時の名称： 総合教育センター）特命教授
2012年 9月	同行（当時の商号： 株式会社三菱東京UFJ銀行）ミラノ支店長	2020年 6月	株式会社オカムラ社外取締役
2014年10月	三菱UFJニコス株式会社 営業本部営業企画部部長	2021年 6月	東京製綱株式会社社外取締役（現職）
2017年 2月	United Way Romania, Member of the Board of Directors	2022年 4月	東京海上アセットマネジメント株式会社 社外取締役（現職）
2019年 4月	学校法人昭和女子大学国際交流センター長	2023年 6月	一般財団法人日本繊維製品 品質技術センター評議員（現職）
		2026年 6月	当行取締役（現職）

監査役



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



渡邊 眞克 (わたなべ まさよし)		常勤監査役	
1992年 4月	当行入行	2026年 6月	常勤監査役 (現職)
2014年 6月	強戸支店長		
2016年10月	本店営業部副部長		
2018年 6月	総合企画部副部長		
2020年 6月	秘書室長		
2022年 6月	人事部長		
2023年 6月	執行役員人事部長		
2024年 4月	執行役員リスク統括部付部長		
2024年 6月	執行役員リスク統括部長		



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



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



鈴木 澄子 (すずき すみこ)		社外監査役	
2001年 4月	みすず監査法人 (当時の商号: 中央青山監査法人) 入所	2026年 6月	東 海運株式会社社外取締役 (現職)
2004年 4月	公認会計士登録		
2007年 1月	鈴木公認会計士事務所開設 (現職)		
2007年 4月	税理士登録		
2020年 7月	公益財団法人国際人材育成機構 評議員 (現職)		
2021年 6月	一般財団法人日本緑化センター監事		
2024年 6月	当行監査役 (現職)		

執行役員

常務執行役員	太田・桐生・館林・栃木地区統括	石関 孝史	(いしげき たかし)
常務執行役員	熊谷・大宮・京浜・大阪地区統括	横田 勇起	(よこた ゆうき)
常務執行役員	高崎・西毛地区統括	牧 司郎	(まき しろう)
執行役員	市場金融部長	佐々木 徹	(ささき とおる)
執行役員	監査部長	高坂 淳也	(こうさか じゅんや)
執行役員	本店営業部長兼総社支店長	隅田川 祐一	(すみだがわ ゆういち)
執行役員	前橋・伊勢崎・北毛地区統括	天田 将	(あまだ まさし)
執行役員	総合企画部経営管理室長	西村 和徳	(にしむら かずのり)
執行役員	高崎支店長兼豊岡支店長	齋藤 伸仁	(さいとう のぶひと)
執行役員	審査部長	一ノ関 亮司	(いちのせき りょうじ)
執行役員	HRマネジメント部長	達川 英子	(たつかわ ひでこ)
執行役員	スペシャライズドファイナンス部長	武井 義明	(たけい よしあき)
執行役員	リスク統括部長	湯浅 聡	(ゆあさ さとし)

社内取締役・監査役の専門性と経験 (スキルマトリクス)

氏名	役職	スキル区分							
		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	●		●		●	●	●	

社外取締役・監査役の専門性と経験 (スキルマトリクス)

氏名	役職	スキル区分							
		企業経営	金融 (理論・行政・ 規制)	企業財務・ 会計 (実務・理論)	企業法務 (実務・理論)	マクロ経済	サステナ ビリティ	IT・ デジタル・ フィンテック	地域経済・ 行政
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			●					

上記は、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。

リスク管理

■ 基本的な考え方

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

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

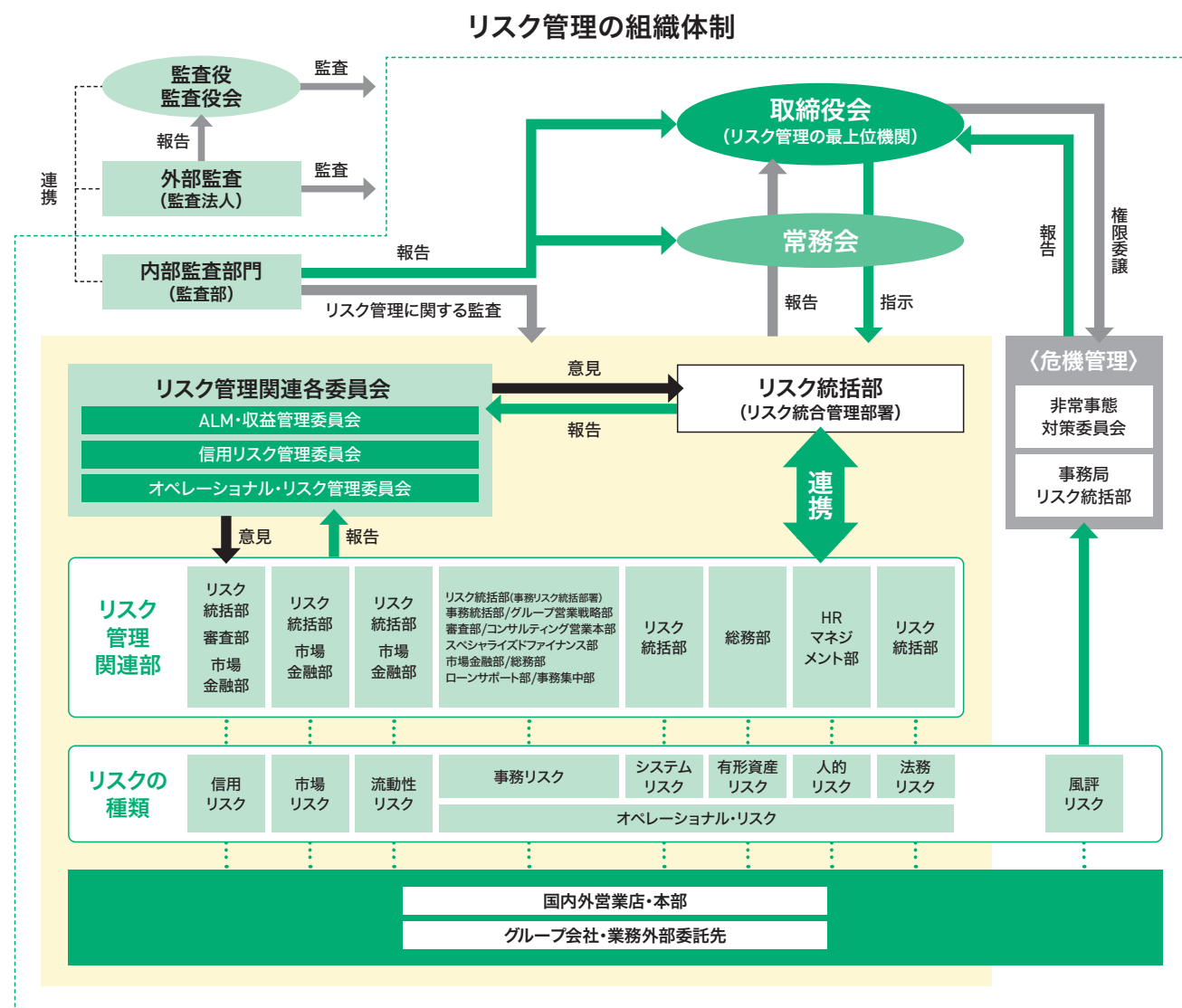
■ リスク管理態勢の概要

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

また、全行的なリスクの統合管理部署としてリスク統括部を設置し、横断的な視点から、リスク計測結果を含む各種リスクの状況を統合的に把握・管理しています。

リスク統括部および各種リスク管理関連部は連携し、リスクの状況や課題に関して「ALM・収益管理委員会」「信用リスク管理委員会」「オペレーショナル・リスク管理委員会」における協議・検討を踏まえ、常務会・取締役会へ報告しています。

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



■ 統合的なリスク管理について

(1) 基本的な考え方

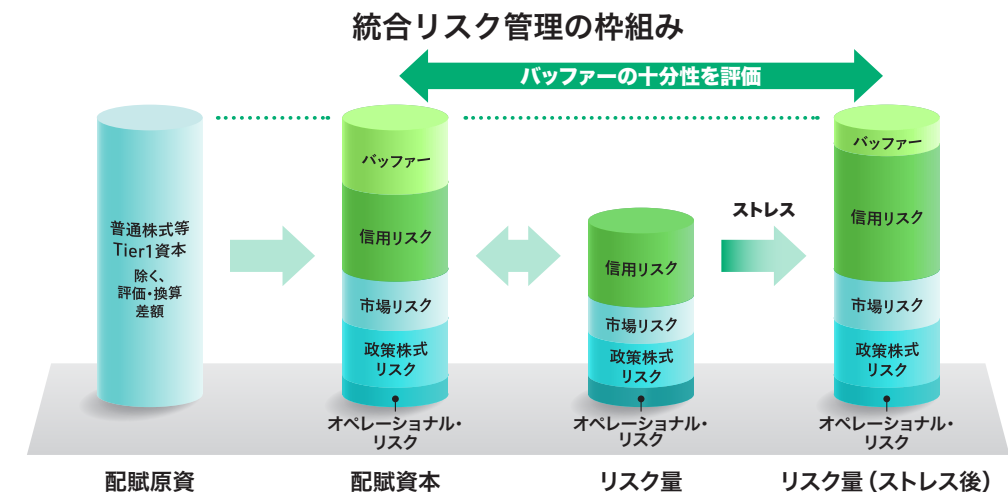
信用リスク、市場リスク、流動性リスク等のリスクを個々に管理するだけでなく、当行全体が抱えるリスクを総体的に捉え、経営体力と比較・対照するなど統合的に管理する必要があります。そのためリスク統括部を中心として、統合的なリスク管理が行える態勢を整備し、各種リスクの管理強化を進めるとともに、統合的なリスク管理の高度化を進めています。

(2) 統合リスク管理について

当行は、統合的なリスク管理方法の一つとして、信用リスク、市場リスク等のカテゴリーごとにリスク量を統一的な枠組み (VaR など) により計測し、それらを統合して経営体力 (自己資本) と対比する「統合リスク管理」を導入しています。

具体的には、半期ごとに取締役会において、普通株式等Tier1 資本から評価・換算差額等を控除した額を配賦原資として各種リスクカテゴリーごとにリスク資本の配賦額を決定してリスクを制御しています。

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



リスクカテゴリー毎の管理

■ 信用リスク管理

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

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

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

■ 市場リスク管理

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

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

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

■流動性リスク管理

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

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

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

■オペレーショナル・リスク管理

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

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

■危機管理

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

具体的には、お客さまや役職員等の安全を確保した上で、円滑に業務運営できるよう、平時より危機管理計画（BCP）を整備し、その実効性を確保するため、定期的な訓練と内容の見直しを実施しています。また、危機発生時には、頭取を委員長とする非常事態対策委員会を招集するなどの体制を整備しています。特に、大規模地震災害などに対しては、想定される影響の大きさを踏まえ、バックアップオフィスやバックアップシステムなどの態勢を整備しています。

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

■サイバーセキュリティ管理

当行では、年々高度化・巧妙化するサイバー攻撃に対処するため、システムへの不正侵入防止やウイルス検知等、複数のセキュリティ対策を重ねて守りを強化するとともに、定期的な侵入テスト等を通じて、対策の有効性の確保に努めています。あわせて、外部からの不正な侵入が起こり得ることを前提に、システムの利用状況や動きを常に確認し、異常があれば早期に把握・対応できるような仕組みも取り入れ、対策を強化しています。

体制面では、リスク統括部に設置した「ぐんぎんCSIRT※」が中心的な役割を担い、外部団体からの情報収集や、サイバー攻撃に係る訓練、演習等を通じて、管理態勢の継続的な強化を図っています。また、不審なメールの見分け方の訓練や身に覚えのないメールの取り扱いについての注意喚起を継続的に行うことで、全役職員の啓発に努めています。

以上のように、当行では金融庁の金融分野におけるサイバーセキュリティに関するガイドライン等に基づく態勢整備を講じていますが、直近ではサイバーセキュリティにおけるリスクが一層高まりつつあるため、TSUBASAアライアンス加盟行等、金融機関との情報共有を通じ、継続的な態勢強化に取り組んでいます。

※CSIRT:Computer Security Incident Response Team の略

■マネー・ローダリング等対策

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

当行では、マネー・ローダリング等対策を経営の最重要課題の一つとして位置付け、リスク統括部に「金融犯罪対策室」を設置し、マネー・ローダリング等対策の高度化に取り組んでいます。また、「犯罪による収益の移転防止に関する法律」など関係法令を遵守するとともに、金融庁が公表する「マネー・ローダリングおよびテロ資金供与対策に関するガイドライン」に基づき、リスクベースアプローチによるリスクの特定、評価やリスク低減措置の有効性検証を実施するなど実効性のあるマネー・ローダリング等対策に取り組んでいます。マネー・ローダリング等対策に係る内容については、定期的に金融犯罪対策委員会および常務会へ報告し、経営陣の関与のもとマネー・ローダリング等対策の一層の高度化を進めています。

金融犯罪対策窓口

当行では、金融犯罪の相談窓口として、以下のフリーダイヤルを設置しています。

群馬銀行「金融犯罪対策窓口」

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

■リスクアペタイト・フレームワーク

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

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

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

コンプライアンス態勢

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

コンプライアンス態勢

取締役会をコンプライアンスの最高責任機関とし、コンプライアンスに関わる重要事項については、取締役会の委任を受けたコンプライアンス委員会が審議を行っています。また、全部店にコンプライアンス統括責任者およびコンプライアンス担当者を配置し、コンプライアンスの意識醸成や教育指導によりコンプライアンスの徹底を図っています。また、コンプライアンスの統括部署であるリスク統括部が、コンプライアンス関係諸事項を一元的に管理し、法令等遵守態勢やお客さま保護に関する管理態勢の整備・確立を図っています。

コンプライアンスの実践

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

また、「企業倫理」や「行動指針」をはじめ、コンプライアンスを実践していく上で必要な事項を一元的にまとめた「コンプライアンス・ガイドライン」を制定し、研修や勉強会で活用することで、コンプライアンスの徹底を図っています。さらに、コンプライアンスの充実のための具体的な実践計画である「コンプライアンス行動計画」を、毎年取締役会で策定し、これに基づく諸施策を実施するほか、各部店における研修の開催、「チェックリスト」によるコンプライアンス状況の点検・モニタリング、営業店巡回による相談・指導の実施など、コンプライアンスのさらなる充実・強化に努めています。



お客さま本位の業務運営

■ お客さま本位の業務運営に関する取組方針

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

取組方針

1. はじめに

群馬銀行およびぐんぎん証券（以下、群馬銀行グループ）は、「企業理念」において、「地域社会の発展を常に考え行動すること」、「お客さまとの創造的な関係を深めること」を、パーパスにおいて「私たちは『つなぐ』力で地域の未来をつむぎます」を掲げています。

こうした企業理念やパーパスを踏まえ、以下の方針に基づき、お客さまに最適な商品・サービスを提供し（社会的価値）、その結果として適正な利益を上げていく（経済的価値）ことで、持続的な金融サービスの向上に取組んでいます。

2. お客さまの最善の利益の実現

(1) 群馬銀行グループは、企業理念やパーパスに基づき、お客さまにとって何が最適な商品・サービスなのかを考え、お客さまの最善の利益実現を図ります。

(2) お客さまの最善の利益の実現を図るため、群馬銀行は、お客さまのライフステージに応じて発生する様々なニーズに対する包括的なサポートを行う役割を担い、ぐんぎん証券は主に資産運用ニーズに対するサポートを行う役割を行います。

3. お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定

(1) 新たに取扱う商品・サービスの選定や、お客さまへのご提案にあたっては、受け取る手数料等の多寡や商品・サービス提供会社との関係に捉われず、「お客さまに最もふさわしい商品・サービスは何か」を判断基準とします。

(2) 商品の複雑さやリスク等の商品の特性等に応じて、商品・サービス提供会社と相互に情報連携を行います。また、連携した情報に基づき、想定するお客さまの属性と実際に購入されたお客さまの属性が合致しているか等検証を行い、必要に応じて商品・サービスの改善を図ります。

4. 手数料等の透明性向上

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

5. 重要な情報のわかりやすい提供

(1) 商品・サービスに関する情報を提供する際には、ITツールなどを活用し、商品・サービスの基本的なリターン、損失その他のリスク、取引条件等を含めわかりやすく説明します。

(2) お客さまが、ご自身の判断でニーズに合った商品・サービスを選択していただけるよう、明確、平易であり、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行います。

6. お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

(1) お客さまの知識、経験、財産の状況、お取引の目的やニーズに合わせて、グループ一体となって最適な商品・サービスを提案します。

(2) 地域の皆さまの金融リテラシー向上のため、金融・経済に関する情報提供を積極的に行います。

(3) マーケット環境やお客さまの運用状況等をはじめ、お客さまの投資判断に必要な情報を提供するなど、適時適切なフォローアップを行います。

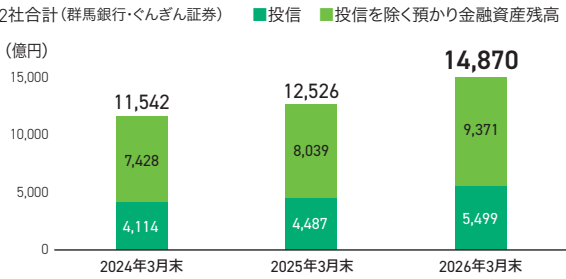
7. 人材育成・評価

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

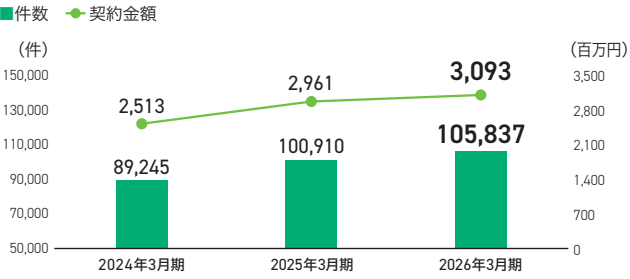
■ 取組み状況

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

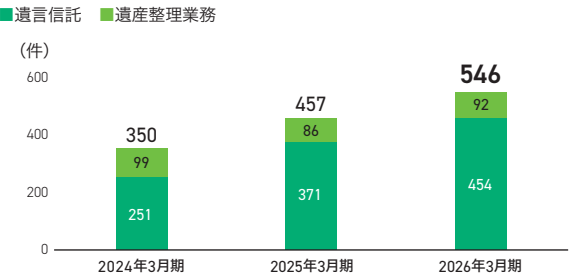
預かり金融資産残高および投資信託残高の推移



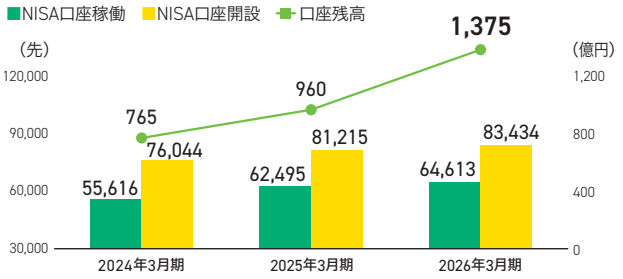
積立投信契約件数・契約金額の推移



相続関連業務成約件数の推移



NISA口座開設・稼働・口座残高の推移



社会貢献活動

■ ぐんぎん財団の取り組み

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。

■ 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。

■ 芸術・文化活動への支援

群馬交響楽団に対し、定期演奏会を協賛するなど活動を支援しています。

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

■ 群馬県世界遺産・ぐんま絹遺産継承基金への寄付

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

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

■ 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

■ エコノミクス甲子園

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

■ スポーツ活動への支援

バレーボールチーム「群馬グリーンウイングス」（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。

■ 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。

企業情報

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-	

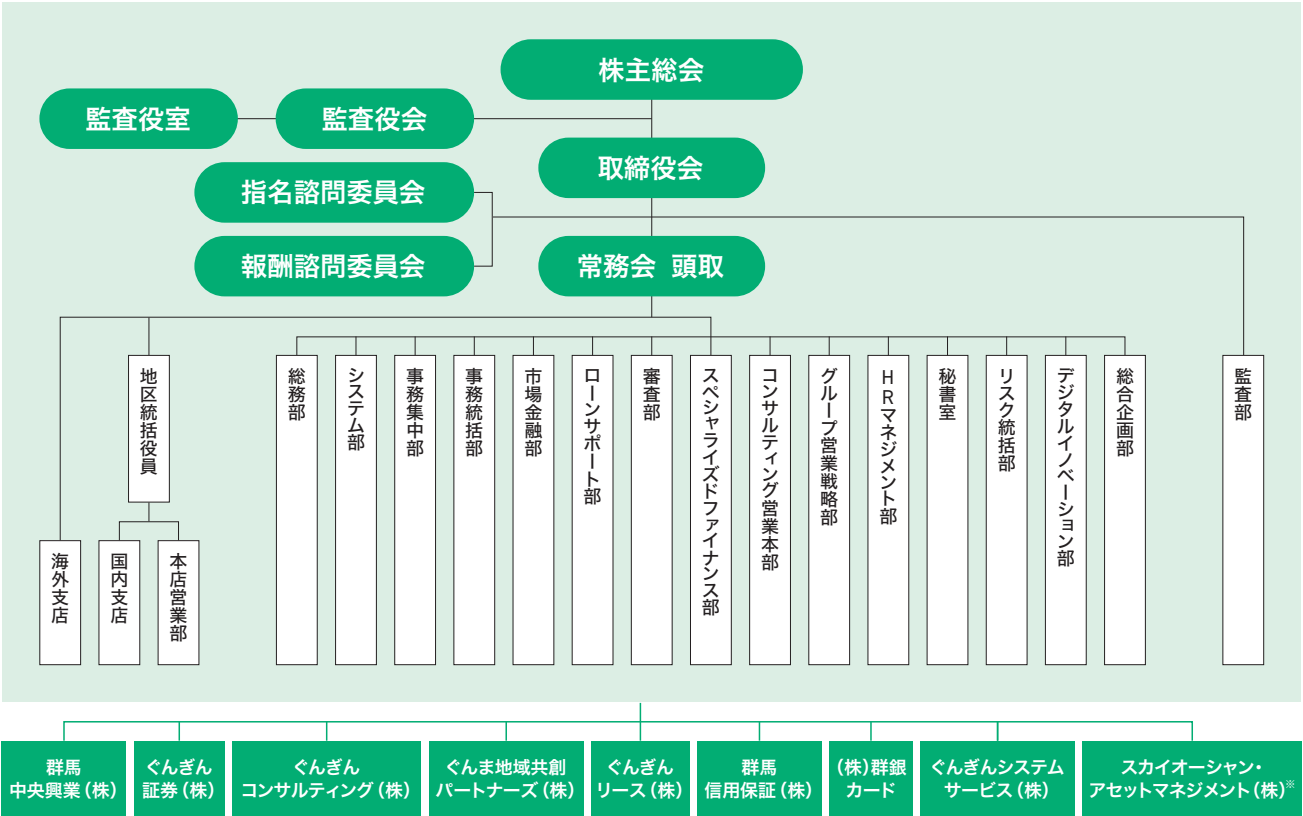


(注)連結従業員数 2,899人
(群馬銀行単体 2,650人、子会社等 249人)
なお群馬銀行単体 2,650人は「海外現地採用および受入出向者」を含み、「出向者」等を除いた就業ベースの従業員数

子会社・関連会社 ▶ P.63

組織図

(2026年6月30日現在)



※2027年3月末を目途に業務終了予定

主要な業務の内容

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

株主総会

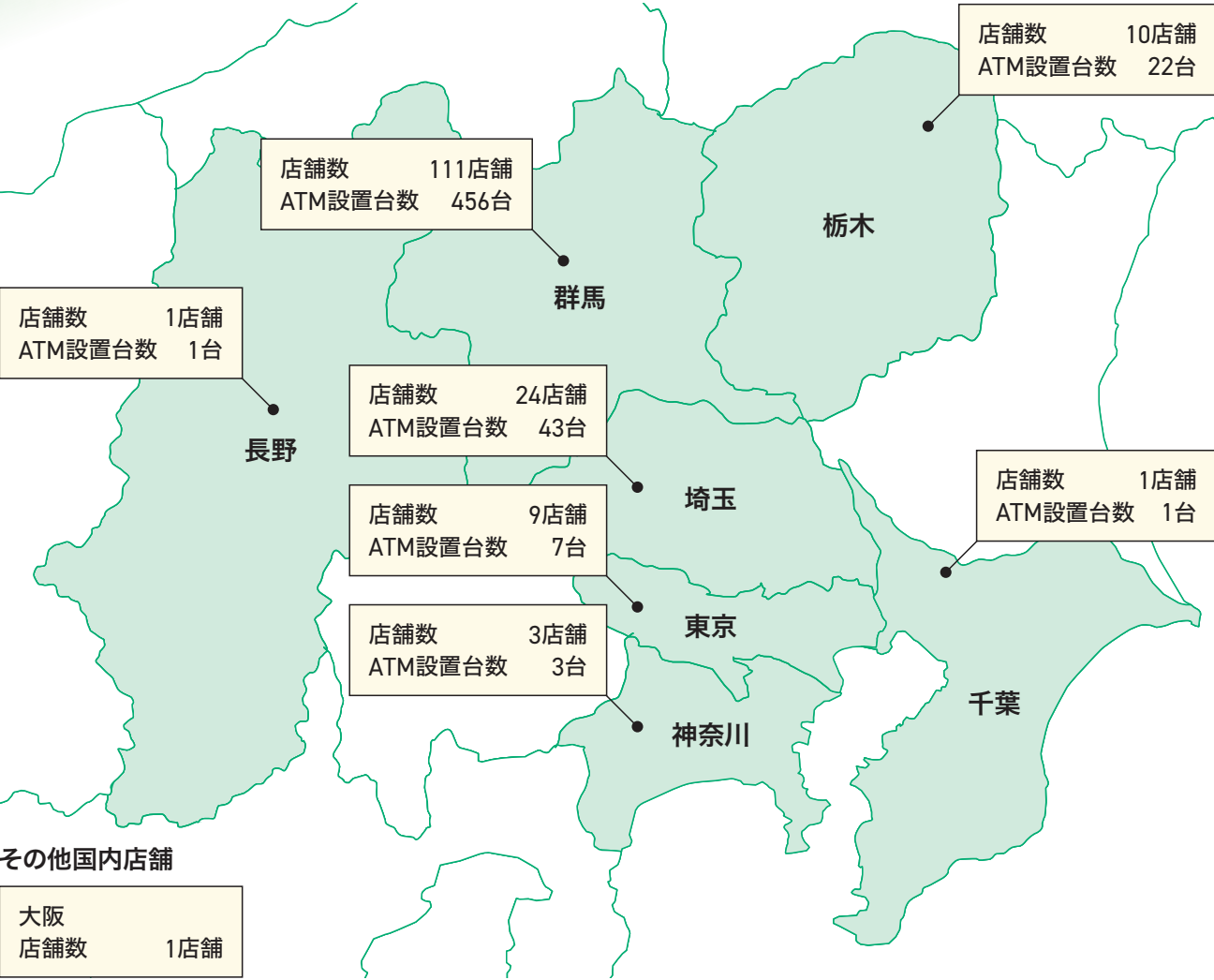
毎年6月に開催する定時株主総会については、招集通知の早期発送とともに、証券取引所と当行ホームページへの発送前掲載を行っています。また、議決権行使はインターネットによる行使を可能とし、議決権行使プラットフォームに参加するなど、議決権行使環境の向上に努めています。総会終了後には、決議通知および議決権行使結果(臨時報告書)を当行ホームページへ速やかに掲載しています。

	2023年	2024年	2025年	2026年
開催日	6月27日(火)	6月20日(木)	6月20日(金)	6月23日(火)
来場株主数	98人	89人	107人	135人
議決権行使率	82.2%	82.4%	82.2%	84.0%
招集通知発送日	6月 5日(月)	5月30日(木)	5月30日(金)	6月2日(火)
同Webサイト掲載日	5月29日(月)	5月22日(水)	5月21日(水)	5月21日(木)

店舗・ATMの概要

(2026年6月30日現在)

国内店舗



総店舗数 **160店舗** ATM設置台数 **533台**

		群馬県内	群馬県外	計
営業店	本支店	89店舗	47店舗	136店舗
	出張所	22店舗	2店舗	24店舗
	合計	111店舗	49店舗	160店舗
ATM	店舗内	245台	57台	302台
	店舗外	211台	20台	231台
	合計	456台	77台	533台

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

ご利用いただける他の金融機関ATM

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

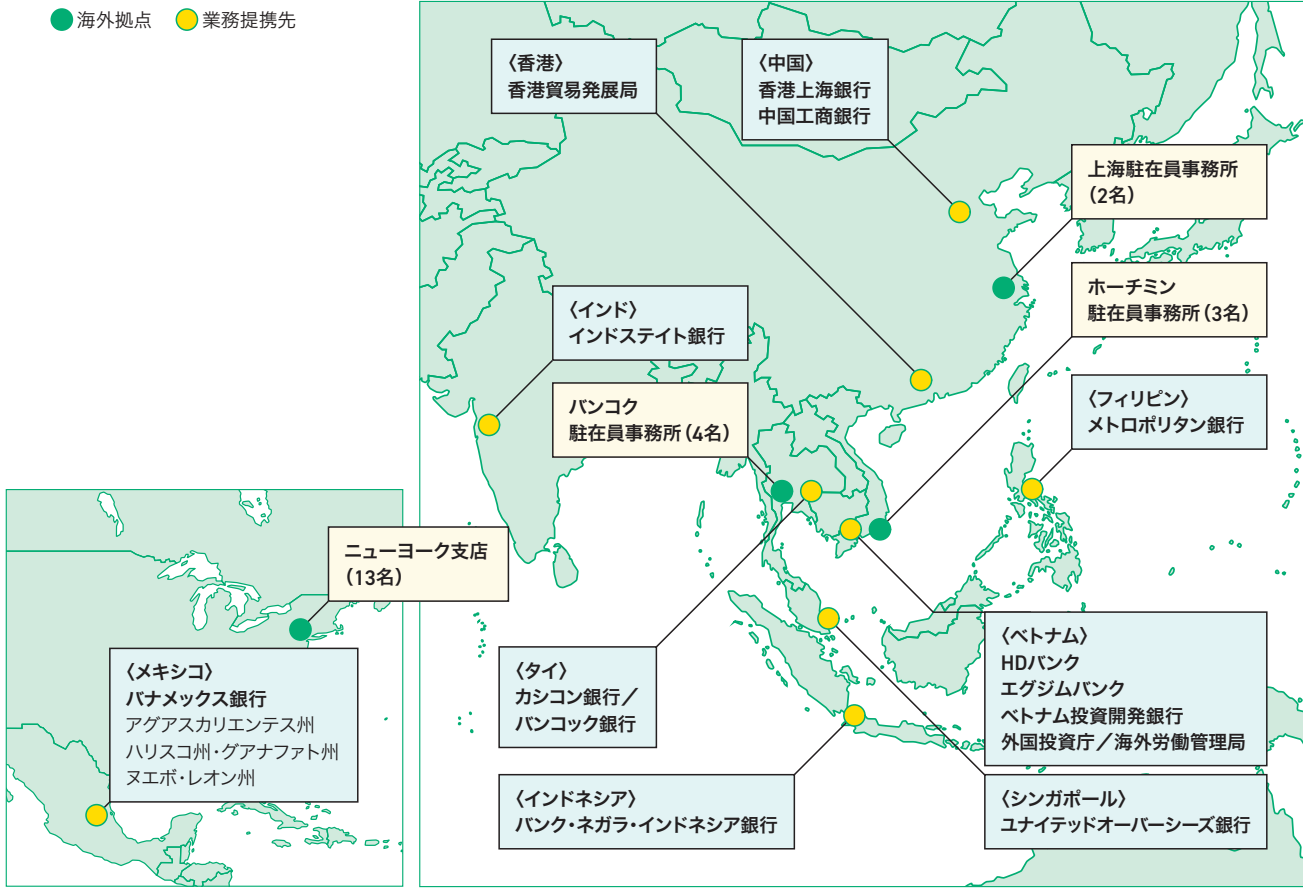
※金融機関の取扱時間や取扱内容により、ご利用いただけない場合がございます。また、ご利用されるATMコーナーにより、営業日、営業時間が異なります。

所在地や営業時間について、詳しくは群馬銀行ホームページをご覧ください。

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

海外拠点と業務提携先

(2026年6月30日現在)



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



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



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



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

編集方針

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

報告対象

期間：2025年度（2025年4月～2026年3月）
※2026年4月以降の情報も一部含みます。
範囲：株式会社群馬銀行
および子会社等（群馬銀行グループ）

本統合報告書は、銀行法第21条に基づくディスクロージャー誌（業務及び財産の状況に関する説明書類）の本編を兼ねています。ディスクロージャー誌としてご利用の際には、本統合報告書ならびに「群馬銀行レポート2026（資料編）」をあわせてご参照ください。
また、本統合報告書には、当行および当行グループの財政状態や経営成績に関して、「将来の業績に関する記述」が含まれています。これらの記述は、本統合報告書作成時点における入手可能な情報および将来の業績に影響を与える一定の前提（仮定）等を基にしており、さまざまなリスクや不確実性を内包しているため、当行および当行グループの将来の業績を保証するものではありません。



発行 2026年7月
群馬銀行 総合企画部 広報室
〒371-8611 群馬県前橋市元総社町194
電話 027-252-1111 (代表)
<https://www.gunmabank.co.jp/>
