

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

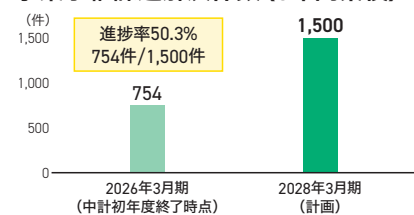
ニーズに対し、当行の取引先や外部提携先、アライアンスの広域ネットワークを活用した他行の取引先とのマッチングに取り組んでいます。

■ 人材紹介

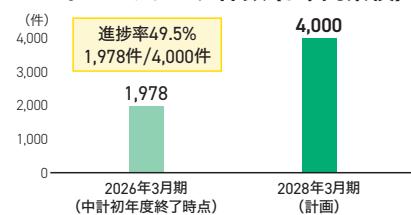
地域企業は、人手不足・後継者難に加え、変化する事業環境への対応が大きな課題となっています。これらの経営課題の解決を人材確保の面から支援するため、当行は、2020年1月に「有料職業紹介事業」の許可を取得し、人材紹介業務を開始しました。現在は、グループ会社のぐんぎんコンサルティングが人材ソリューション事業を行っています。経営幹部や、経営課題解決に必要な専門人材などのニーズに応えることにより、地域企業の成長や生産性向上の実現を目指しています。

■ 実績

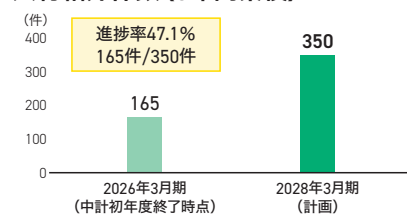
事業承継課題解決件数（3年間累積）



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。

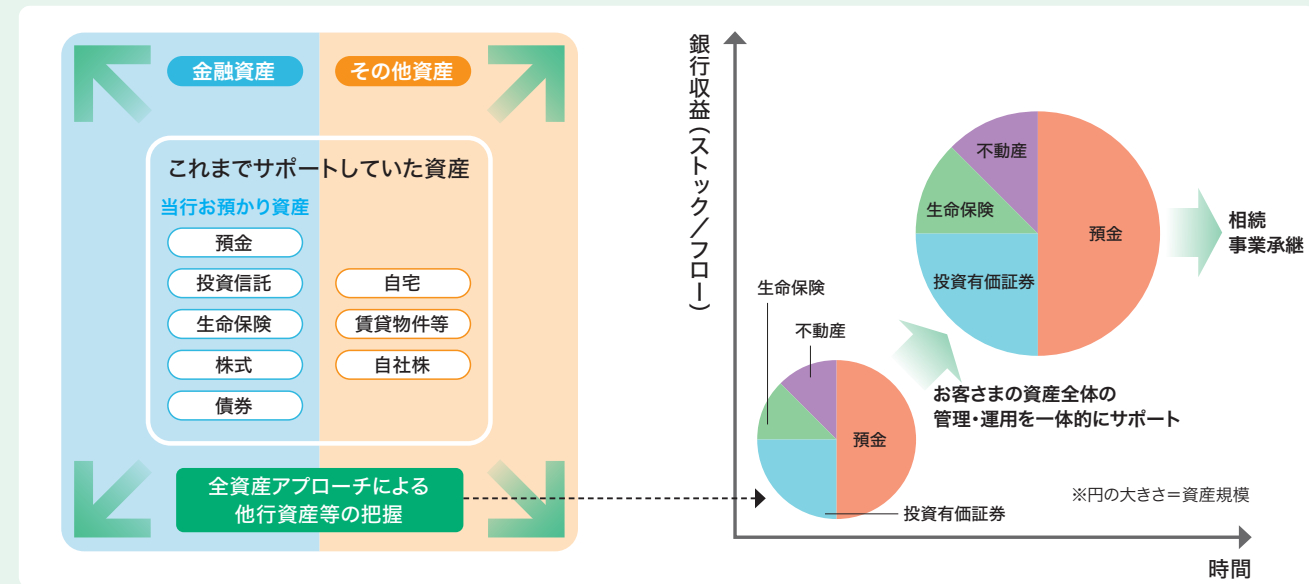
パーパス営業の深化

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

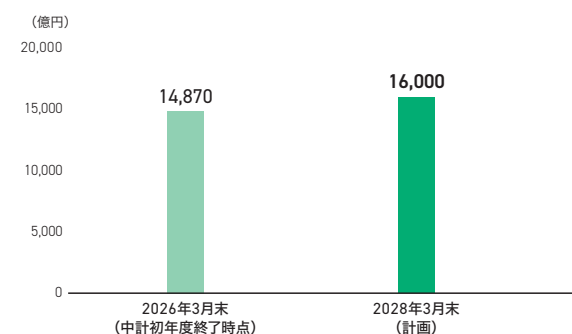
域のお客さまの金融リテラシー向上と投資の裾野拡大に取り組んでいます。

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。

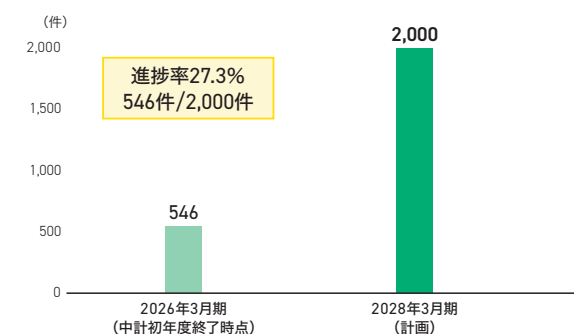
これらの取り組みにより、資産形成から承継までを一貫して支援することで、お客さまと長期的な信頼関係を構築し、安定的な資産形成・円滑な資産移転の実現を図っています。

■ 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）



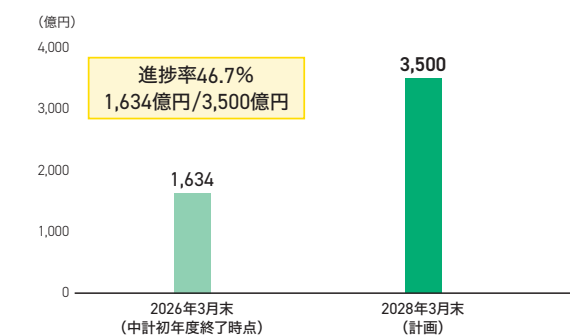
■ 個人貸出に関する取り組み

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。

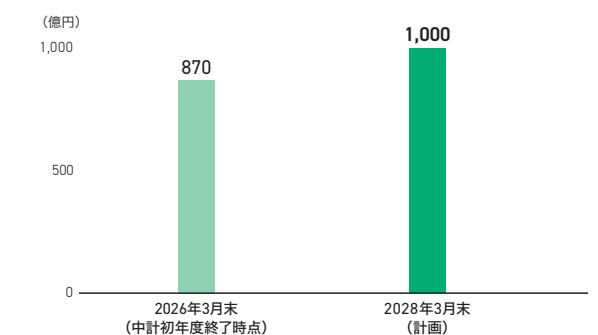
また、住宅ローンを起点として、資産形成層のお客さまに複合的なサービスを提供し、取引拡大を図っています。お客さまの多様なニーズに対応するため、商品性の改善に取り組むとともに、利便性向上や業務効率化を図るため、デジタル化を進めています。住宅ローンでは、「電子契約サービス」が浸透し、無担保消費者ローンでは、約8割が「WEB完結サービス」でのお取り扱いとなっています。

■ 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。

特別金利定期預金

新規預入資金に限定した特別金利定期預金として、2026年2月より「プレミアム定期預金」、2026年3月より「ライフイベント応援定期預金」を取扱開始しました。

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

ぐんぎんマネープラン

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