

競争優位性を確保するための資本と活動

武蔵野銀行が創業以来、培ってきた経営資本は、現在のビジネスモデルにおける競争優位性を支えています。財務・非財務の足らざる資本に対する強化の方向性を定め、今後も「MCP 2/3」の施策を通じた経営資本の持続的な成長を目指します。

資本の種類	武蔵野銀行の活動と資本	強化の方向性	強化施策
財務資本	地域からの安定的な預金と健全な貸出資産 - 連結総資産 5兆6,486億円 - 連結自己資本比率 13.41% - 預金等(預金+譲渡性預金) 5兆2,049億円 - 貸出金 4兆3,213億円 (2026年3月末実績)	- 粘着性の高い預金の獲得 - 適切なリスクテイクによるリスクアセットの積み上げ	基本戦略 I 法人分野 ▶ p 25 個人分野 ▶ p 29 調達 ▶ p 31
知的資本	蓄積された情報資産 「顔の見える銀行」として長年の信頼関係を積み上げ獲得した、質の高いお客さま情報 - 預貸ビジネスと並ぶ収益の柱として確立した地域課題解決ビジネス(コンサルティングビジネス)の提供態勢 - 首都圏及び広域アライアンスの活用により得られるコストメリットの高い共同基盤と各種ノウハウ	- デジタル及びAIの導入による蓄積された情報の利活用 - 人員の戦略的再配置を伴うソリューション力の向上 - 戦略分野におけるアライアンス連携効果の最大化	基本戦略 I 法人分野 ▶ p 25 個人分野 ▶ p 29 デジタル ▶ p 32 基本戦略 III 人材・DE&I ▶ p 43 アライアンス ▶ p 50
社会関係資本	築き上げてきた営業基盤 - 埼玉県に根差した「対面営業の拠点」となる100か店のリアル店舗網 - 創業以来一貫として競合にさらされながらも新規開拓に注力して築き上げた、県内トップクラスとなる2万3千社超の法人貸出取引基盤 - 包括協定締結先 17市町・埼玉県との地域課題解決の実績	- 利便性、相談・提案機能の向上 「価値共創コンサルティング」の徹底による関係性の強化 - まち・ひと・しごとに関する地域課題解決実行力の強化によるレピュテーション向上	基本戦略 I 法人分野 ▶ p 25 個人分野 ▶ p 29 基本戦略 II 地域活性化 ▶ p 33
人的資本	地域課題解決型の人材 - 地域課題の解決に資する高い専門性を有する人材 (プロフェッショナル資格保有者 269名・1人当たり年間40時間を超える研修受講) - 成長意欲の高い人材(成長実感スコア 81.3%) - 地域への愛着と使命感を持つ従業員	- 専門性、課題解決力の向上 - 個々の成長を後押しする環境の更なる整備 - 経営理念の浸透による企業文化の醸成	基本戦略 III 人材・DE&I ▶ p 43