

「MCP 1/3」の振り返り

**主要な経営指標は目標を上回る成果を達成
長期ビジョン実現に向けた強固な基盤づくりが大きく進展**

2023年度～2025年度の前中期経営計画「MCP 1/3」では、「リアルとデジタルを融合し、地域・お客さまと共に歩む」「あらゆる価値を認め合い、多彩な人材が躍動する」という2つのテーマを掲げ、デジタルおよび人的資本への投資を通じサステナブルな経営基盤を構築するとともに、サービスレベルの向上・接点の増強によりお客さま満足の最大化を実現するビジネスモデル構築を目指し、様々な施策に取り組んでまいりました。

最終年度となる2025年度の業績は、貸出金のボリューム拡大と金利更改の進展に伴い資金利益が増加するとともに、法人および個人向けコンサルティングビジネスへの注力により、役務取引等利益が過去最高益となる110億円台に伸長しました。

この結果、単体の経常利益は前年比45億円増益の216億円、当期純利益は前年比20億円増益の148億円となり、ともに過去最高益を更新しました。

コア業務純益、親会社株主に帰属する当期純利益、ROE（連結）といった主要な経営指標についても目標を上回る成果を達成しており、長期ビジョン「MCP」実現に向けた第1フェーズとして「強固な基盤づくり」が進展した3年間となりました。

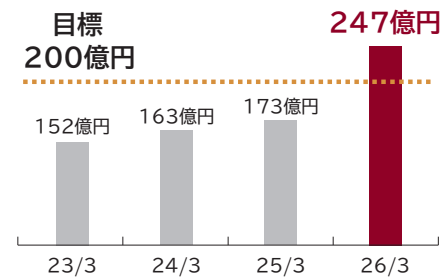
2026年3月期の収益状況（単体）

（単位：億円）

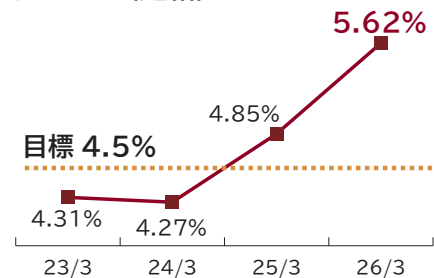
	2025年3月期	2026年3月期	前年比
業務粗利益	510	545	34
資金利益	459	524	65
役務取引等利益	105	113	7
その他業務利益	△53	△92	△38
経費（△）	352	371	18
コア業務純益	173	247	74
経常利益	170	216	45
当期純利益	127	148	20

MCP 1/3の実績

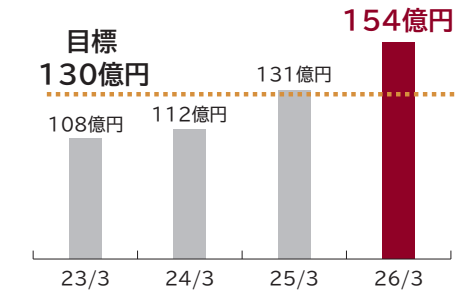
▶ コア業務純益



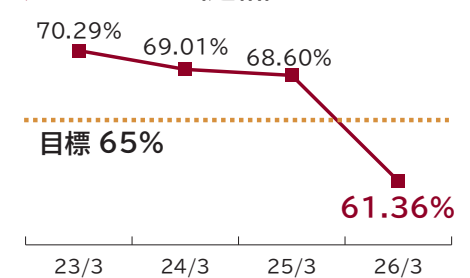
▶ ROE（連結）



▶ 親会社株主に帰属する当期純利益



▶ コアOHR（連結）



強固な基盤のもと、更なる飛躍に向け競争優位性を発揮させていく

「MCP 1/3」では、DXの推進と人的資本経営の高度化を通じ、地域No.1ソリューションに向けたビジネスモデル強化が着実に進展した一方、更なる飛躍に向けた課題も認識しています。

長期ビジョン「MCP」で標榜する総合コンサルティングの実現に向けては、お客さまの顕在化した課題・ニーズにお応えしていく取組みからもう一段踏み込み、お客さま自身が認識していない潜在的な課題・ニーズを解決していくといった、期待を超える取組みへの深化が必要と考えております。

また、マザーマーケットである埼玉県の持続可能性を高めていく取組みを、これまで以上に主体的に行っていく必要性があると考えております。