

法人のお客さまへの取組み

事業環境認識

- 産業の高度な集積に伴い、企業の経営課題が多様化
- 経営者の高齢化や核家族化が進む中、後継者不在率が高まる
- 肥沃なマーケットを巡る競合の存在

競争優位性

- 23,000社を超える貸出取引基盤と蓄積された情報資産に基づく、スピード感ある資金供給の実行力・1社1社に寄り添ったコンサルティング提案力
- 多様なソリューションニーズや旺盛な資金需要を有する年商規模の大きな地元取引先との緊密なリレーションシップ
- アライアンス等の活用による高度な金融手法・各種提案の実践

戦略の狙い

- 地域情報資産の蓄積・活用の高度化と、アライアンス等を用いた付加価値の高いコンサルティング提供を実現し、収益力の更なる強化を図る
- 埼玉県への進出（本社・工場・物流拠点など）を検討する企業や、都内への進出・販路拡大を目指す県内企業へのアプローチ強化により、マザーマーケットと繋がるエリアでのプレゼンスを向上する

▶ 主な取組み

- お客さまに対する深い理解……………p25
- 最適なソリューションの提供…………… p26～28
- 課題解決能力の向上…………… **基本戦略Ⅲ** 人材・DE&I p44～46

Ⅰ お客さまに対する深い理解

事業性評価によるお客さま理解の深化

当行ではかねてより担保・保証に過度に依存しない事業性評価の取組みに努めております。「事業性評価カルテ」や「ESG評価シート」といったツールを活用した対話を通じ、お取引先1社1社への理解を深め、経営課題や潜在的なニーズを把握することで円滑な資金供給と的確なコンサルティングの提供に繋がっています。

事業性評価カルテ

お取引先企業の業界におけるポジションや強み・課題等を把握し、最適なソリューション提供に繋がっています

ESG評価シート

ESG視点での課題共有を通じ、将来の事業機会・リスクを認識することで、持続的成長に資するソリューション提供を行っています。

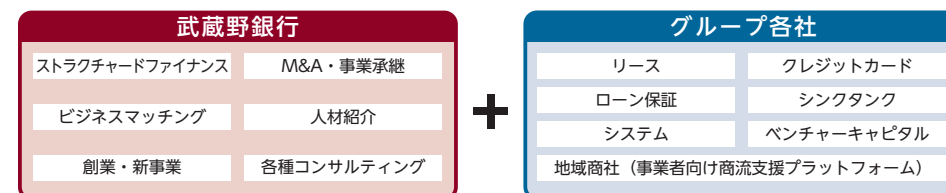
● 企業価値担保権の活用

2026年5月の事業性融資推進法施行により創設された企業価値担保権は、お取引先の事業の将来性に着目し、伴走支援を通じて企業価値の向上に貢献していくことを促進する制度です。

当行ではスタートアップや事業承継、事業再生など幅広いケースで本制度を活用した支援を展開し、1社1社の企業価値向上と地域経済活性化への貢献を目指していきます。

お客さま支援態勢の整備

本業支援の専門組織「コンサルティング営業室」をはじめとした本部と営業店が一体となり、経営者の皆さまとの対話を通じてニーズを共有するとともに、さまざまな経営課題の解決に向けた総合的な支援を行っています。



法人のお客さまへの取組み

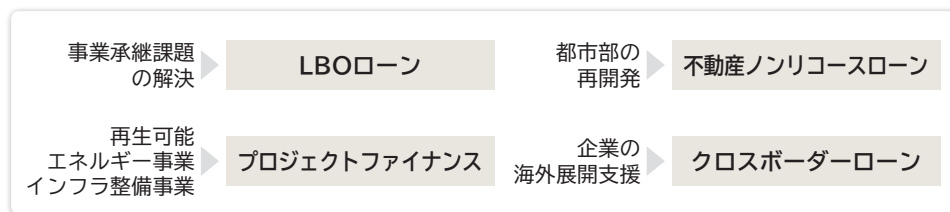
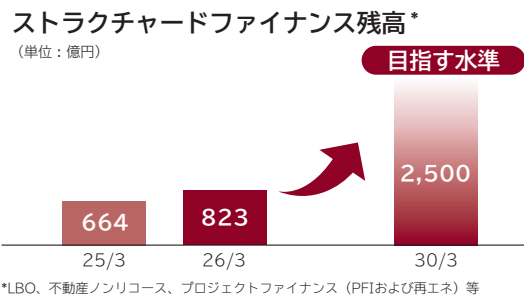
Ⅰ 最適なソリューションの提供

多様な融資手法の取扱い

首都圏という一大経済圏の一角を成し、産業・企業が高度に集積している埼玉県においては様々な資金調達ニーズがあり、当行では1社1社の成長と地域経済の発展に貢献するため、多様な金融手法の提供に努めています。

● ストラクチャードファイナンス

企業の事業承継課題の解決に向けた「LBOローン」や、暮らしの質の向上に繋がる住環境・物流網構築をサポートする「不動産ノンリコースローン」など、地域の成長に貢献する高度なファイナンス手法を提供しています。取組みにあたっては、本部専門スタッフによる推進態勢のもと、「千葉・武蔵野」「TSUBASA」の両アライアンスを積極的に活用しています。



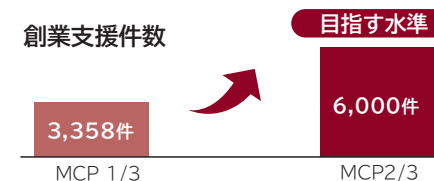
● サステナブルファイナンス

地域の脱炭素化に資する融資に積極的に取組んでおり、2022年3月期から2031年3月期までの10年間の累計実行額目標を1兆円から2兆円に上げています。

（サステナブルファイナンスの実績についてはP38を参照ください）

創業・新事業支援

起業される方や創業間もない企業の皆さまに向け、本部の「創業・新事業支援チーム」と営業店が連携し、きめ細かな支援を行っています。



また、埼玉県のイノベーション創出拠点「渋沢MIX」と連携し、総額10億6千万円の「埼玉県渋沢MIXイノベーション創出支援ファンド」を通じた支援を行っているほか、起業家同士の交流や企業とのマッチングに向けた同拠点の各種セミナー・イベントをサポートしております。

「むさしの創業支援融資」や「むさしの創業応援サービスパック」の取扱い

イノベーション創出拠点「渋沢MIX」との連携

各種補助金の申請支援

埼玉県信用保証協会や日本政策金融公庫との連携

埼玉県よろず支援拠点との連携

公的機関の支援サービス紹介

● 出資による資金調達支援—むさしの地域創生推進ファンド

2024年に「むさしの地域創生推進ファンド2号投資事業組合」を設立し、出資による資金調達を通じて、株式上場を目指す地元企業の伴走支援を中長期のスパンで行っています。2025年10月には、ファンド総額を5億円から10億円に増額し一層の支援拡充を図っています。

地域活性化に取り組む
中堅中小企業

株式上場意向のある
中堅中小企業

ベンチャー企業・
スタートアップ企業

法人のお客さまへの取組み

事業承継・M&A支援

後継者問題や事業の承継・多角化などのお悩みに、総合的な支援を行う独自のコンサルティングサービスを用意しているほか、M&A専門会社などと連携しお取引先企業の将来を見据えた最適なお提案を行っています。

●むさしの事業承継サポート

後継者に関するお悩みや株式移転の時期や方法などの重要な課題を解決し、円滑な事業の承継を行うため、1社1社のご意向および状況に合った計画策定を行っています。

後継者不在

事業領域拡大

自社株移転

事業承継対策

●円滑な事業承継を支援する共同ファンド

2022年に設立した総額20億円の千葉銀行との共同ファンド「千葉・武蔵野アライアンス2号投資事業有限責任組合」では、株式の一時保有を通じ、お取引先企業の皆さまの円滑な事業承継の支援を行っています。

後継者による
株式買い戻し資金確保

相続税支払原資の確保

M&Aによる第三者への事業売却の
準備などにかかる時間の猶予

金融機関借入以外の
株式買収資金の確保

●M&Aサポートサービス

M&Aに関する情報収集、相手先企業とのマッチングと利害調整、交渉のサポート、実務面のアドバイスなどのメニューをご用意しています。

●「M&Aシニアエキスパート」資格保有者を全店に配置

経営者の高齢化や後継者不足などの課題に適切にお応えするため、事業承継・M&A関連の最上位資格である「M&Aシニアエキスパート」を250名を超える行員が取得しており、資格保有者を全店に配置しています。

事業承継・M&A受託件数

目指す水準

■ M&A受託件数
■ 事業承継サポート受託件数

MCP1/3

MCP2/3

277

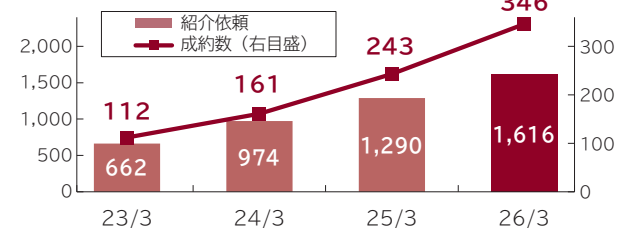
700

人材に関わる課題解決支援

●人材紹介サービス

お取引先企業の事業拡大・新事業展開などに貢献する最適な人材を紹介しています。なお当行ではサービス範囲を「求職対応」まで拡大し、お取引先企業と求職者双方のニーズにワンストップでお応えできる態勢を整えています。

紹介依頼・成約数（累計）（単位：件）



●ES（従業員満足度）診断サービス

自社の従業員満足度を診断し、エンゲージメントと企業価値の向上に繋げるコンサルティングサービスを取扱っています。

●人事制度コンサルティング

「等級制度」「賃金制度」「人事評価制度」「目標管理制度」など、1社1社の企業風土、事業や職種の特性に適合する制度構築をオーダーメイドで支援します。

●健康経営コンサルティング

人材の確保・定着などに結びつく健康経営について、自社の現状把握から制度構築、実践や公的認定取得へのアドバイスに至るまで、一貫したサポートを行っています。

デジタルを活用した生産性向上の支援

●ICTコンサルティング

お取引先企業の生産性向上等の経営課題に対し、デジタル化やITツール導入を支援するコンサルティングサービスを取扱っています。

業務の可視化

業務上の問題点・課題の整理と
解決策の提案

ITツール導入計画策定の
支援

ITサービス事業者との
マッチング

●デジタルソリューション提供事業者とのビジネスマッチング

お取引先企業の経営課題に適したデジタルソリューション提供事業者の紹介を行っています。

ECサイトの構築

ホームページ作成支援

販売・在庫管理
システムの導入

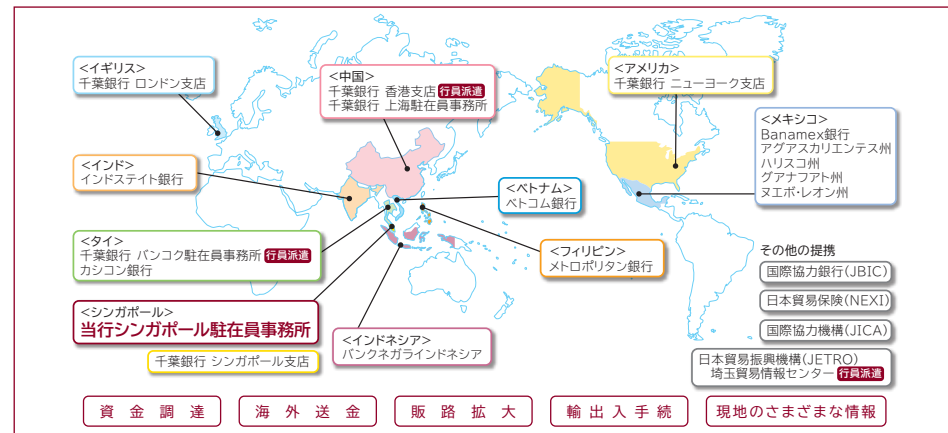
RPAソフトウェアの
導入

法人のお客さまへの取り組み

海外進出支援

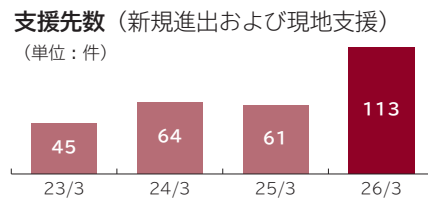
●連携・協働のネットワーク

お取引先企業の海外進出や事業展開を支援するため、シンガポールに駐在員事務所を設置し、現地ニーズに機動的に対応しています。また、連携・協働による海外ネットワークを通じ、きめ細かな支援を行っています。



●公的機関との連携

日本貿易振興機構（JETRO）や国際協力機構（JICA）などと連携し、お取引先企業の海外進出や販路開拓を支援するとともに、海外市場の動向や成功事例を紹介するお客さま向けセミナーを共同開催しています。



公的支援制度の活用

関東財務局および関東経済産業局が認定する「経営革新等支援機関」として、中小企業等の経営課題解決のため、行政機関等と連携した支援を行っています。このほか、埼玉県が創設した「価格転嫁サポーター制度」のもと、1,200名を超える行員がサポーターとして「価格交渉支援ツール」や「中小企業・小規模事業者のための価格交渉ノウハウ・ハンドブック」などを活用した実効性ある支援に取り組んでいます。

医療・福祉分野への取り組み

2005年より県内でいち早く専門チームを設置し、医療・福祉分野の課題解決に向けた活動を行っています。

医療機関専用融資商品「むさしのメディカルパートナー」を取扱いしているほか、医療機関や社会福祉法人の方々に対し、制度改正への対応やICT導入による業務改革などをテーマとしたセミナーを開催しています。

あわせて、事業承継・M&Aや人材紹介など様々なコンサルティング機能を活用した支援を積極的に行っています。

ビジネスマッチング

お取引先企業のニーズに独自のネットワークを活かした最適なビジネスパートナーの紹介を行っています。

（2026年6月現在、267社と業務提携）

商流支援プラットフォーム

IBUSHIGIN
いぶしぎん

当行100%出資の地域商社「むさしの未来パートナーズ」では、お取引先企業の優れた商品等をより多くの方々に知っていただくため、クラウドファンディングやECサイトを活用し、企画から開発・ブランディング・販売に至るまでの商流全体の伴走支援を行っています。

購入型クラウドファンディング「IBUSHIGIN（いぶしぎん）」

事業者と応援者を繋ぐプラットフォームとして、新商品・サービスのテストマーケティングやプロモーション、ファンづくりの機会を提供しています。



ECサイト「IBUSHIGIN公式ストア」

「IBUSHIGIN」で取扱いを行った人気の商品・サービスを通年販売しています。また、贈答用にストアの商品を厳選したカタログギフトをご用意しています。



その他の支援サービス

お取引先企業の経営改善・事業再生に向け、経営改善計画の策定など専門的なサポートを行っています。

経営改善支援・事業再生支援
－計画策定等－

ファンドを通じた支援
●千葉・武蔵野パートナーファンド
●広域復興支援ファンド

外部機関・専門家と連携した支援