

平成22年3月30日

## 新中期経営計画「NEW PROJECT 60」について

武蔵野銀行（頭取 加藤喜久雄）では、4月より3年間（平成22年4月～平成25年3月）の新中期経営計画「NEW PROJECT 60」をスタート致しますので、別紙のとおりお知らせします。

前中期経営計画「VALUE UP 21」では、「お客さま満足度 No. 1 銀行を追求」「持続的成長戦略を展開」「スリムで強靱な企業体質を構築」という基本方針のもと、様々な施策や改革を推し進めてまいりましたが、国内外の景況感悪化や県内における競合激化等、当行並びに金融機関を取り巻く環境は大きく変化しております。

こうした環境の変化を踏まえ、新中計では、「勝ち残る強い銀行」、「存在感のある銀行」、「信頼感のある銀行」に向け、「地域密着型金融を愚直に実践する」ことを基本方針とし、中計の名称につきましても、平成24年3月の当行創立60周年に向け、「新しいぶぎん」を作っていくことをイメージして「NEW PROJECT 60」としたものであります。

市場性豊かな埼玉県においては、今後、金融競争の一段の激化は必至であります。当行は新計画のもと、たゆまぬ努力をもって、お客さまや株主さまの満足度向上をひたすら追求してまいります。

報道機関からのお問い合わせ先  
総合企画部 当麻 片山  
TEL (048) 641 - 6111 (代) 内線 2161、2163

## 新中期経営計画の概要

### 名称

**NEW PROJECT 60** ～創立60周年に向けた成長戦略～

《名称の狙い》

創立60周年を迎えるにあたり、「新しいぶぎん」を作っていくことをイメージした  
もの。

《サブタイトル》

「地域で最も信頼されるワンランク上の銀行」を目指して

### 計画期間

平成22年度～平成24年度（3年間）

### 目指すべき姿

《3つの「S」》

- ・ 厳しい環境下においても勝ち残る強靱な銀行 = **STRONG**
- ・ 存在感のある銀行 = **STATUS**
- ・ 信頼感のある銀行 = **SUPPORT**

### 基本方針

3つの「S」に向けた「**地域密着型金融の愚直な実践**」

### 基本戦略

#### 1. 営業推進態勢の改革

##### (1) 全体イメージ

- ・ お客さま目線に基づいた「顧客接点の強化」
- ・ 「総合取引」を重視した推進態勢
- ・ 「面」の営業態勢の確立・強化

##### (2) チャネル戦略

- ・ 店舗網の充実及び非対面チャネルの強化による顧客利便性の向上

##### (3) 法人戦略

- ・ メイン化・準メイン化の強力促進
- ・ 金融円滑化への継続的取組み
- ・ 総合的な金融サービスの提供
- ・ 成長が期待できる業種分野への取組み及び地域情報の収集・活用の強化

##### (4) 個人ローン戦略

- ・ 県内シェアの拡大と家計メイン化活動の推進
- ・ 本支店の協働による富裕層の囲い込み強化
- ・ 返済相談への真摯な取組み

##### (5) 基盤項目・預り資産

- ・ 取引基盤強化による集まる預金態勢の構築
- ・ 顧客ニーズに応えられる提案営業の推進

## 2. 人材育成の徹底

- ・人材レベルアップに向けた人事施策の展開
- ・「面営業」を可能にするための階層に応じた役割の見直し
- ・付加価値の高いサービスが提供できる銀行の「プロ」の育成

## 3. 効率的営業態勢の確立、内部管理態勢の強化

- ・事務改善による営業推進態勢の強化
- ・信用リスク管理・収益リスク管理の高度化

## 4. その他主要戦略

- ・CSRへの取組み強化
- ・システム戦略（新商品・新サービスへの対応・システム経費の削減・人材の育成）
- ・グループ戦略（外部環境の変化等に則した当行グループの最適化）

### 計数目標

	22年3月期予想	25年3月期目標
コア業務純益	206億円	220億円
当期利益	38億円	100億円
自己資本比率	10.43%	10.5%程度 (Tier1比率8%程度)
ROE	2.58%	6.0%
不良債権比率	2.5%	1%台

### 計数ガイド

貸出金残高(末残)	27,200億円	+2,000億円 (年率2.5%)
預金等残高(末残)	33,280億円	+3,000億円 (年率3%)
預り資産残高(末残)	5,081億円 (時価ベース)	+1,500億円 (年率10%)

以上