



個人投資家の皆さまへ

More For You
もっと、街・暮らし・笑顔のために

武蔵野銀行会社説明会

株式会社 武蔵野銀行

東証プライム市場
証券コード 8336



目次

1. 武蔵野銀行について

プロフィール
業務について
店舗ネットワーク

2. 財務情報について

預金等 貸出金 預貸率
利益の状況
経費
与信関係費用および不良債権
経常利益・当期純利益
自己資本比率

3. 主な営業施策

マザーマーケット「埼玉県」の特徴と成長性
当行の成長戦略
長期ビジョン・中期経営計画
法人のお客さまへの取組み
個人のお客さまへの取組み
地域活性化の取組み
地域社会への貢献

4. 株主還元と今後の見通し

株式関連各種指標
株価の推移
資本運営方針
2026年3月期の業績予想
株主還元
企業価値向上に向けた取組み
今後の見通し



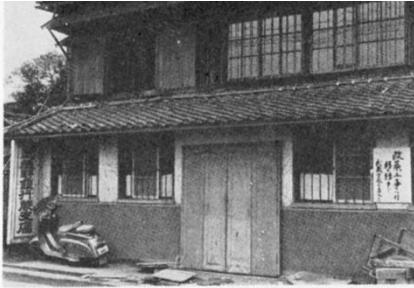
1. 武蔵野銀行について



1952（昭和27）年、8か店で創業



本店
(大宮市)



蕨支店



川口支店



狭山支店



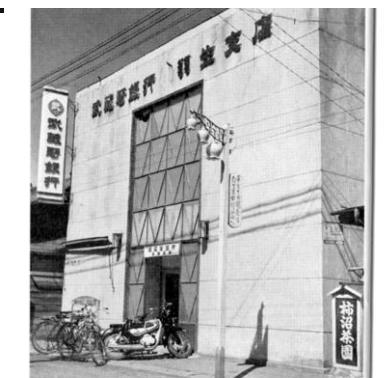
秩父支店



寄居支店



熊谷支店



羽生支店



会社概要 (2025年3月末現在)

本店	さいたま市大宮区桜木町1丁目10番地8
従業員数	2,562名 (うち正行員1,854名)
資本金	457億円
上場	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"><p>1969年10月 東証2部上場</p><p>1970年 8月 東証1部上場</p><p>2022年 4月 東証プライム市場移行</p></div>
証券コード	8336
加盟団体	全国銀行協会、全国地方銀行協会



埼玉県に本店を有する唯一の地方銀行

経営理念

「**地域共存**」…豊かな地域社会の実現に寄与し、地域とともに発展します。

「**顧客尊重**」…変化を先取りした果敢な経営を展開し、組織を挙げて最良のサービスを提供します。



創業以来、安定的に業務を拡大

1952
本店を大宮市(現さいたま市)に
置き8カ店で開業



創立総会（1952年3月）

15億円 21億円 78億円 104億円

1,041億円 1,221億円

4,255億円

5,687億円

1960

1970

1980

1990

2000

2010

2020

2025

1975
ぶぎん総合リース（株）設立

1982
ぶぎん保証（株）設立

1985
むさしのカード（株）設立

1989
ぶぎんシステムサービス（株）設立

1992
(株) ぶぎん地域経済研究所設立

1997
(株) ぶぎんキャピタル設立

2006
じゅうだん会共同版オンラインシステム移行

2016
千葉・武蔵野アライアンス締結

2017
むさしのハーモニー（株）
(特例子会社)設立

2019
TSUBASAアライアンス参画

2022
むさしの未来パートナーズ（株）
設立

2024
浜松町支店開設により
全100か店となる

2兆7,233億円
3兆3,005億円
3兆5,845億円

4兆2,149億円

5兆688億円

4兆1,264億円

（全て3月末の残高、預金は譲渡性預金を除く）

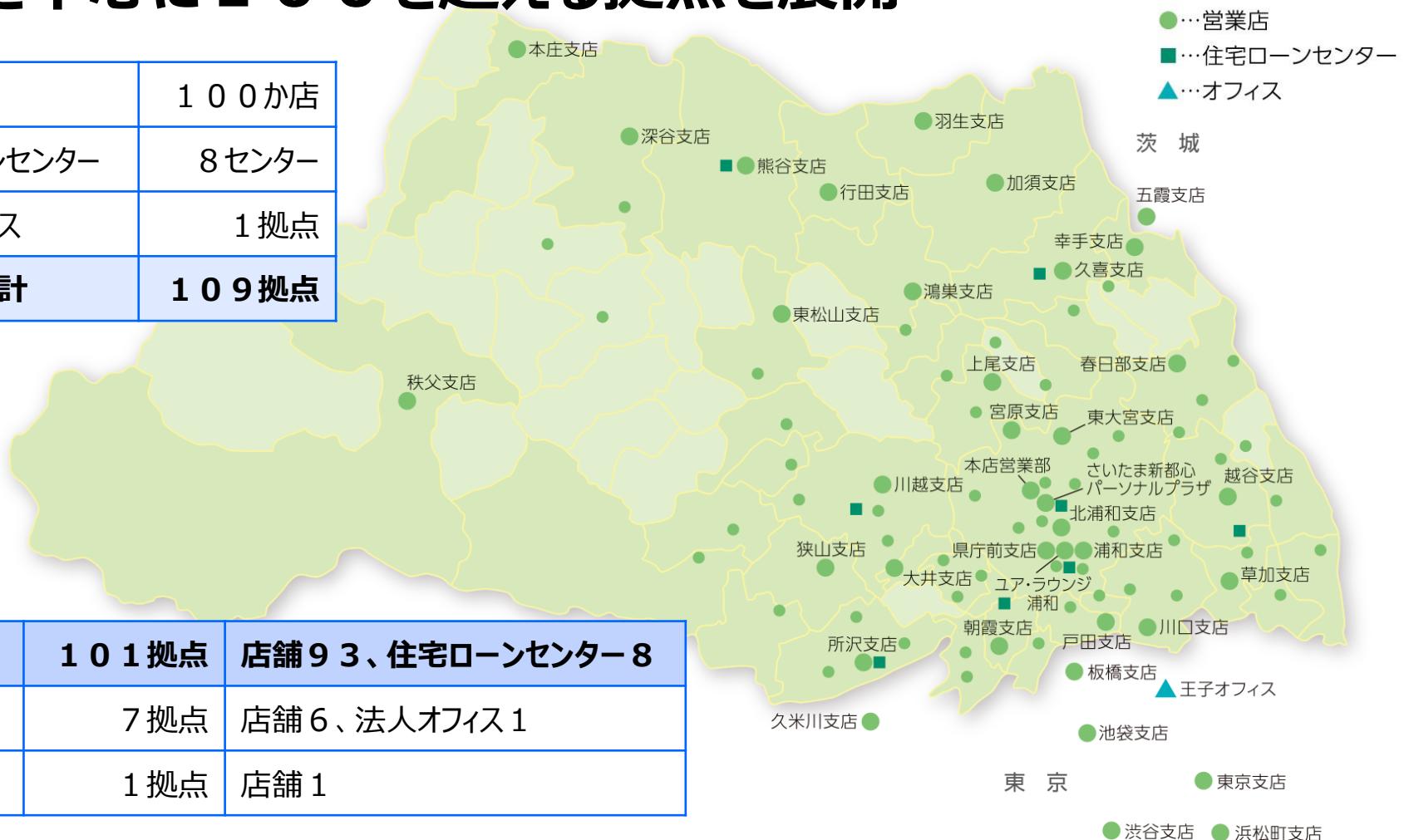
■ 貸出金 ■ 預金



店舗ネットワーク

県内を中心に100を超える拠点を展開

営業店	100か店
住宅ローンセンター	8センター
法人才オフィス	1拠点
合計	109拠点



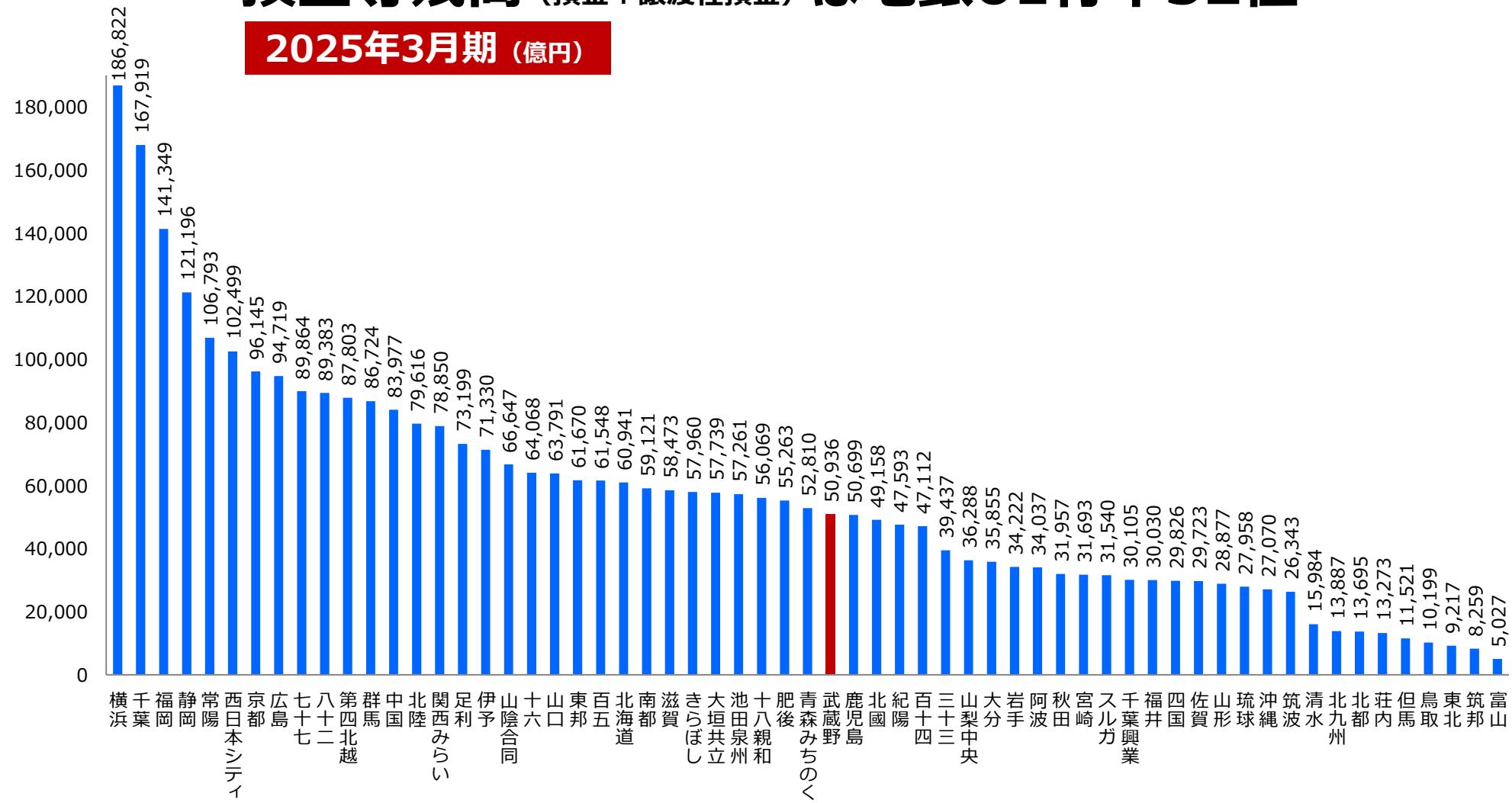


2. 財務情報について



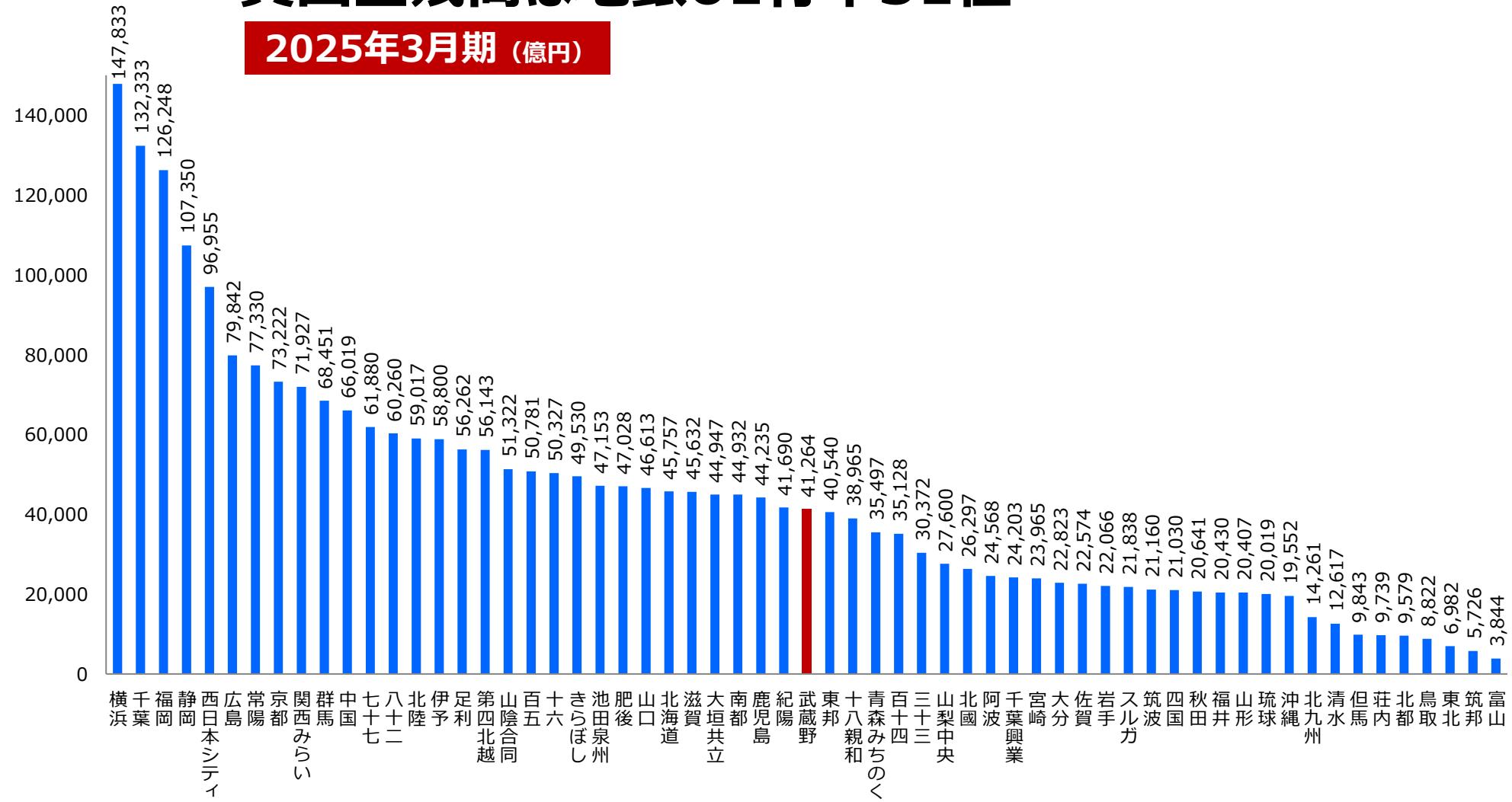
預金等残高 (預金+譲渡性預金) は地銀61行中32位

2025年3月期 (億円)



貸出金残高は地銀61行中31位

2025年3月期（億円）





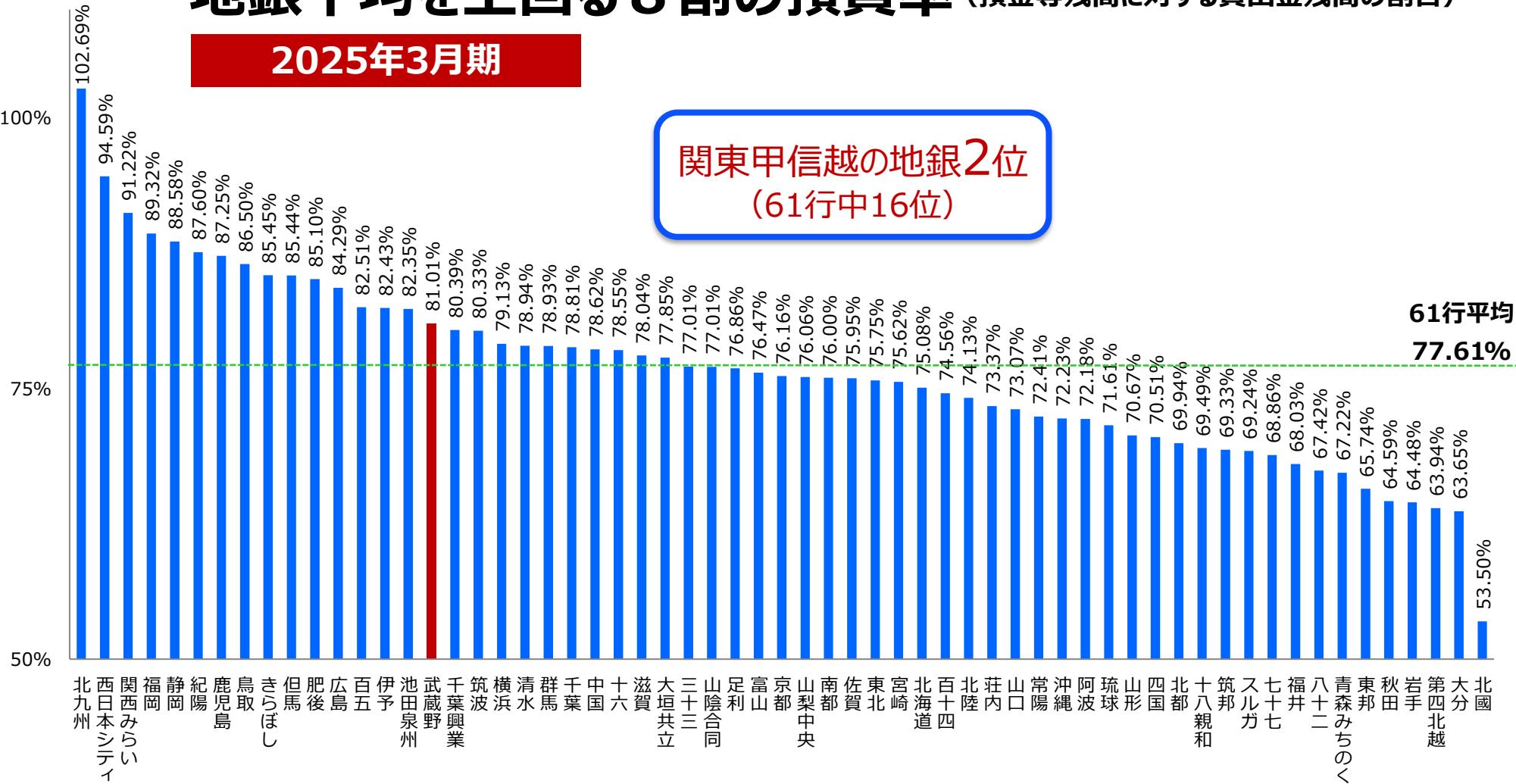
預貸率

地銀平均を上回る8割の預貸率 (預金等残高に対する貸出金残高の割合)

2025年3月期

関東甲信越の地銀2位
(61行中16位)

61行平均
77.61%

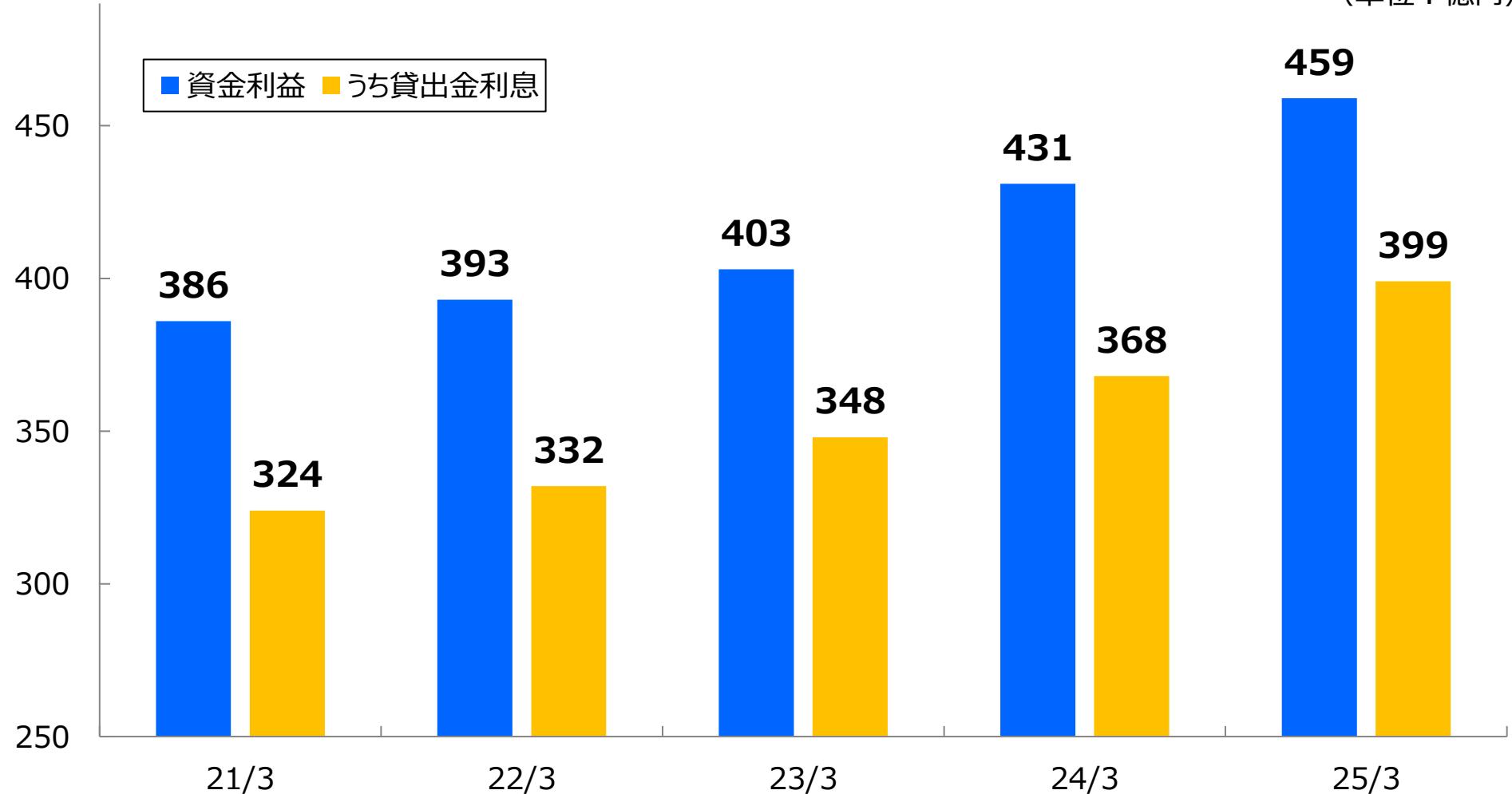




利益の状況① 資金利益（預金・貸出ビジネス収益）

貸出金利息の増加により、資金利益は5期連続増益

（単位：億円）

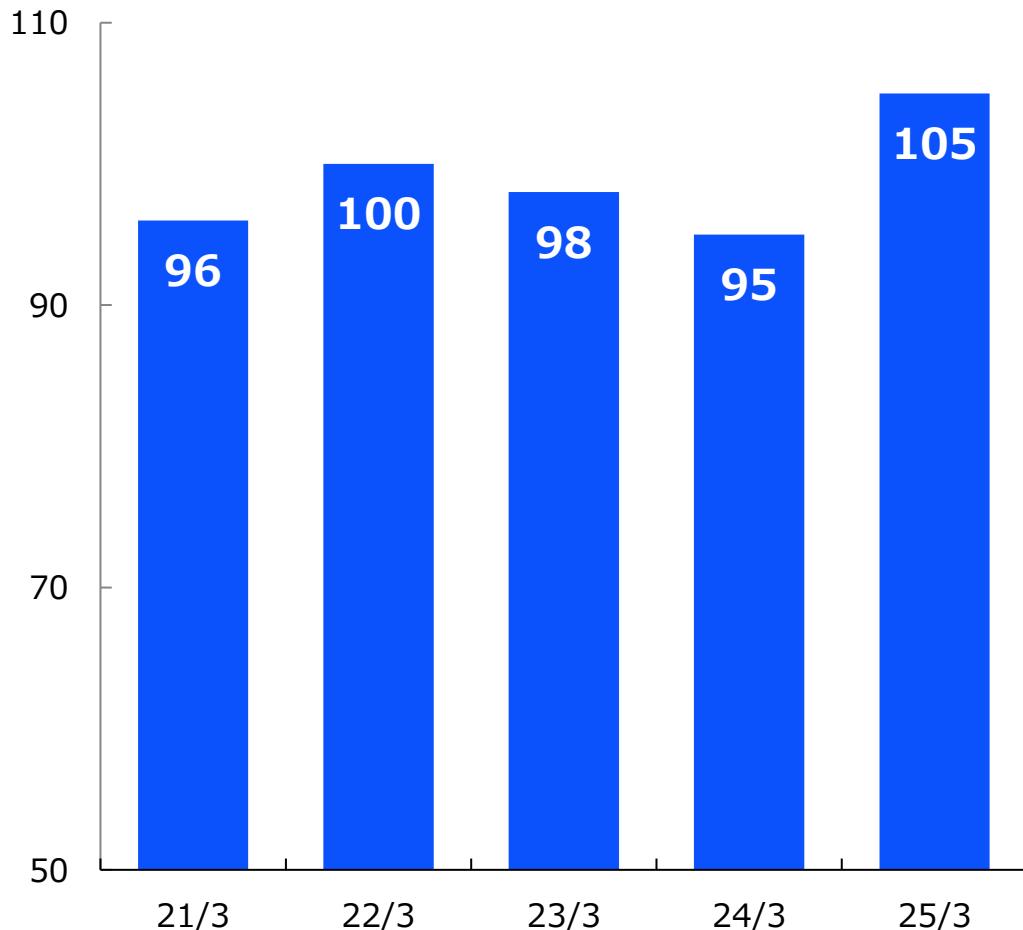




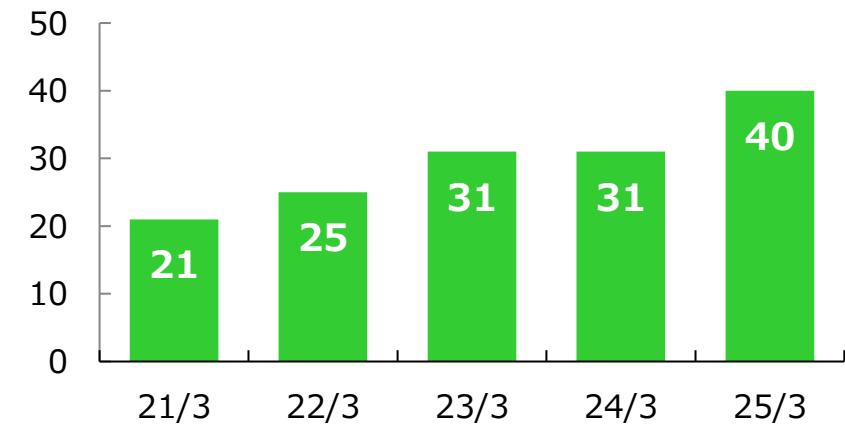
利益の状況② 役務取引等利益（課題解決ビジネス収益）

法人・個人の課題解決により最高益を更新

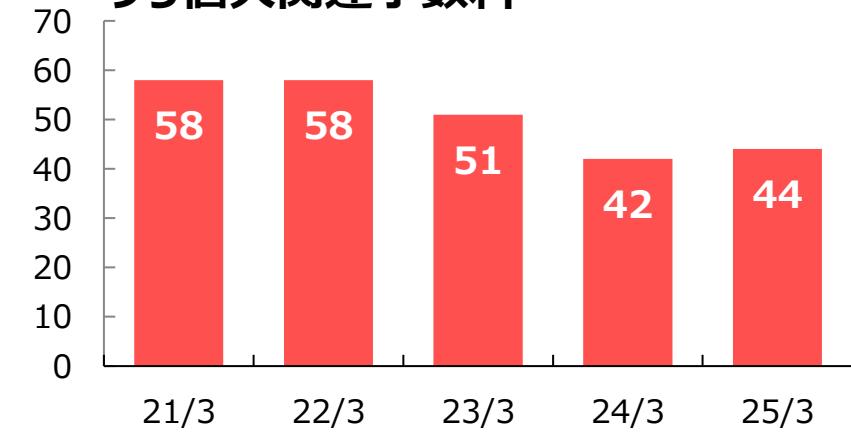
役務取引等利益 (単位: 億円)



うち法人関連手数料 (単位: 億円)



うち個人関連手数料 (単位: 億円)





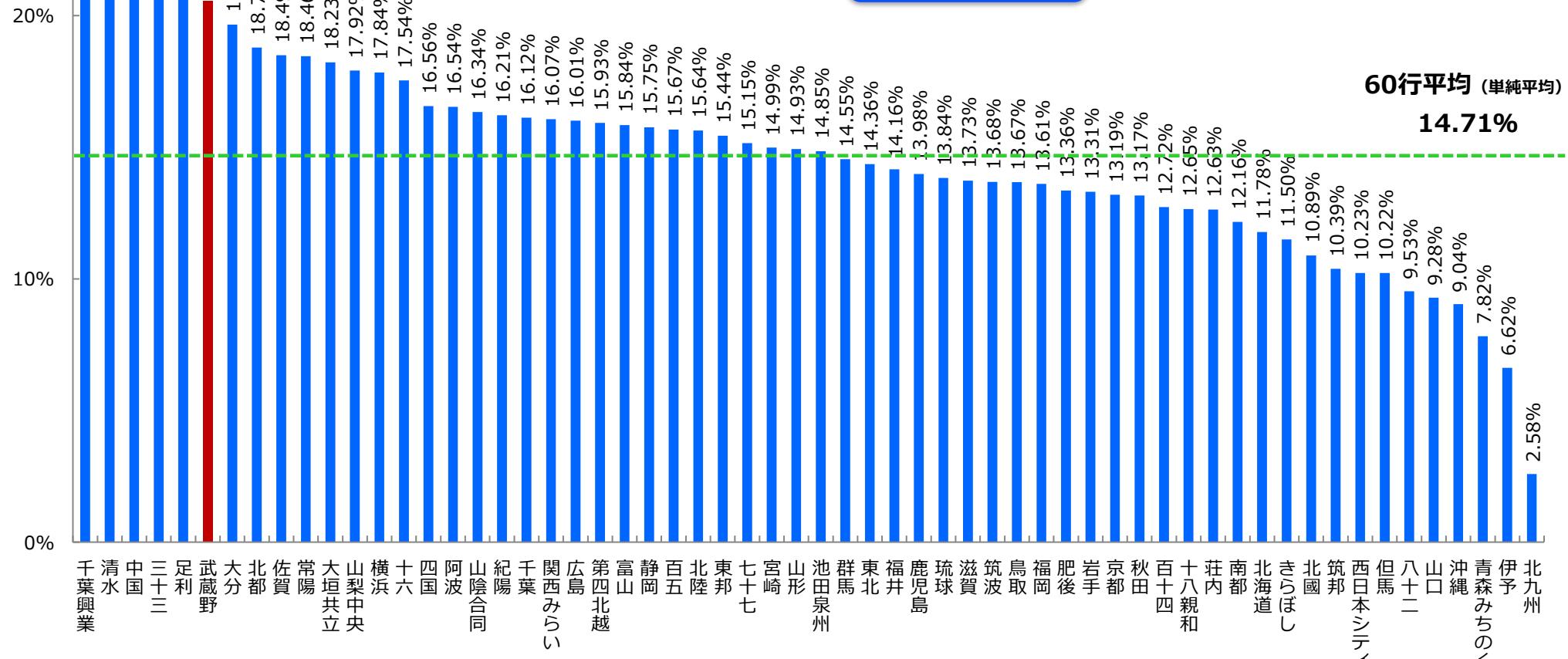
利益の状況③ 収益構造の改革

コンサルティングを柱としたビジネスモデルが定着

収益（業務粗利益）に占める
課題解決ビジネス収益の割合

60行中6位

60行平均（単純平均）
14.71%

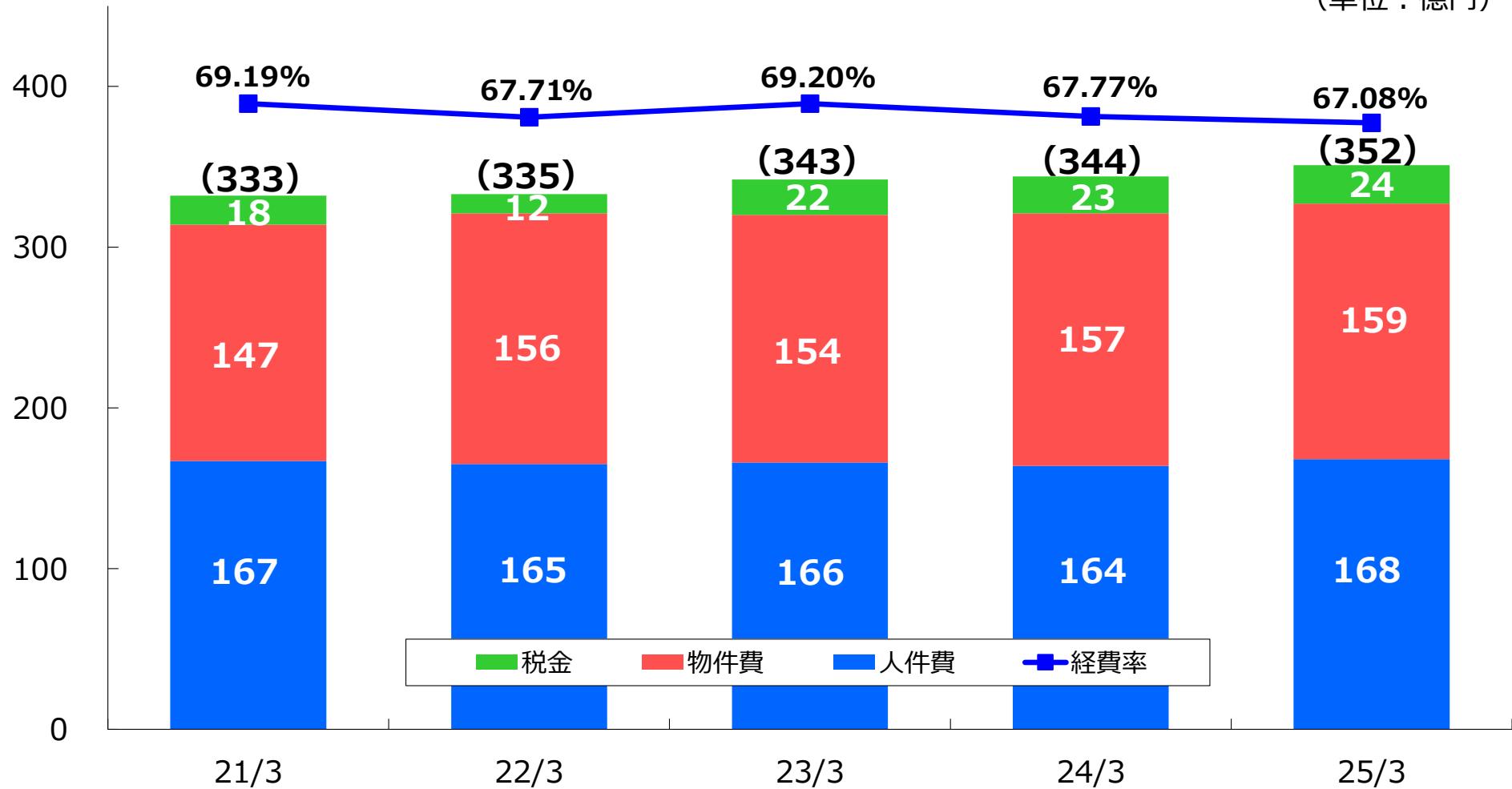


(* 粗利益は投信解約益および債券関係損益控除後のもの)

(スルガ銀行を除く)

成長に向けた投資とコストコントロールの両立

(単位：億円)

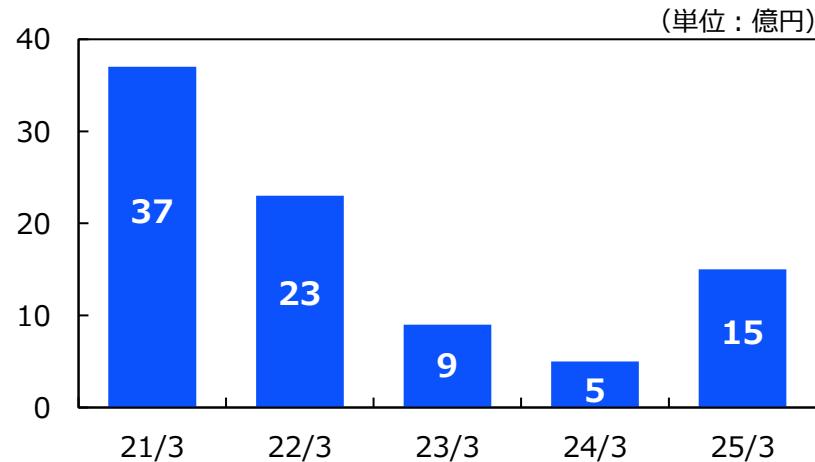




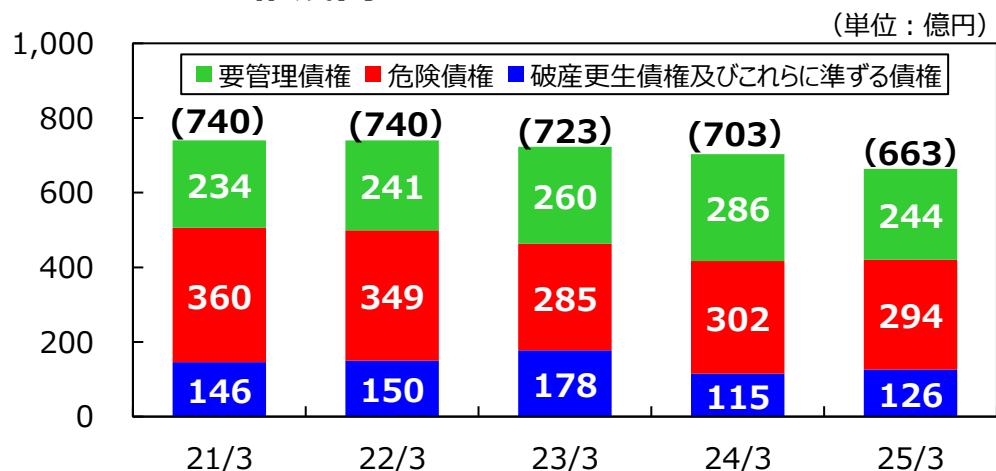
与信関係費用および不良債権

与信関係費用は低位に推移し、不良債権残高も減少傾向

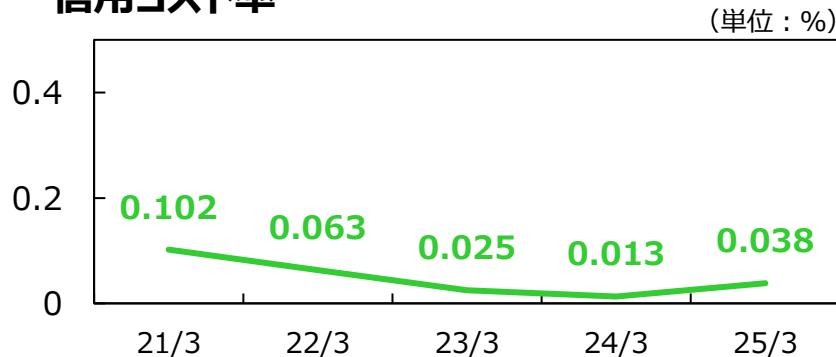
与信関係費用



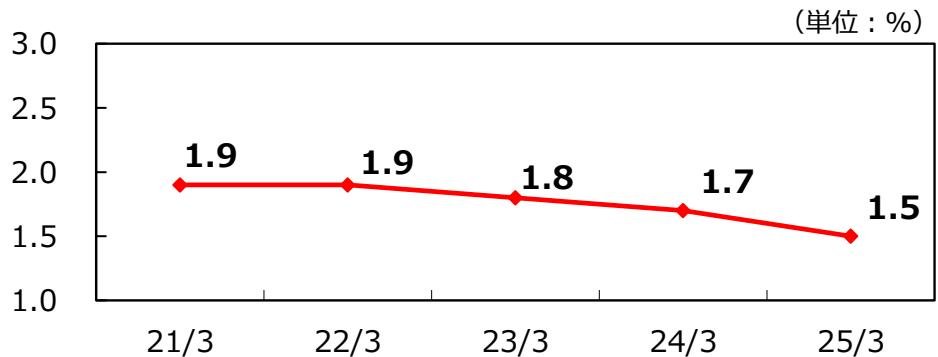
不良債権残高



信用コスト率



不良債権比率

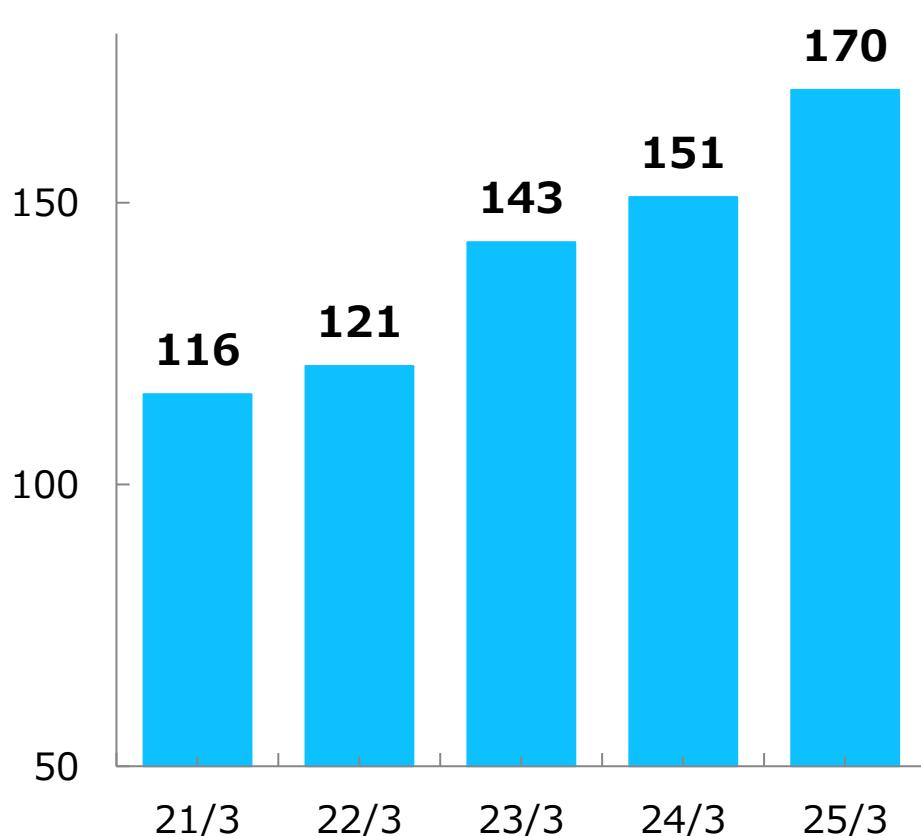




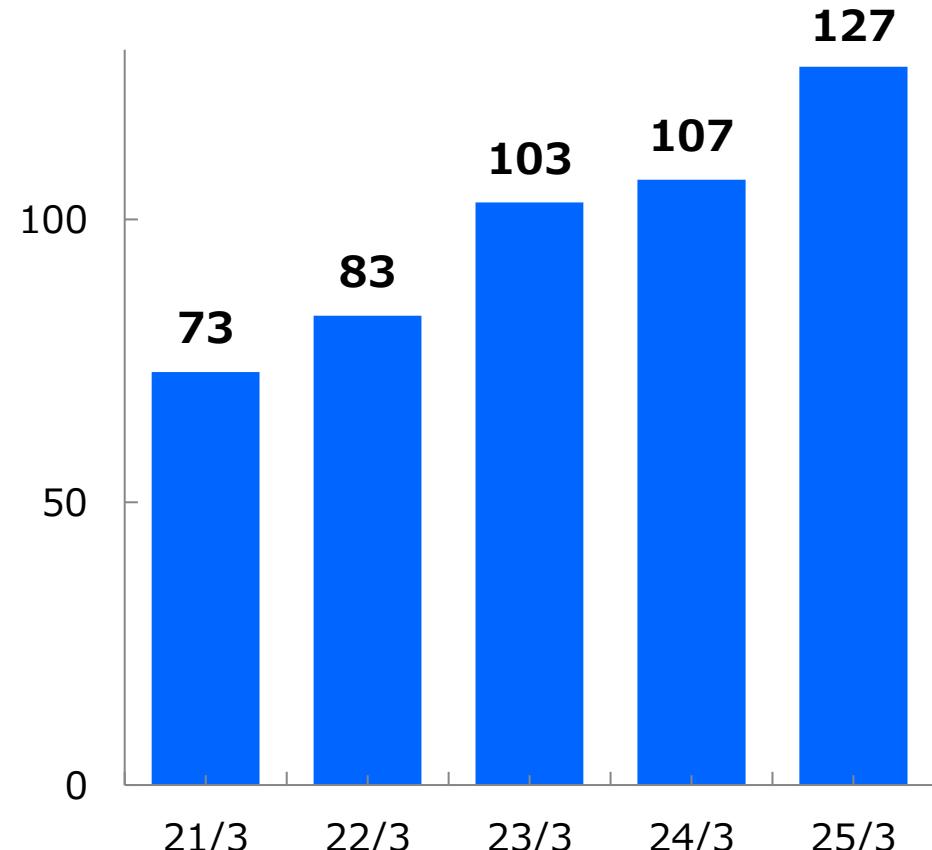
経常利益・当期純利益

6期連続の最終増益で最高益を更新

経常利益 (単位: 億円)



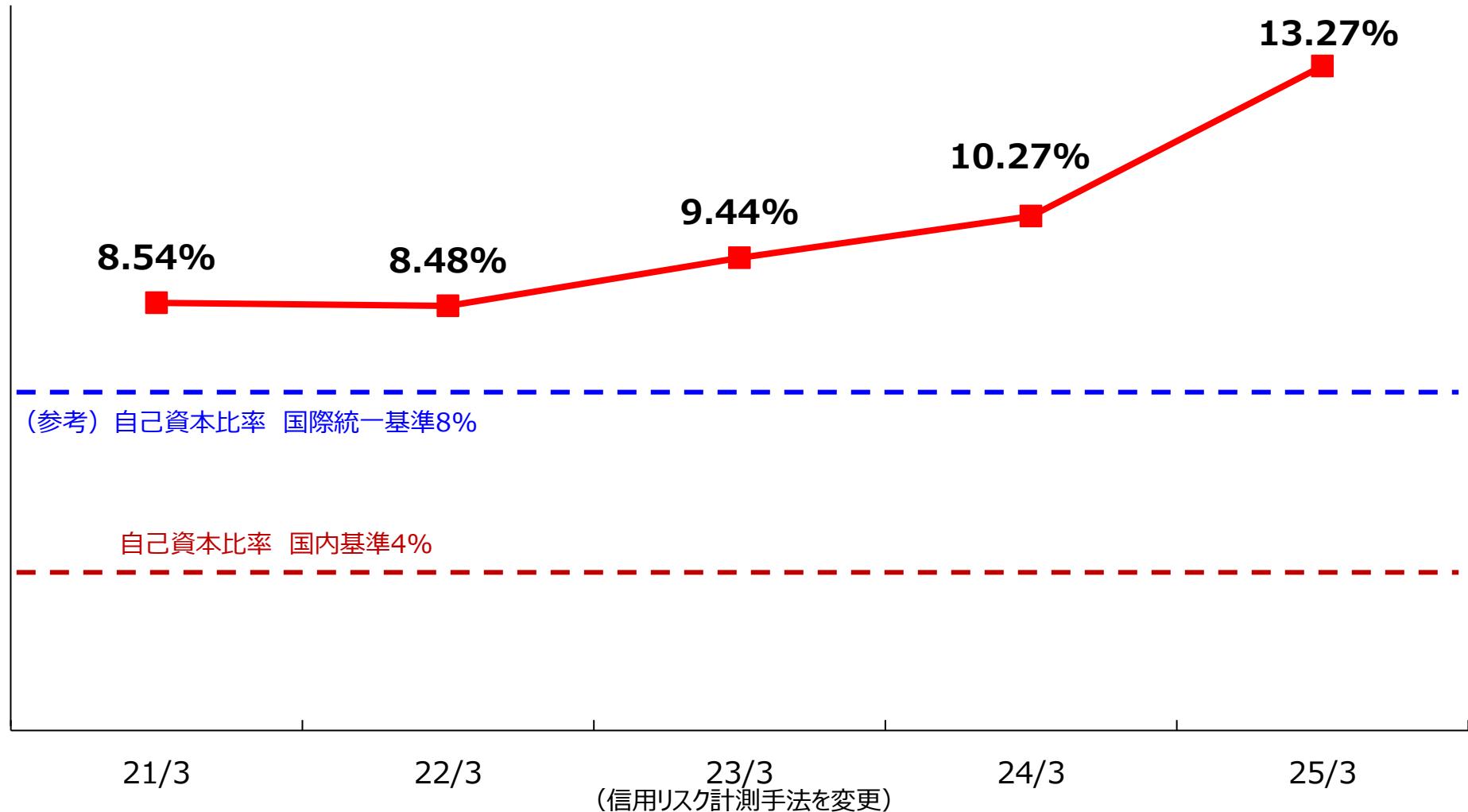
当期純利益 (単位: 億円)





自己資本比率

リスクイベントに備えた健全性を確保





3. 主な営業施策



マザーマーケット「埼玉県」の特徴と成長性①

恵まれた地勢・インフラのもと、人口が集積

地勢・インフラ

・首都圏の中心に位置

1都6県と隣接、約4千万人の巨大マーケット

・東日本の交通の要衝

高速道路

「圏央道」「東京外環道」
「関越」「東北」「常磐」自動車道



新幹線

・大宮駅は東京以北最大のターミナル駅
・東日本の全ての新幹線が停車、主要都市と接続

都心へのアクセス利便性

高レベルの教育機関の集積

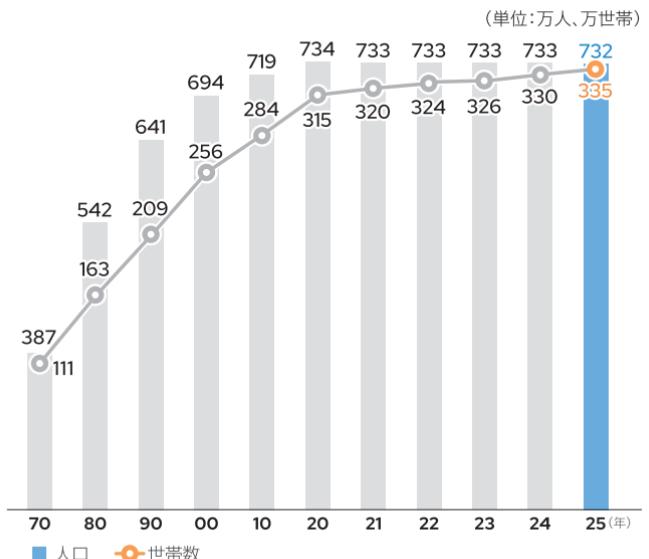
再開発・住宅建設の進展

緑の多い良好な都市環境

人口動態

・全国5位、732万人の人口

人口および世帯数



出所：国勢調査（2021年以降は埼玉県の推計人口）

・さいたま市や県南部を中心とした社会増

さいたま市…全国7位となる年間9,842人の増加

総務省人口動態調査（2025年1月1日）



マザーマーケット「埼玉県」の特徴と成長性②

全国有数の経済規模のもと、盛んな企業活動

経済規模

- ・県内総生産は全国5位の23.7兆円
- ・製造品出荷額等、年間商品販売額も全国上位

県内総生産（名目）

全国 第5位 23.7兆円

順位	都道府県
1	東京
2	大阪
3	愛知
4	神奈川
5	埼玉
6	兵庫
7	千葉
8	北海道
9	福岡
10	静岡

製造品出荷額等

全国 第8位 14.7兆円

年間商品販売額

全国 第7位 17.2兆円

出所:埼玉県「統計からみた埼玉県のすがた2025」

企業活動

- ・製造業をはじめ多種多様な産業が集積

高度な技術を有する産業クラスターを形成
(輸送用機器や光学関連など)

- ・全国5位となる20万超の事業所が所在

- ・全国2位の企業転入超過数

10年間（2015年～2024年）で514社の転入超

- ・官民一体で企業誘致に注力

企業立地実績（2005年1月～2025年3月）

立地件数 1,398件

新規雇用 42,615人

投資総額 約2兆4,082億円



当行の成長戦略

埼玉県の成長力・市場優位性を取り込む戦略の展開

成長を続ける 埼玉県

企業活動

20万を超える事業所数

多種多様な産業の集積

巨大消費地「首都圏」

高速交通網による
物流面の優位性

人口動態

732万人の人口

多様なライフスタイルと
それに伴う金融ニーズ

地価をはじめとした
資産価格の上昇

他地域からの
相続資産流入

預金・貸出ビジネス (コアビジネス)

中小企業向け貸出

県内全域に亘る拠点網を
活かした
きめ細かな資金供給

ローンビジネス

ライフステージごとの
多様なニーズに応える
ローン商品の提供

課題解決ビジネス (手数料ビジネス)

中小企業の 課題解決支援

各種コンサルティング

創業・新事業

事業承継・M&A

生涯に亘る コンサルティング

資産形成

資産運用

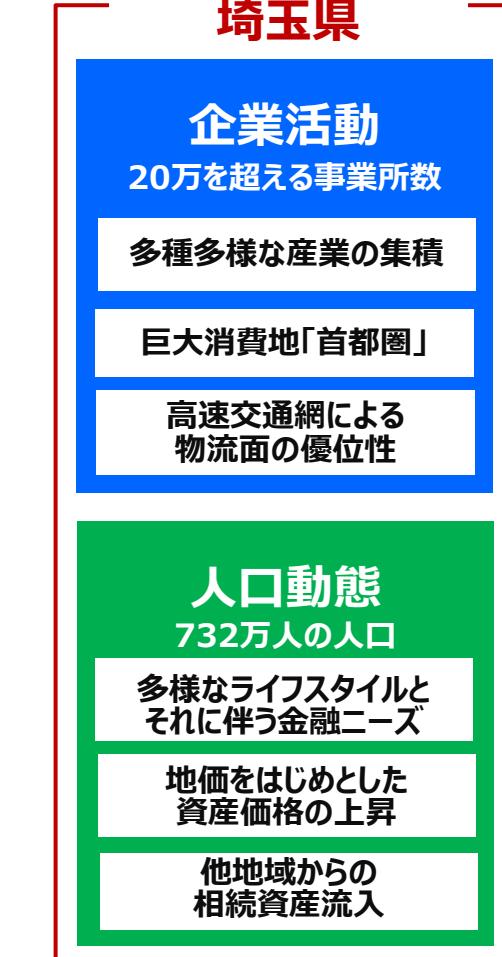
相続・信託



+



+





長期ビジョン・中期経営計画

長期ビジョン

「MCP」 Musashino mirai-Creation Plan

多彩な価値を結集し、地域No.1のソリューションで埼玉の未来を切り拓く

ビジョン実現に向けた道筋

第1ステージ：中期経営計画「MCP 1/3」
(2023/4～2026/3)

第2ステージ：次期中期経営計画

最終ステージ：次々期中期経営計画

中期経営計画

2つの
主要テーマ

目指す
ビジネスモデル

具体的戦略

目標指標
(26/3)

25/3
実績

「MCP 1/3（ワンサード）」

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

デジタル・人的資本への投資を通じてサステナブルな経営基盤を構築するとともに、
サービスレベル向上・顧客接点の増強によって、お客さま満足の最大化を目指していく

営業推進態勢

法人戦略

個人戦略

地域活性化戦略

グループ戦略

チャネル戦略

デジタル戦略

人材戦略

有価証券戦略

アライアンス戦略

サステナビリティ
戦略

経営管理態勢

コア業務純益

親会社株主に帰属
する当期純利益

コアOHR
(連結)

自己資本比率
(連結)

ROE
(連結)

200億円

130億円

65%以下

11%以上

4.5%以上

173億円

131億円

68.60%

13.27%

4.85%



法人のお客さまへの取組み①

永続的な取組みとして課題解決支援に注力

理解・協働・共有による徹底した伴走支援



- ・創業・新事業の支援
- ・生産性向上に向けたデジタル化支援
- ・人材紹介・ビジネスマッチング等による持続可能な経営基盤構築
- ・後継者不在の課題に対応する事業承継・M&Aサポート

価格転嫁の取組み支援

1,200名が「価格転嫁サポーター」として活動



実効性ある支援に注力

- ・価格転嫁に関する情報提供
- ・価格転嫁への働きかけ支援など

多彩なコンサルティングサービス

サービスラインナップを継続的に拡充

人的資本経営の実践サポート

人事制度コンサルティング **NEW** 基本方針策定、等級・賃金・人事評価・目標管理等の制度設計をオーダーメード支援

ES(従業員満足)診断サービス

従業員意識調査の実施・結果分析を通じ、従業員との繋がりや帰属意識を強化

生産性向上に向けたデジタル化支援

ICTコンサルティング

デジタルアカデミー
(伴走支援型連続講座)

事業計画

補助金

SDGs

脱炭素

BCP

起業・創業支援の強化

本部支援チーム・営業店が連携、きめ細かな支援を展開

独自の支援サービス

- ・専用融資商品
- ・業務効率化等をサポートするサービスパック

ファンドの活用

- ・むさしの地域創生推進ファンド
- ・埼玉県渋沢MIXイノベーション創出支援ファンド

公的機関との連携

- ・埼玉県イノベーション拠点「渋沢MIX」との連携
- ・埼玉県よろず支援拠点と連携したセミナー・相談会



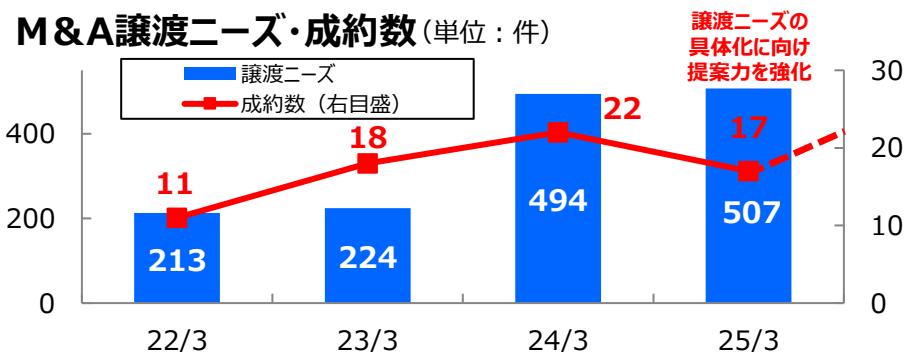
法人のお客さまへの取組み②

お客さまに寄り添うコンサルティングの一層の高度化

事業承継・M&Aの取組み強化

高齢化や後継者不足により譲渡ニーズが拡大
 ・本部の事業承継・M&Aチームの態勢強化（現13名態勢）
 ・高レベルな「M&Aシニアエキスパート」資格保有者を全店に配置

M&A譲渡ニーズ・成約数（単位：件）

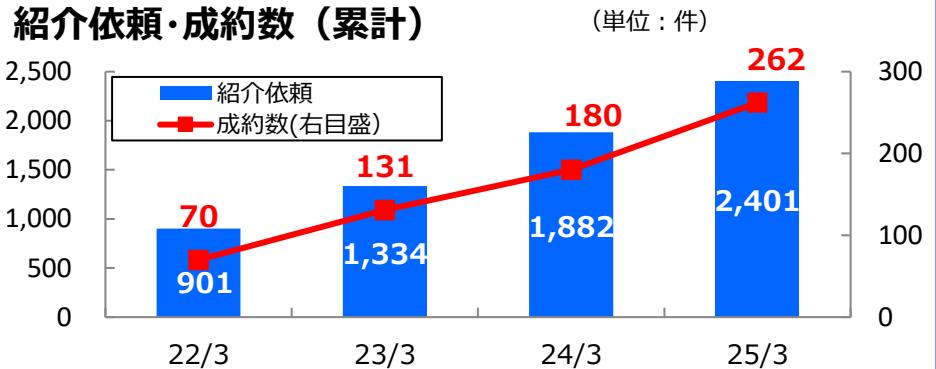


人材紹介サービス

- 幹部・中核人材の紹介など経営基盤構築を支援
- 企業・求職者の双方を紹介する両手型ノウハウも蓄積

紹介依頼・成約数（累計）

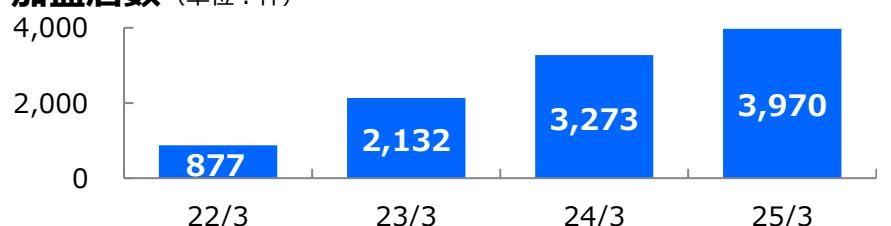
（単位：件）



キャッシュレス化の支援

決済だけではなく生産性向上ツールとして提案を強化

加盟店数（単位：件）



海外進出支援

- シンガポールを核に東南アジアでの事業展開を支援
- 公的機関や他の地方銀行とのネットワークを活用



食品企業向け
商談会
(24年10月)



タイ・バンコク視察
および商談会
(25年5月)



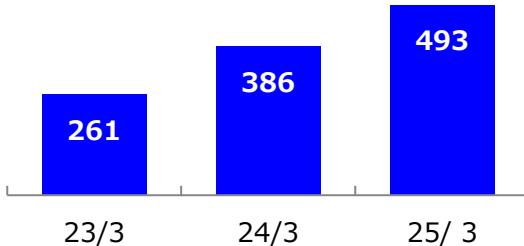
個人のお客さまへの取組み①

お客さま一人ひとりの想いや夢に寄り添ったコンサルティングの実践

資産形成

ファンド拡充やセミナーでの情報提供により裾野拡大が進む

NISA実績の推移 (単位: 億円)



大型セミナー「資産運用フェア」には400人超が参加 (25年2月)

スマホアプリの利便性向上

アプリ上で取引完結するメニューを継続的に拡充

投資信託
NISA取引

外貨預金取引

定期預金取引



税金・料金支払

振替・振込

残高・入出金
明細照会

情報配信サービス「むさしのLife」 (25年4月) **NEW**

- ・「お金」と「暮らし」のお役立ち情報を配信
- ・各種ライフプランシミュレーションの提供

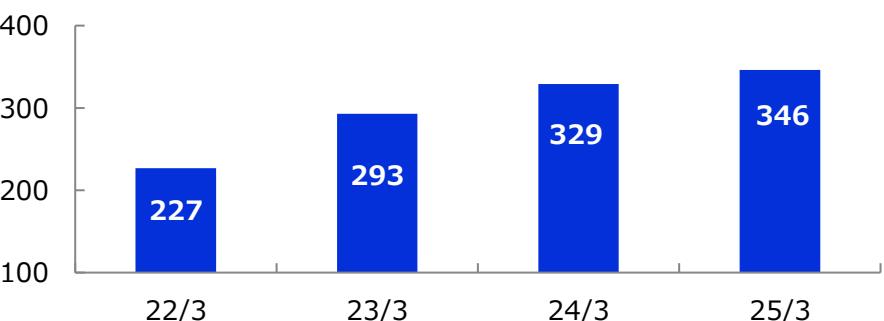
相続・資産承継

- ・蓄積したノウハウを活用し、質の高い提案を実践
- ・専門性の高い担い手によるライフプラン総合提案

遺言信託・遺産整理 (単位: 件)



資産承継コンサルティング・家族信託 (単位: 件)





個人のお客さまへの取組み②

埼玉県の市場優位性を活かしたローンビジネスを展開

住宅ローン

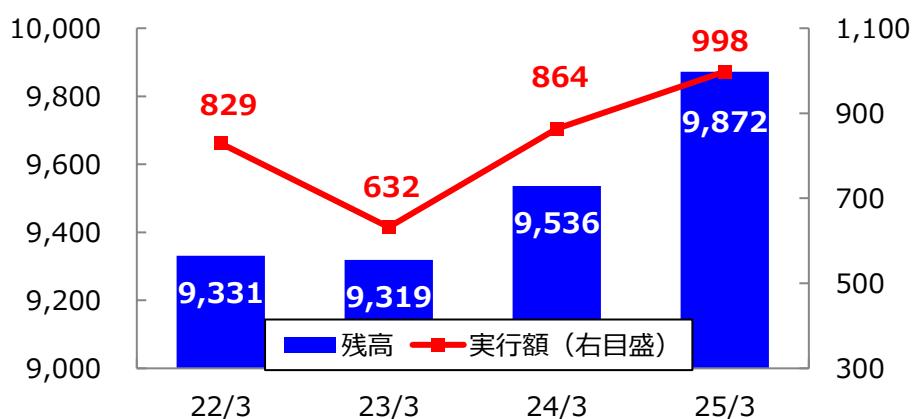
- 利用者ニーズに応える商品拡充で訴求力を向上

ペアローン **NEW** 利用者向け「連生がん団信」取扱開始（25年4月）

環境配慮型住宅 専用商品「サステナブル住宅応援プラン」の取扱い

- 住宅ローンセンター（8センター）によるハウスメーカー等との関係強化

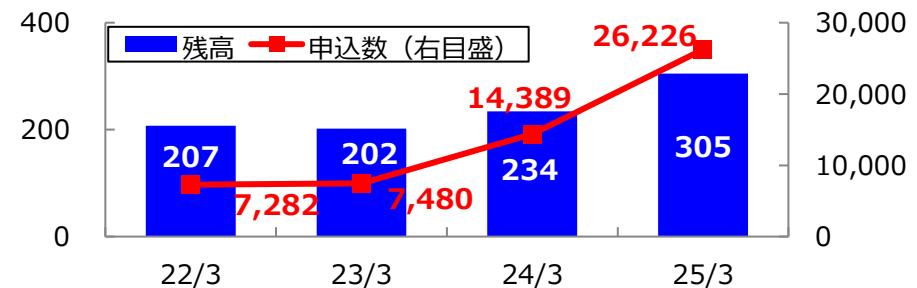
住宅ローン残高・実行額（単位：億円）



無担保ローン

- 手続きの非対面化・プロモーション強化を継続

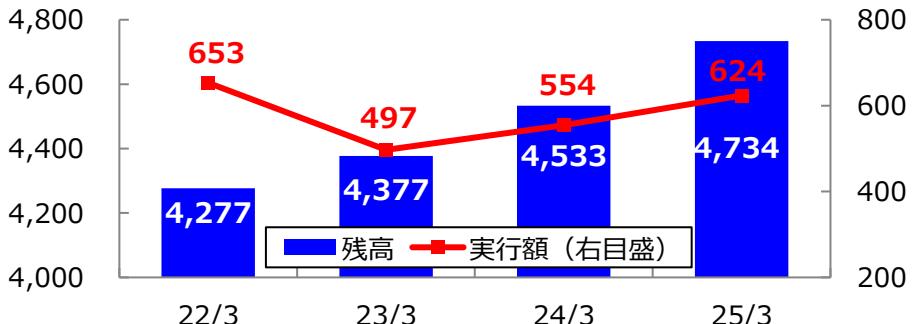
無担保ローン残高・申込件数（単位：億円、件）



資産運用系ローン

- 人口の社会増を背景とした賃貸住宅ニーズに対応

アパマンローン残高・実行額（単位：億円）





地域活性化の取組み①

様々な主体と連携し、経済・社会の活性化を先導

地域の魅力発信（シティプロモーション）

関係・交流人口拡大や産業振興等の取組みを支援

豪華客船「飛鳥Ⅲ」の「埼玉ルーム」をプロデュース



藍染や草加煎餅、狭山茶などのほか、「三富地域」木材使用の置物を揃える



大学と連携した魅力発信

2007年より立教大学と連携し、まち歩きマップ「ぶらって」シリーズを継続的に発刊

12シリーズ
13地域
累計50万部



朝霞市をフィールドにした
「朝霞の坂」（2024年）

地域創生スペースでのPR等 観光・名産情報を積極的に発信



加須市
魅力PR展

自治体職員向けイベント開催



ふるさと
納税研究会
を継続開催

自治体との連携

埼玉県および17市町と包括協定を締結

県外初となる茨城県五霞町と包括協定を締結（25年4月）NEW

観光振興

町の
魅力発信

町民向け
金融経済教育

民間企業
マッチング
によるまちづくり



同町のグルメ
「シン・あげそば」
商品化を目指す

農業分野の取組み

「農」と「食」を軸とした独自の取組みを展開

むさしのアグリノベーションプロジェクト

稻作の実践



行員による田植え（25年5月）

加工品開発



玄米粉クッキー
(25年2月)



純米吟醸「むさしの」
(25年4月)

知見や示唆
を生産に反映



地域活性化の取組み②

地域に根差した取組みを継続的に展開

少子化対策・子育て世代支援

地域の未来に向け、様々な取組みを実施

婚活支援



イベント『埼玉で、恋しよう。』

小学生向けお仕事体験



「むさしの子ども未来アカデミー」
を毎年夏に開催

子ども食堂を様々な切り口から応援



子ども食堂に
自ら生産した米などを寄贈



子ども食堂と連携した
防災啓発セミナー

シニア世代支援

心身ともに健やかな暮らしを応援

スマホ教室



行員が懇切丁寧にサポート

健康体操教室



埼玉県立大学と開発した独自の体操

地域商社「むさしの未来パートナーズ」

有料会員制サービス

「彩・発見」

シニア世代の課題解決や暮らしを彩る
「つかう」「もらえる」「参加する」サービス

掲載情報 1,200件



半年に1回
県産品等をお届け



会員向けに
各種イベントを開催
(写真は健康マージャン教室)



商流支援プラットフォーム 「IBUSHIGIN」

IBUSHIGIN
いぶしぎん

クラウド
ファンディング

ECサイト

カタログギフト

自社商品の
開発・直販



さいたま市の
イオンモールで
マルシェイベントを開催
(2025年2月)



地域社会への貢献

豊かで活気ある地域づくりへの貢献

文化・芸術の振興

ファミリーミュージカルの応援



劇団四季「こころの劇場」
埼玉県公演

5市で小学生
13,700人を招待

素晴らしい音楽に触れる機会を提供



小学校でのヴァイオリンコンサート

2009年より
58回開催

大宮薪能に協賛・協力



武藏一宮氷川神社にて開催
「大宮薪能」に1982年より
協賛・協力

大宮盆栽村の魅力発信



本店 2 階地域創生スペースでの
イベント開催

スポーツ振興

RB大宮アルディージャ

冠試合の開催・各種応援イベントやキャンペーンを実施



埼玉西武ライオンズ

本店 2 階
地域創生スペースの
応援ブース

越谷アルファーズ



当行プレゼンツゲームで
オリジナルTシャツを配布

T.T彩たま



卓球教室を開催

埼玉上尾メディックス



スポンサー契約を締結
(2024年12月)

ウォーキングイベント

東松山市「日本スリーダーマーチ」や
さいたま市「さいたまマーチ」を応援





4. 株主還元と今後の見通し



株式関連各種指標

株価
(9/30終値)

4,055円

年初来高値 4,110円
年初来安値 2,450円

最低購入代金
(1単元：100株)

405,500円

PER
(株価収益率)

9.58倍

PBR
(株価純資産倍率)

0.50倍

1株配当

140円

配当利回り

3.45%

・各種指標は9/30終値を基に算出

・PBRは25/3期連結実績に基づく

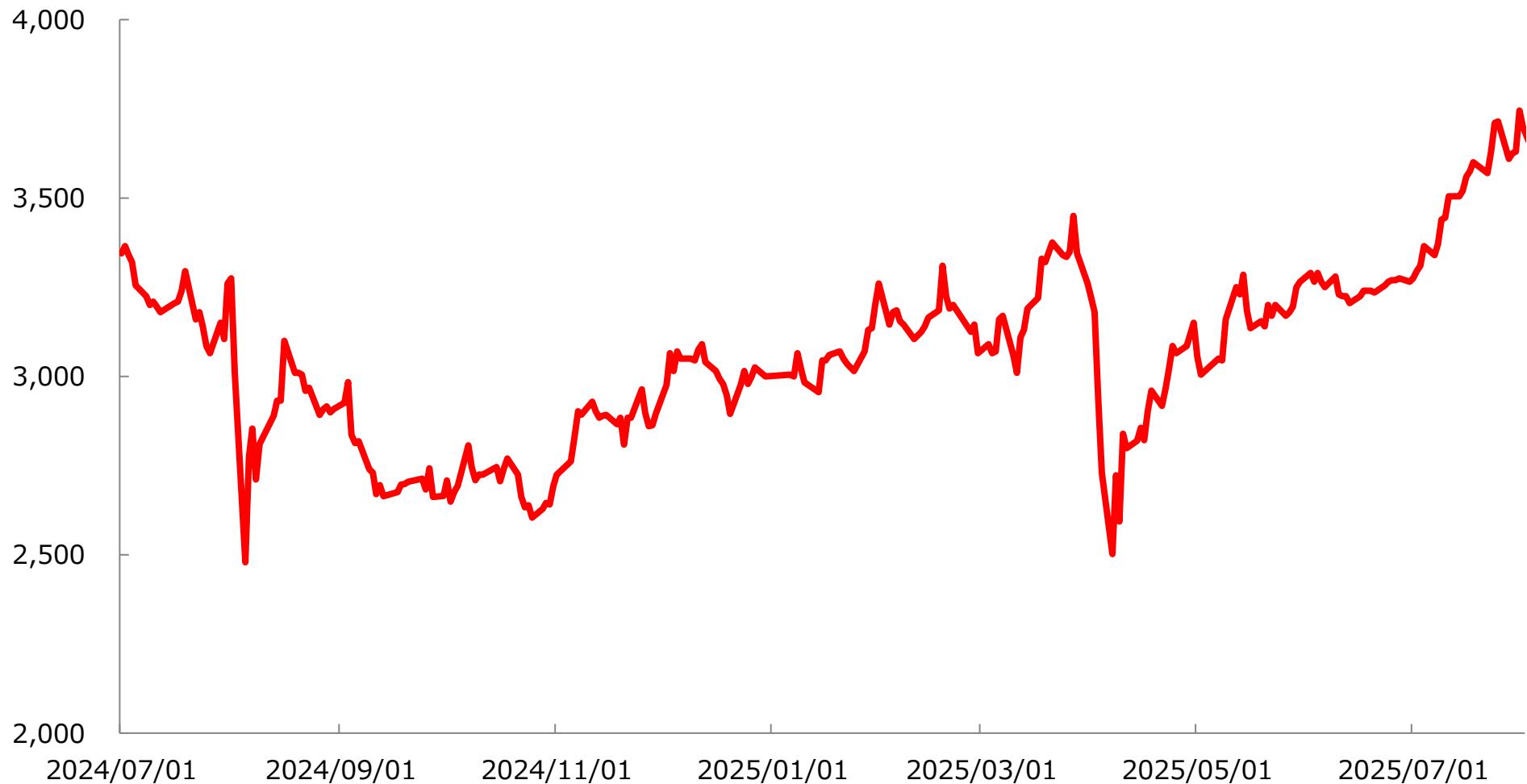
・PER、1株配当、配当利回りは26/3期予想に基づく



株価の推移①

当行株価

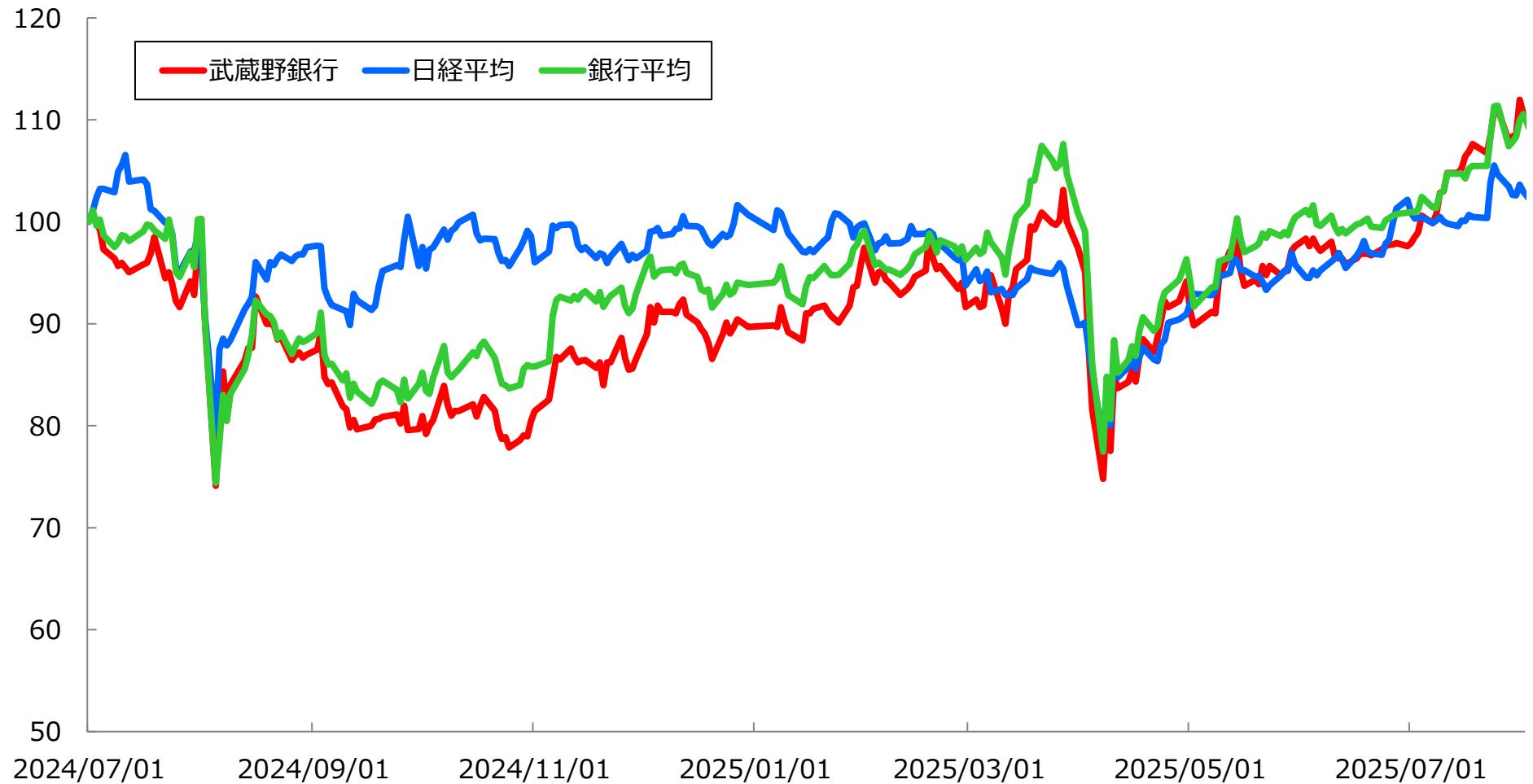
(単位:円)





株価の推移②

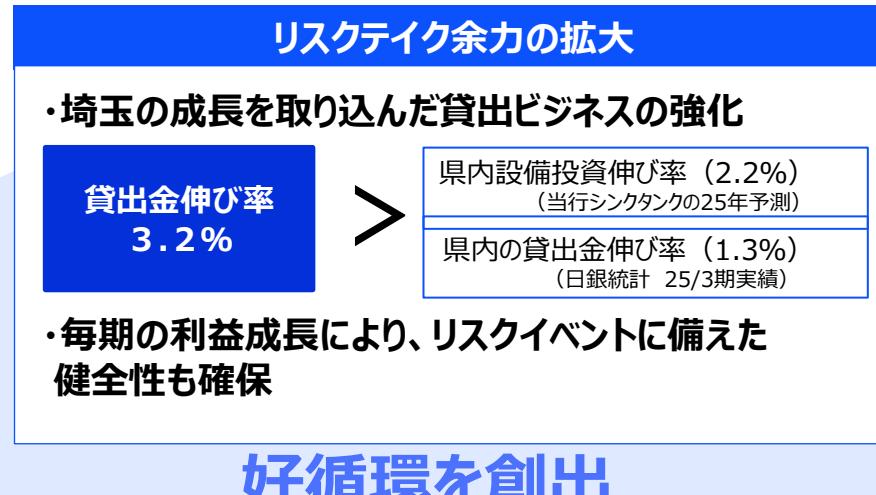
日経平均・銀行平均との比較





資本運営方針

リスクテイク・成長投資・株主還元のそれぞれを拡充・強化



成長投資

デジタルへの投資を加速

中期経営計画3年間の投資額は当初想定を上回る見通し

当初想定
約40億円
(3年間)

約47億円
(見込)

- ・スマートフォンアプリの機能拡充等
- ・コミュニケーション基盤刷新

人的資本への投資拡充

スキル開発支援の充実・継続したベア/初任給引上げ

1人当たり人材投資
27.3万円 (24年3月期)

1人当たり人材投資
29.7万円 (25年3月期)



株主還元の充実

・2022年3月期より5年連続の増配を計画

80円
(21年3月期)

1.75倍に増加

140円
(26年3月期予想)

・累進的配当方針を明確化 (2024年5月公表)

・自己株式取得

2024年3月期、40万株 (9億円) を取得



2026年3月期の業績予想

単体・連結とともに増益の計画

単体

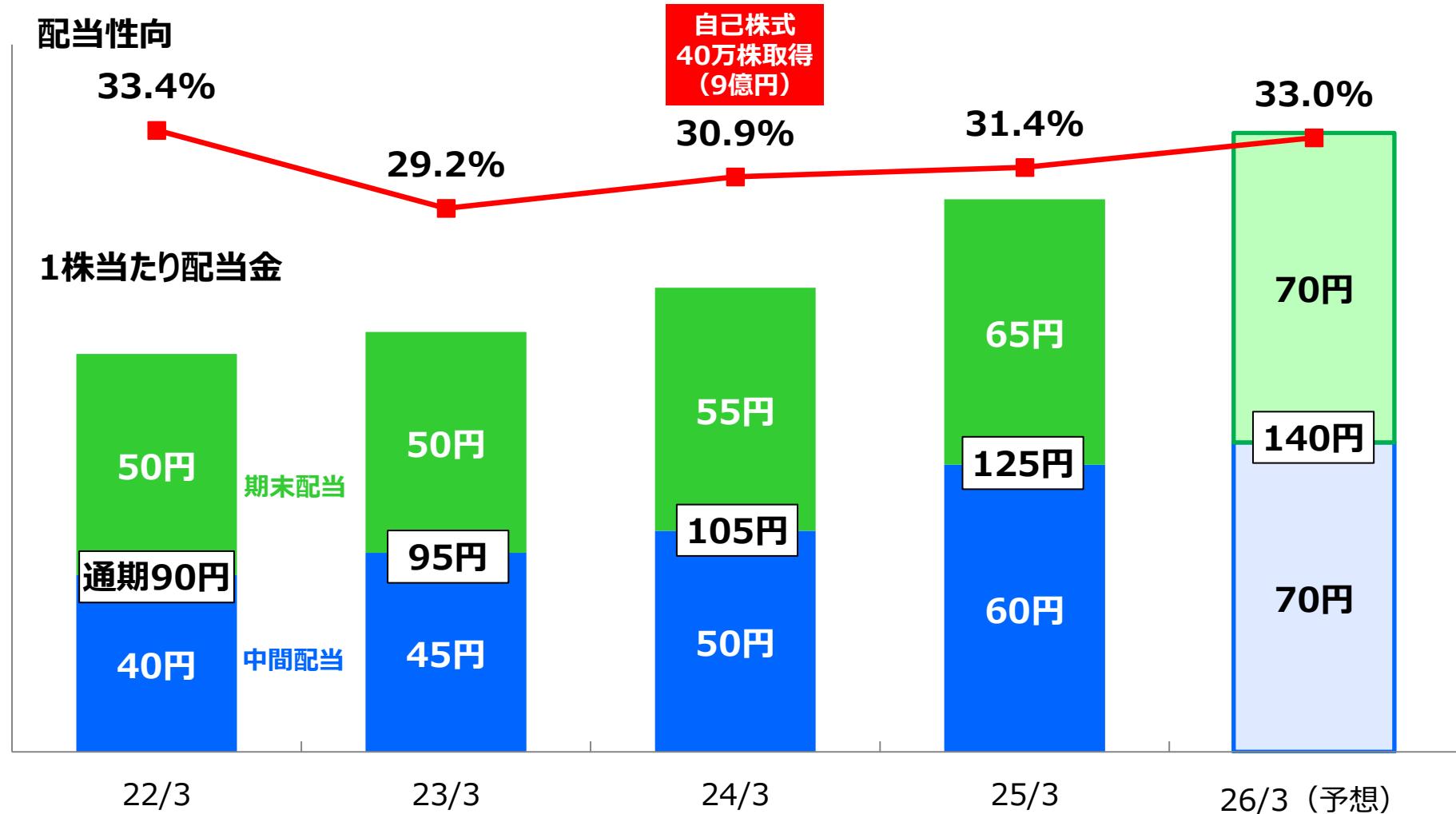
	2026年3月期予想	前年比
経常利益	192億円	+22億円
当期純利益	134億円	+7億円

連結

	2026年3月期予想	前年比
連結経常利益	204億円	+23億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	140億円	+9億円



累進的配当方針のもと充実を進め、5期連続の増配を計画





企業価値向上に向けた取組み

収益力の強化

埼玉の成長力・市場優位性を取込む戦略の遂行

・預金・貸出ビジネスの強化

中小企業向け貸出・ローンビジネス

・課題解決ビジネスの拡充

中小企業の経営課題解決

個人の資産形成・運用・承継サポート

コストコントロール

・経費コントロール

・与信関係費用コントロール

資本の質の向上

・リスクイベントに備えた健全性の確保

・政策投資株式の縮減

成長を下支えする投資

・デジタルへの投資

・人的資本への投資

株主還元の充実

・累進的配当

・機動的な自己株式取得

サステナビリティ経営の高度化

・地域の課題・変化を捉えた価値創造の取組み

産学官連携を通じた地域活性化など

経営基盤の強化

・ガバナンスおよびコンプライアンスの強化

・デジタル・人的資本強化のための環境整備

・アライアンスの活用

情報の非対称性解消

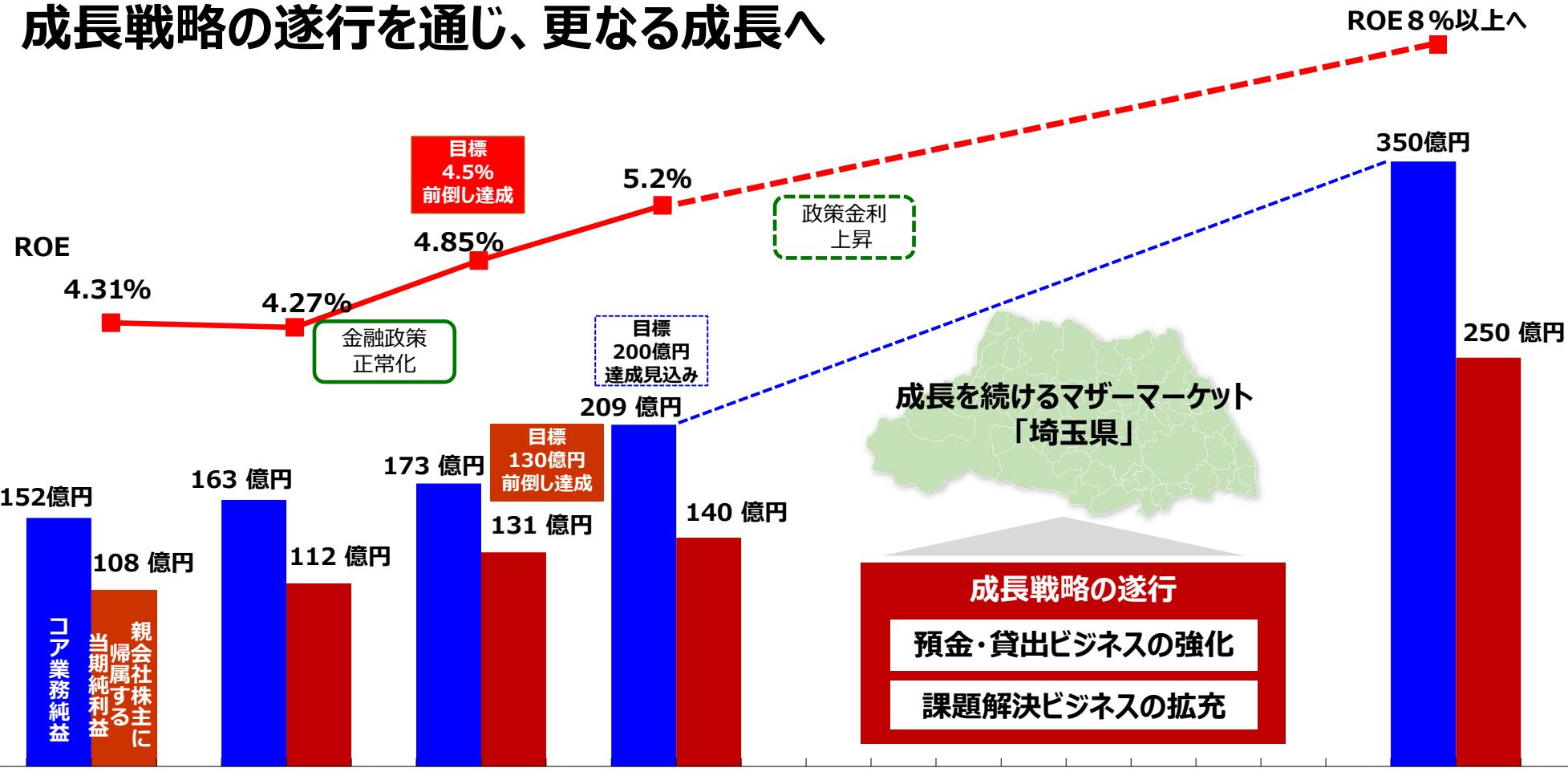
・非財務情報を含めた開示の拡充

・投資家との積極的対話に向けた態勢整備



今後の見通し

成長戦略の遂行を通じ、更なる成長へ



前中期経営計画

中期経営計画「M C P 1/3」

次期中期経営計画



本日は、弊行会社説明会にご参加いただきまして誠に
有り難うございます。

本日配布致しました資料に記述されている将来の業績
予想や未確定の目標値などは、経営環境の変化等に
伴い異なる可能性があることにご留意ください。

本日の説明に関するご照会先
武蔵野銀行 総合企画部 IR広報室
TEL 048-641-6111 (代)
担当：小池・丹野・古川