



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

業容について

店舗ネットワーク

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

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

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

株主還元の充実

株式分割

企業価値向上に向けた取組み

今後の見通し

3. 当行の経営戦略

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

預金増強への取組み

ご参考

ホームページのご案内



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9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 2,672名 (うち正行員1,959名)

資本金 457億円

上場
1969年10月 東証2部上場
1970年 8月 東証1部上場
2022年 4月 東証プライム市場移行

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

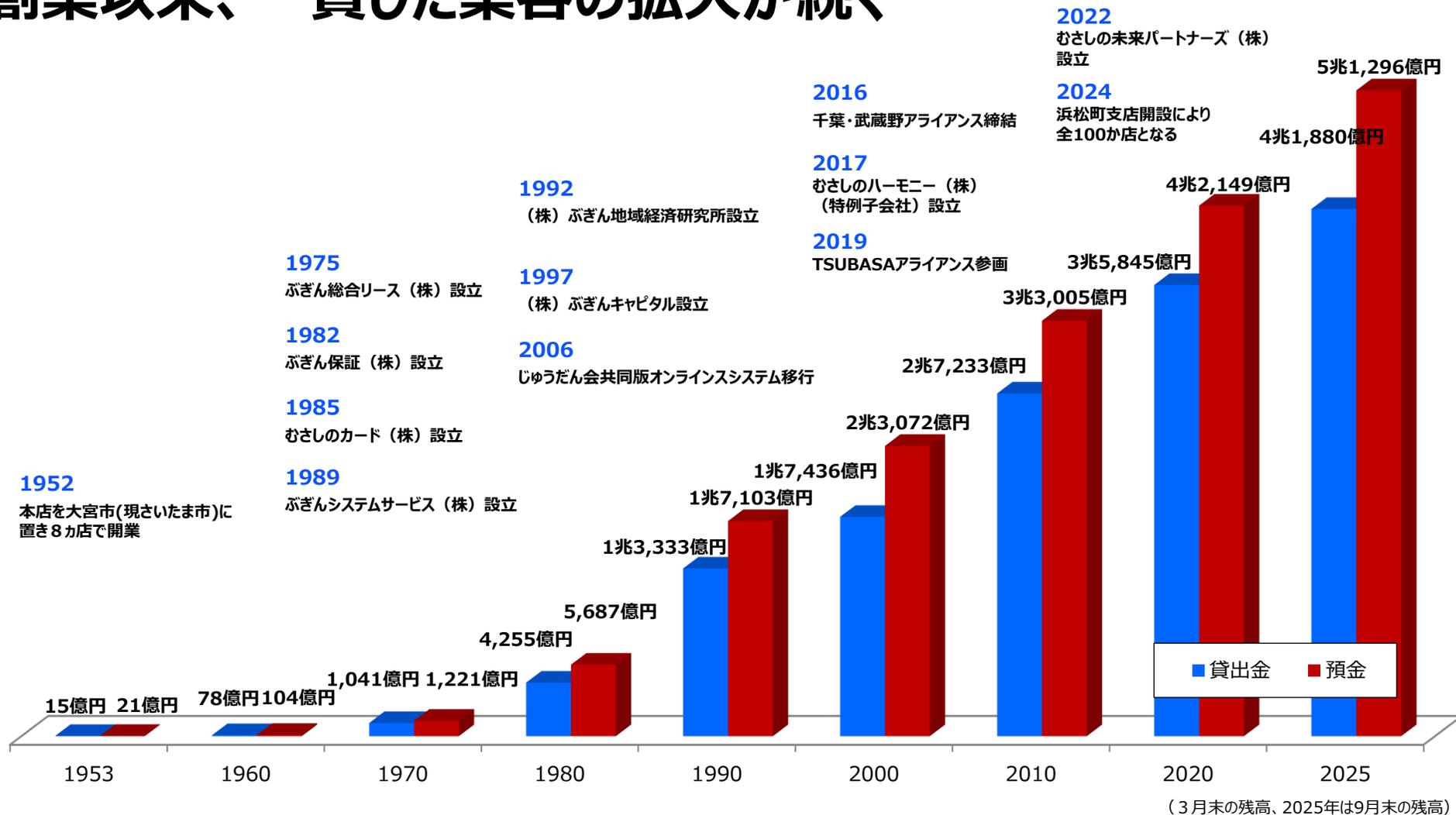
「地域共存」・・・豊かな地域社会の実現に寄与し、地域とともに発展します。

「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。



業容について

創業以来、一貫した業容の拡大が続く

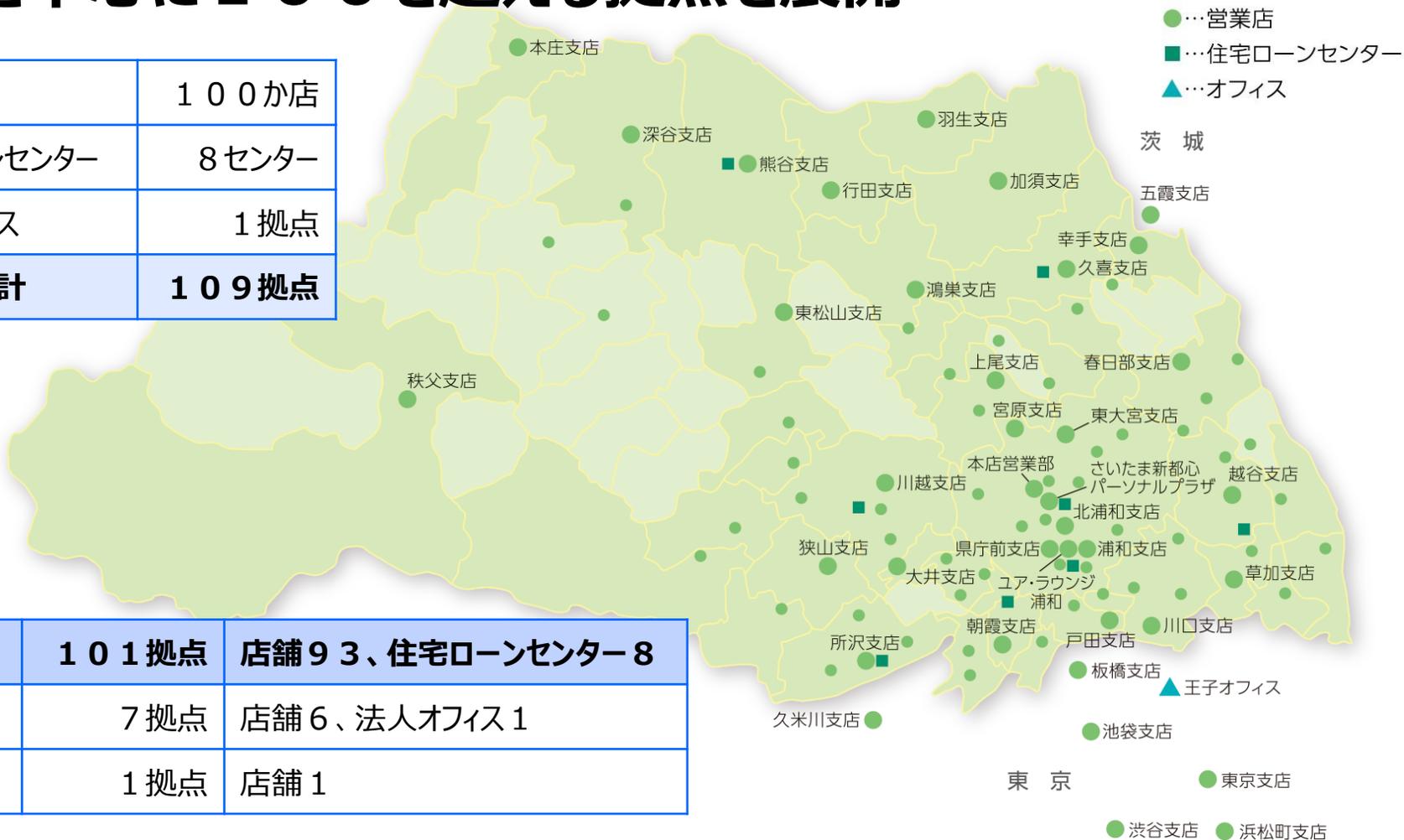




店舗ネットワーク

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
法人オフィス	1拠点
合計	109拠点



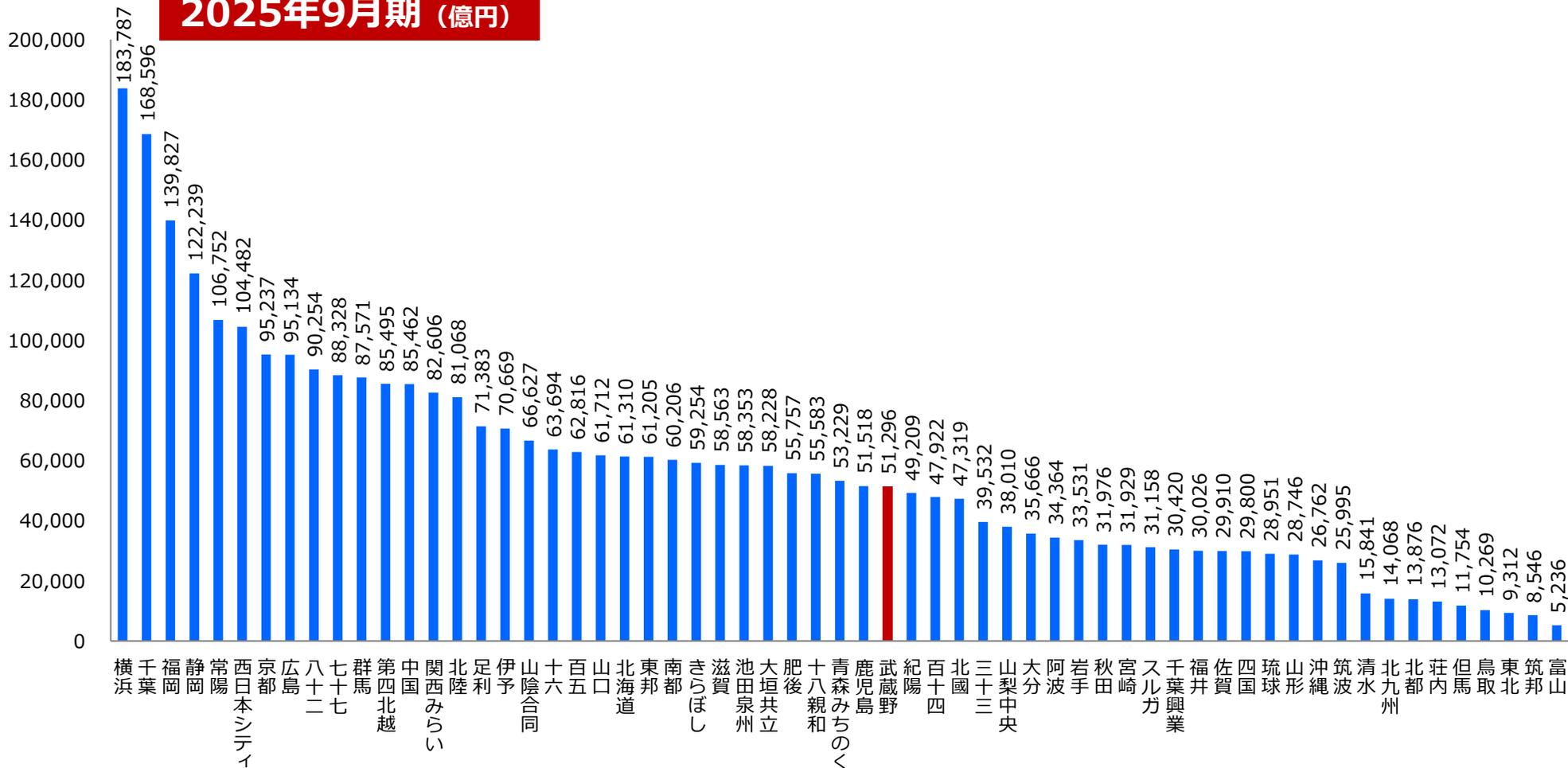
埼玉県	101拠点	店舗93、住宅ローンセンター8
東京都	7拠点	店舗6、法人オフィス1
茨城県	1拠点	店舗1



2. 財務情報について

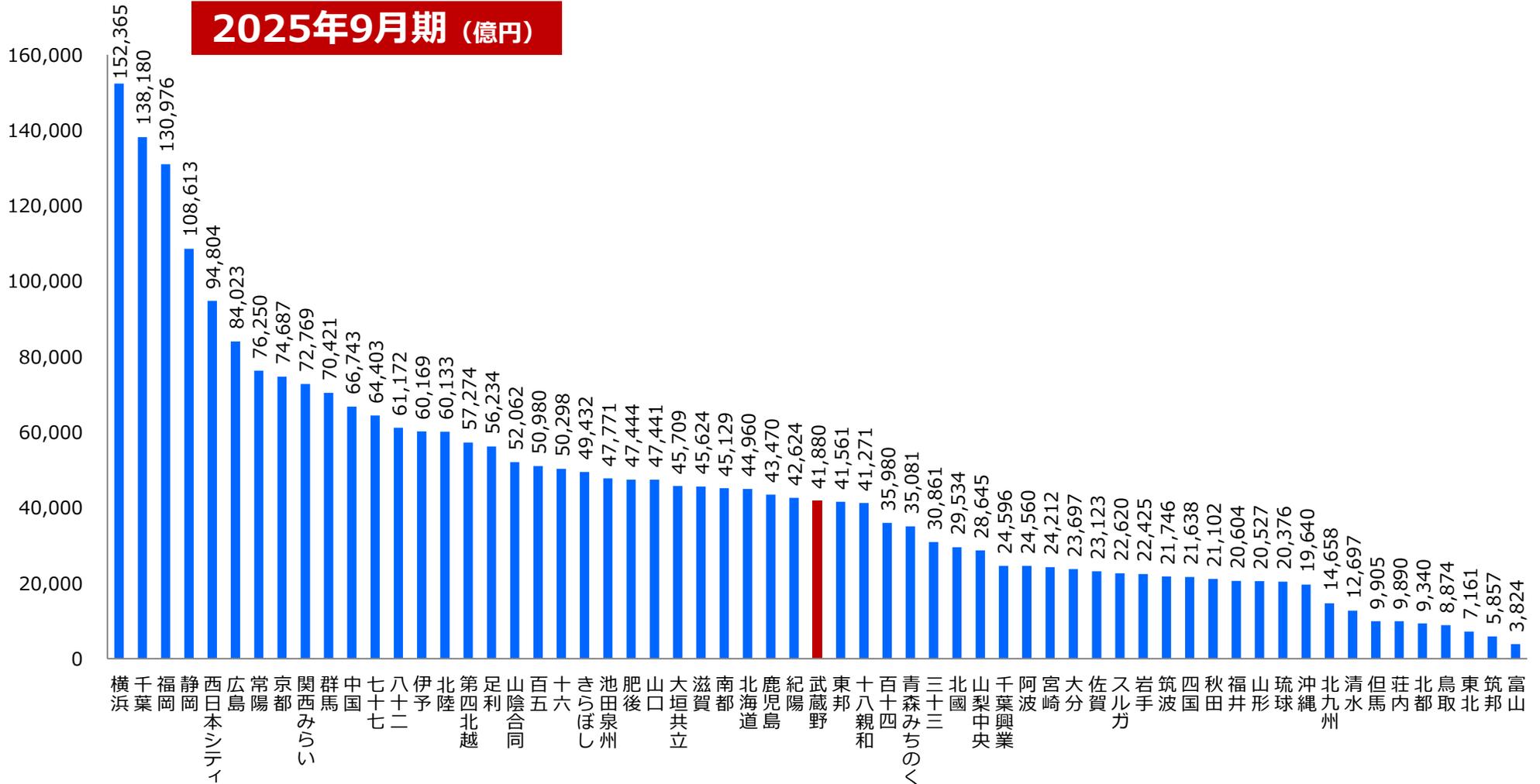
預金等残高 (預金+譲渡性預金) は地銀61行中33位

2025年9月期 (億円)



貸出金残高は地銀61行中31位

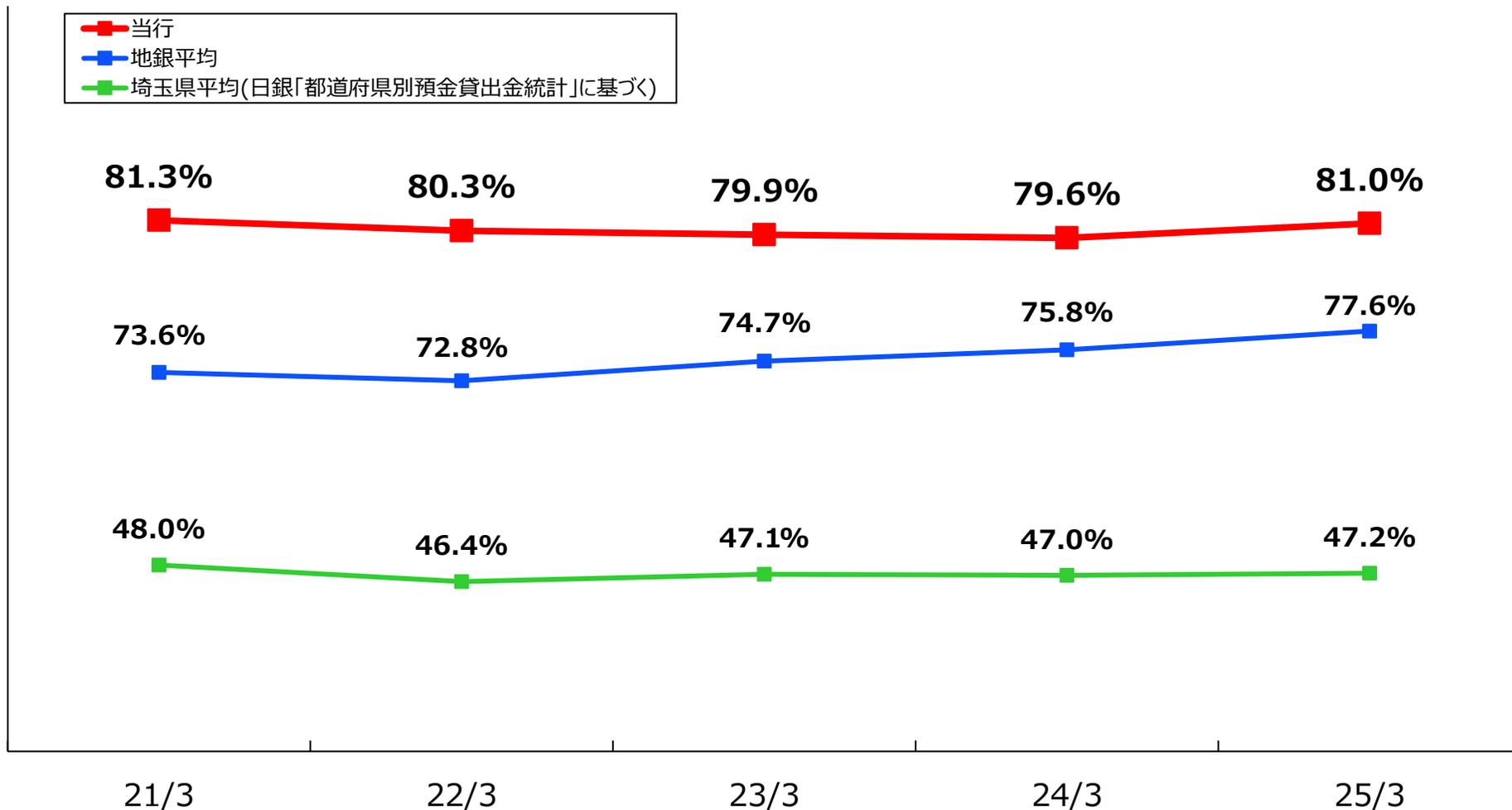
2025年9月期 (億円)





預貸率（預金等残高に対する貸出金残高の割合）

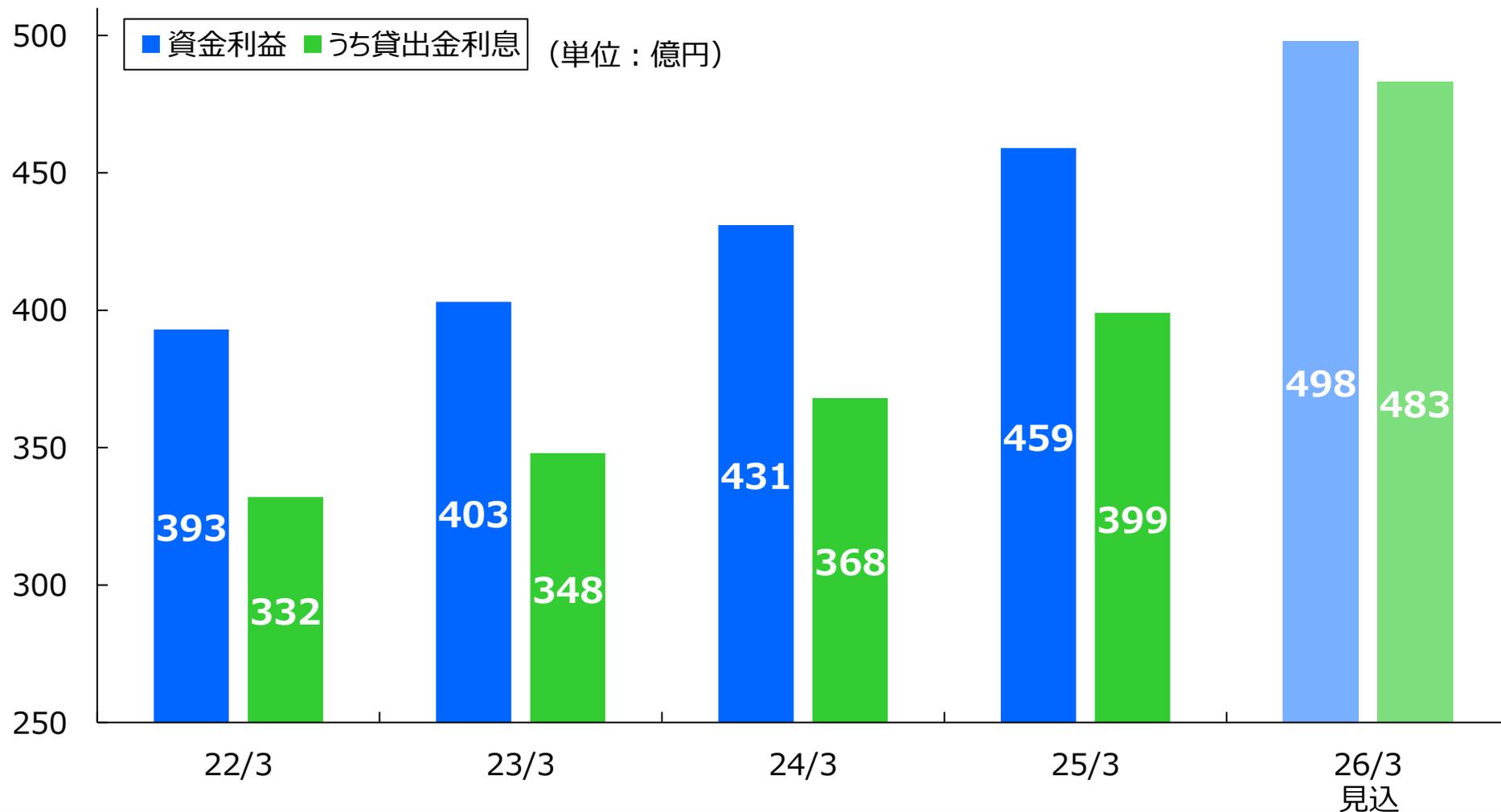
埼玉県および地銀の平均を上回る8割の預貸率





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、6期連続増益の見込み

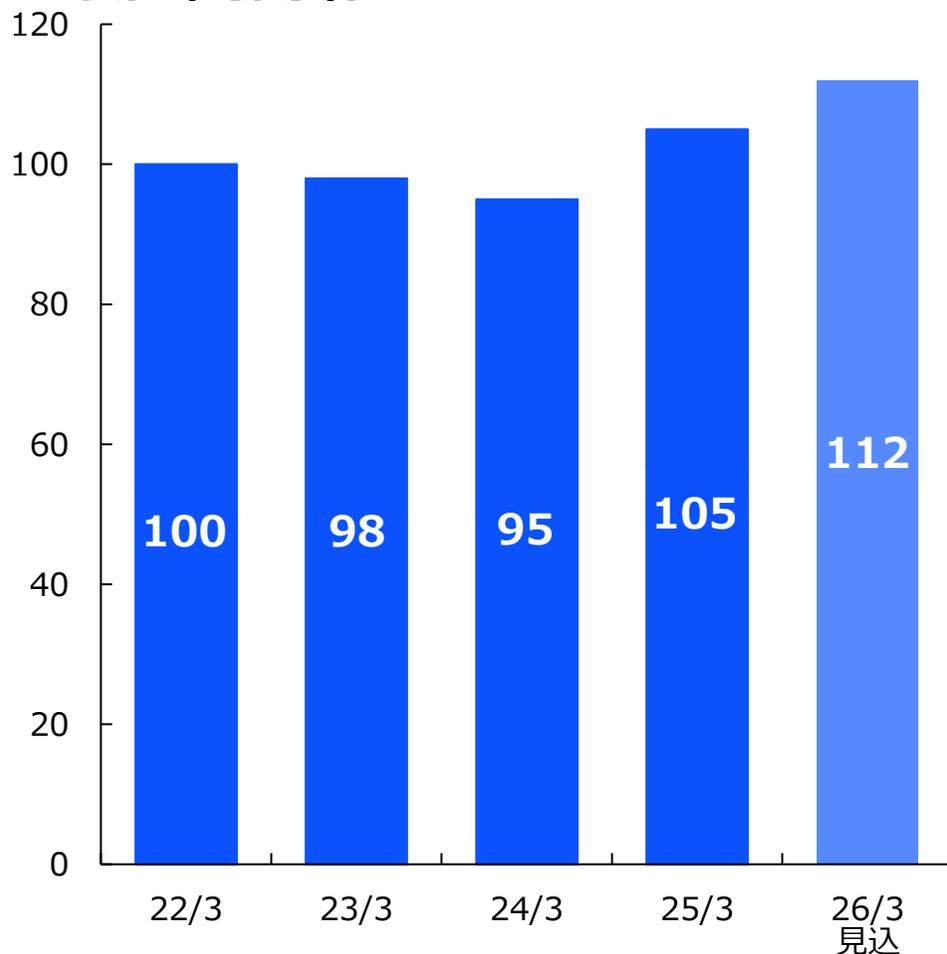




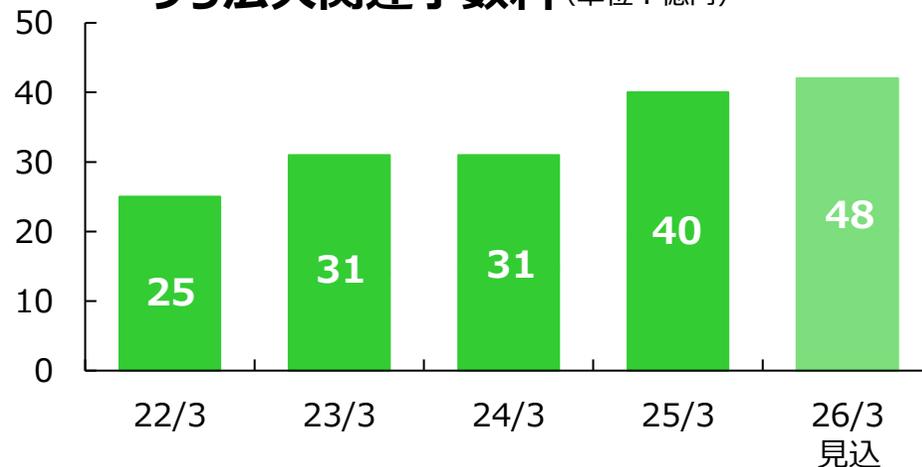
利益の状況② 役務取引等利益（課題解決ビジネス収益）

法人・個人の課題解決により、最高益更新の見込み

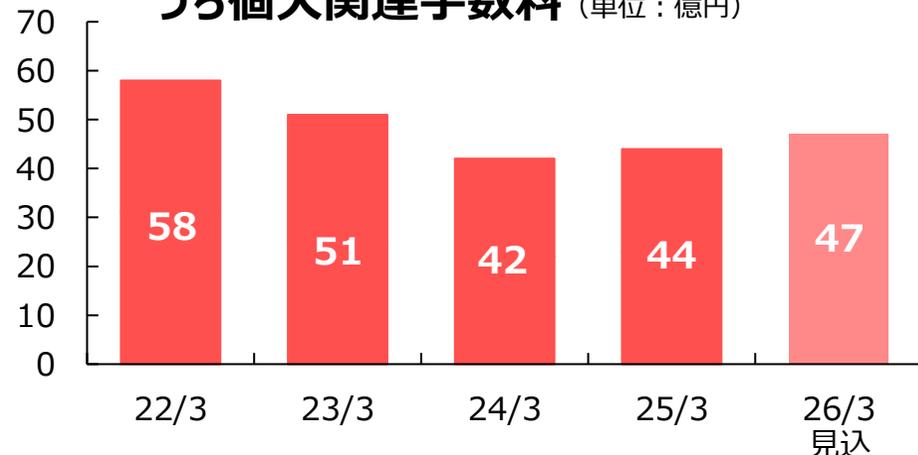
役務取引等利益（単位：億円）



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）





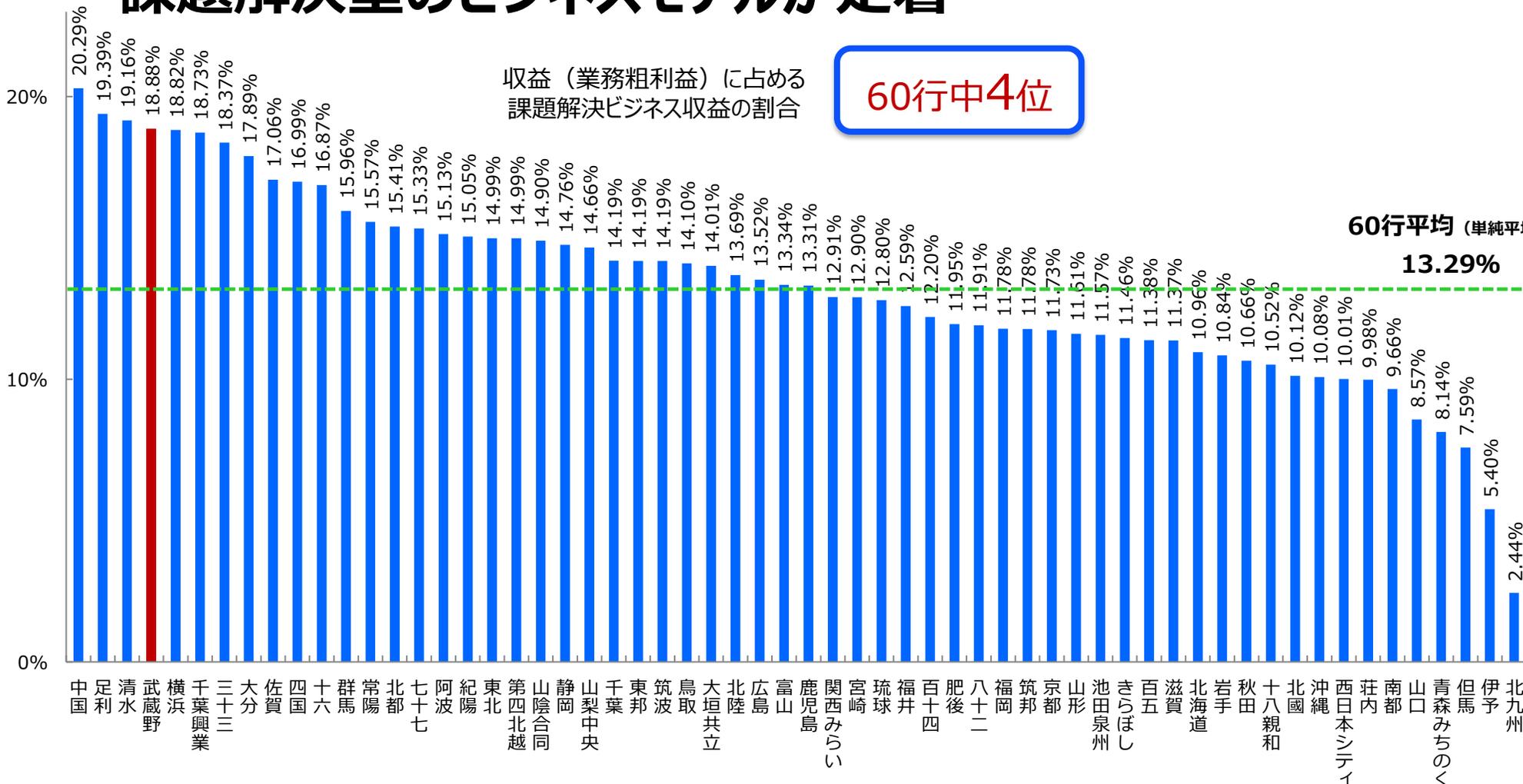
利益の状況③ 収益構造の改革

課題解決型の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4位

60行平均（単純平均）
13.29%



(*粗利益は投信解約益および債券関係損益控除後のもの)

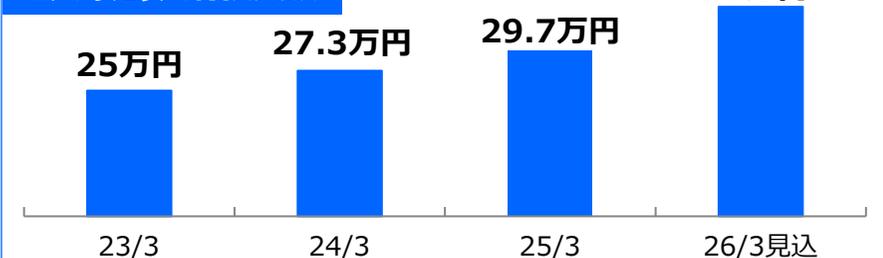
(スルガ銀行を除く)

人材とデジタルへの成長投資とコストコントロールを両立

人的資本への投資

従業員のスキル・能力開発支援の充実

1人あたり人材投資額



デジタル分野への投資

スピード感ある投資により、成長基盤を拡充

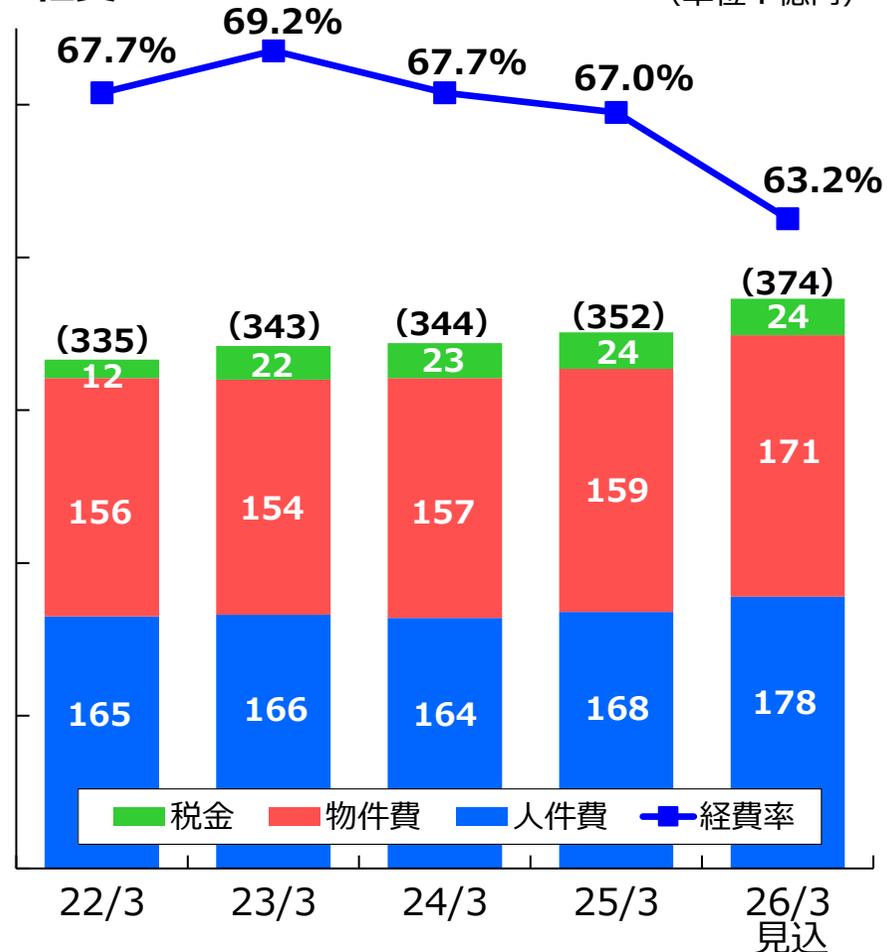
累計投資額 中期経営計画の投資額は当初計画を上回る見込み

当初計画(3年間) 40億円



経費

(単位：億円)

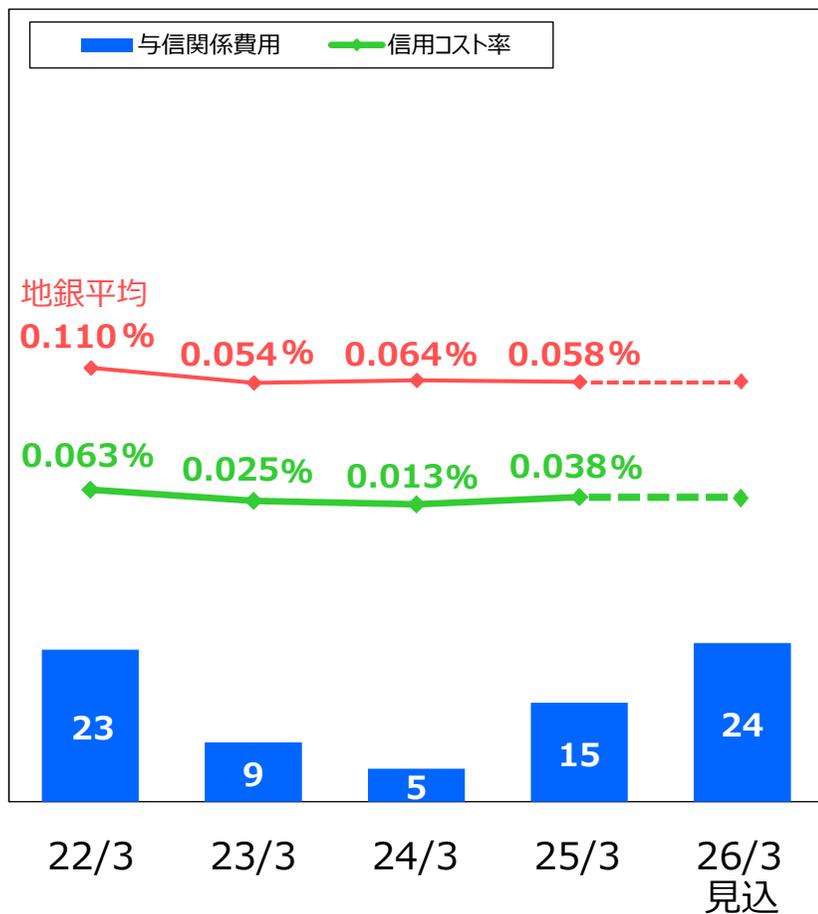




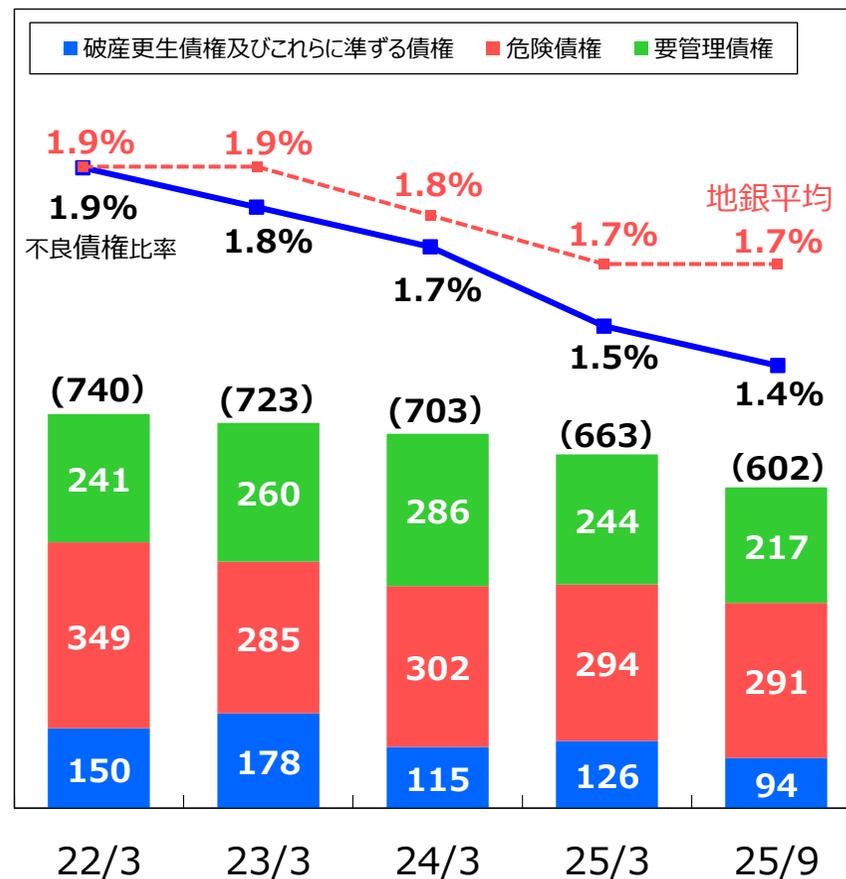
与信関係費用および不良債権

貸出先の倒産などに備えた与信関係費用は低位に推移

与信関係費用の推移 (単位：億円)



不良債権残高 (単位：億円)

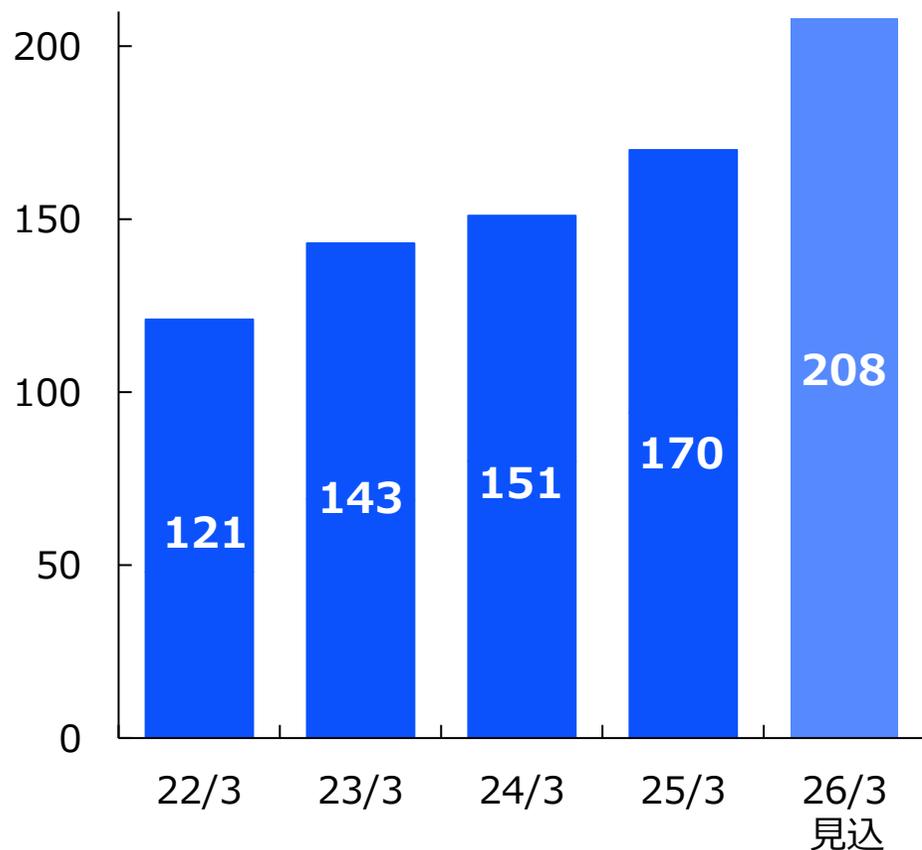




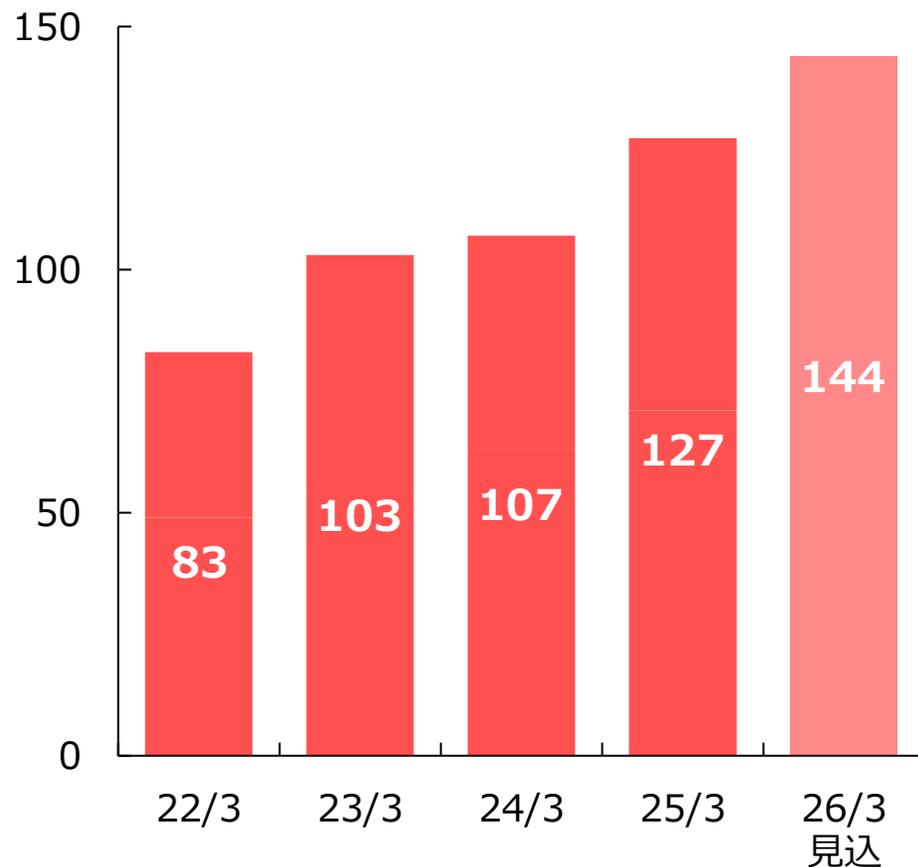
経常利益・当期純利益

7期連続の最終増益、最高益更新の見込み

経常利益 (単位：億円)



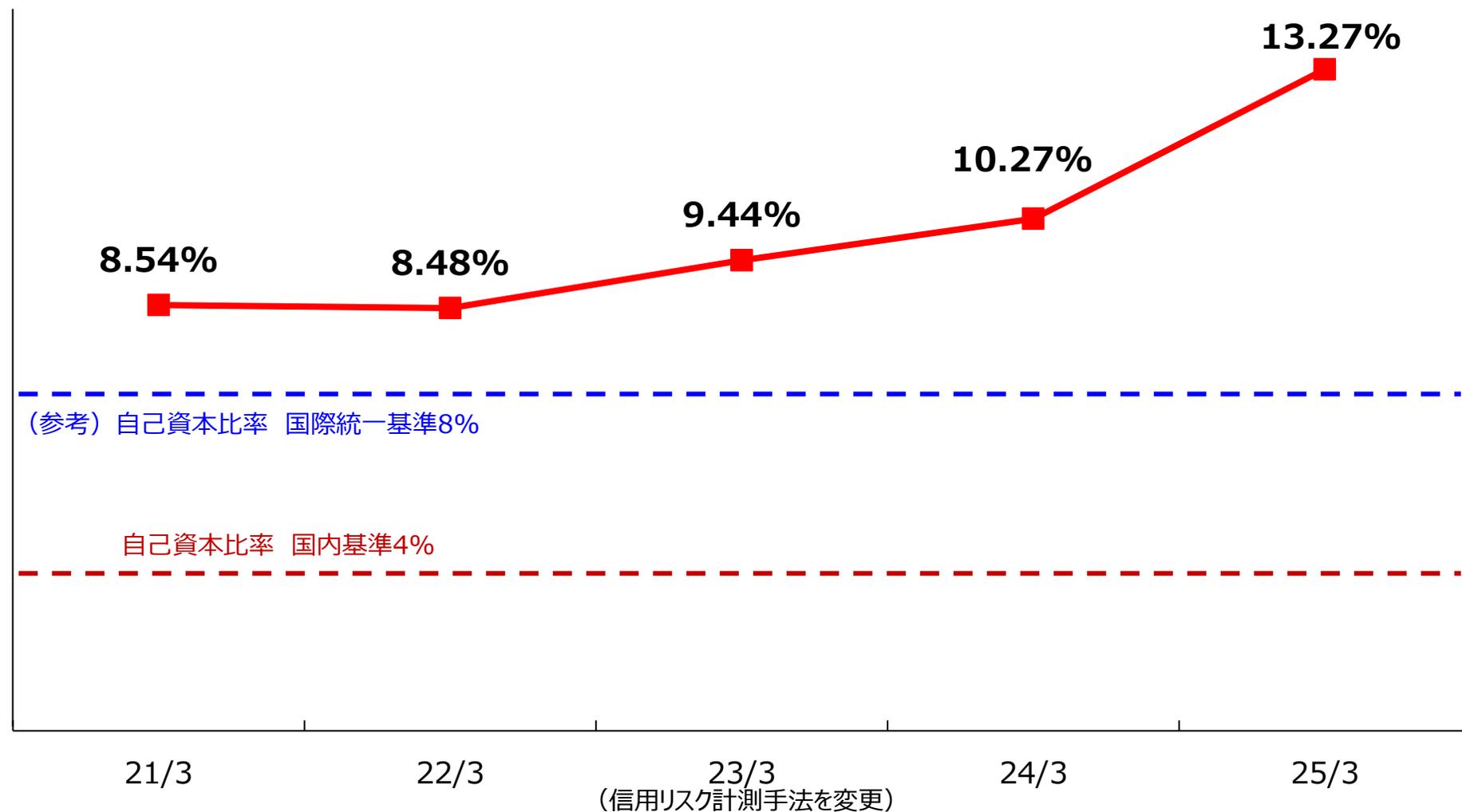
当期純利益 (単位：億円)





自己資本比率

有事のリスクに備えた健全性を確保





3. 当行の経営戦略



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

再開発・住宅建設の
進展

高レベルの
教育機関の集積

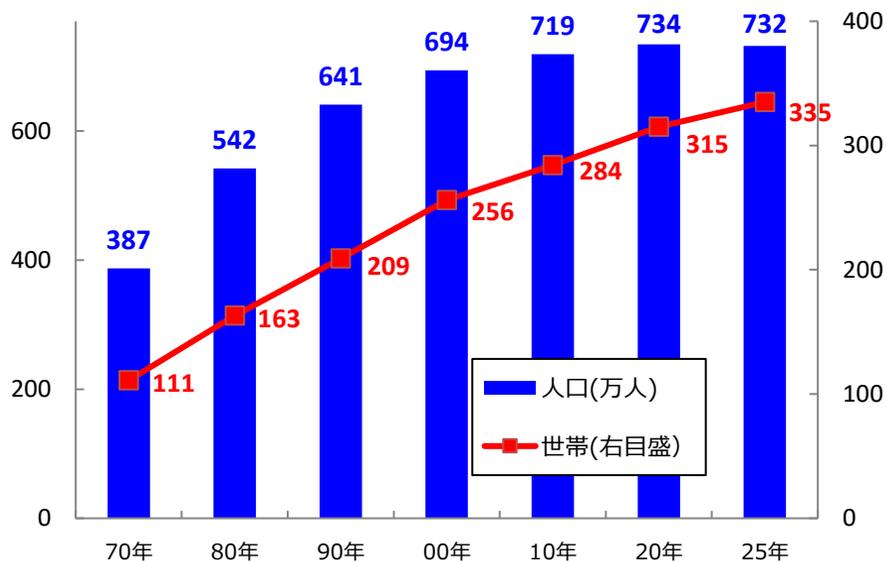
緑の多い
良好な都市環境

全国に延びる
高速交通網



人口動態

- ・全国5位、732万人の人口



国勢調査（2025年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）



埼玉県の特徴と成長性②

全国有数の経済規模のもと、活発な企業活動

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	東京都
2	大阪府
3	愛知県
4	神奈川県
5	埼玉県
6	兵庫県
7	千葉県
8	北海道
9	福岡県
10	静岡県

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

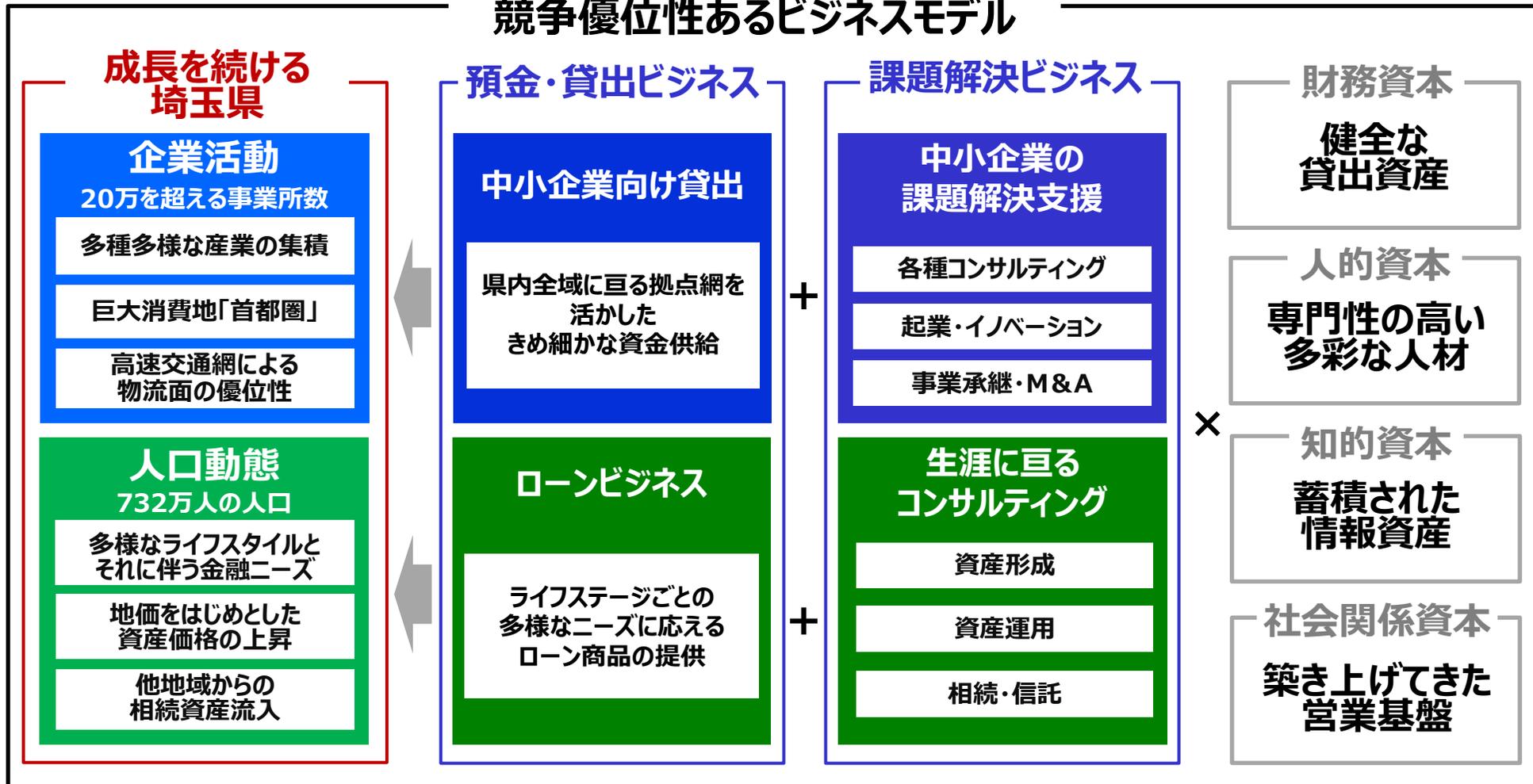
投資総額 約**2兆4,082**億円



当行の成長戦略①

埼玉県の実成長力を取り込んだ戦略の展開

競争優位性あるビジネスモデル





当行の成長戦略②

成長性ある事業領域での取組み拡大

ストラクチャードファイナンスの強化 (事業・企業ごとに設計する貸出の手法)

地域の成長に資するファイナンスを提供

事業承継課題の解決

LBOローン

再生可能エネルギーなど

プロジェクトファイナンス

都市部再開発

不動産
ノンリコースローン

企業の海外展開支援

クロスボーダーローン

都内マーケットの深掘り

埼玉県と繋がる地域での存在感向上

都心

東京支店

池袋支店

県境

板橋支店

渋谷支店

浜松町支店

王子オフィス

蓄積したノウハウを埼玉でも展開

アライアンスの徹底活用

成長戦略遂行の牽引役として、経営資源や知見を迅速に確保



共同拠点

先進的融資手法

海外進出・国際業務

デジタルサービス

サステナビリティ

人的資本の向上



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
(2026/4～)

最終ステージ：次々期中期経営計画

中期経営計画

「MCP 1/3 (ワンサード)」

2つの
主要テーマ

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

目指す
ビジネスモデル

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

具体的戦略

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	チャンネル戦略
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

目標指標
(26/3)

25/3
実績

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%

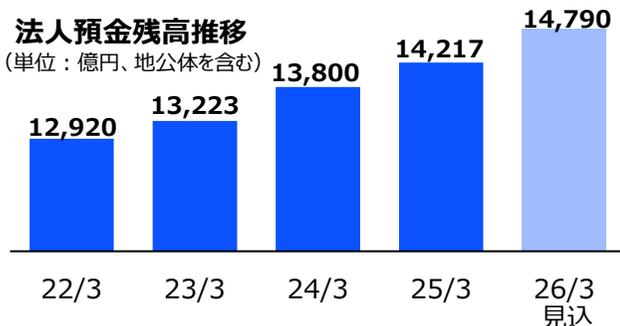


預金増強への取組み

お客さまとの関係強化、店舗利便性を活かした調達に注力

法人預金

法人預金残高推移
(単位：億円、地公体を含む)



- ・貸出とコンサルティングによる1社1社との関係強化
- ・創業支援や新規開拓による取引基盤の一層の拡充
- ・持続可能性をテーマとした新商品の開発

全国5位の法人マーケット
(事業所数 20万か所)

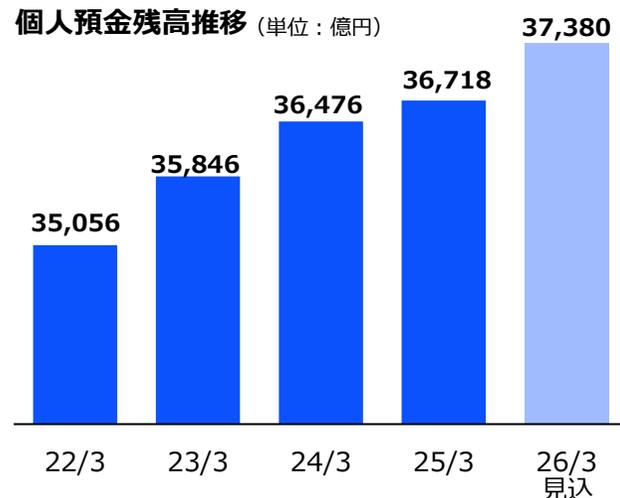
2万3,000社との
貸出取引
(県内トップクラス)

グリーン定期
再エネ分野への融資に充当

サステナビリティ定期
環境保全・社会課題解決に寄付

個人預金

個人預金残高推移 (単位：億円)



店舗の強みを活かした世帯取引拡充

店舗の徒歩・自転車圏に
個人取引先が集中

「近くて便利」を訴求
粘着性ある預金の獲得

デジタル活用とプロモーション強化

若年層・子育てミドル層との接点創出

スマホアプリの機能強化
デジタル決済の充実
ローン等非対面手続きの拡充

最適なサービス提供による複合取引化

若年層	給振、デジタルサービス
子育てミドル	住宅ローン、資産形成
シニア	相続・信託、資産運用系ローン

訴求力ある商品の開発

金利だけでなく、ライフスタイルや趣味に
訴求する商品

年金・遺言信託定期	会員制サービス定期
スポーツチーム応援定期	イメージキャラ活用



法人のお客さまへの取組み

一社一社に寄り添った伴走支援に注力

創業・スタートアップ支援の強化

本部支援チーム・営業店が連携、きめ細かな支援を展開

ファンド活用

- ・むさしの地域創生推進ファンド（5億円から10億円へ増額）
- ・埼玉県渋沢MIXイノベーション創出支援ファンド

官民連携プラットフォーム

- ・起業家の交流や企業とのマッチングを展開するイノベーション創出拠点「渋沢MIX」と連携
- ・ベンチャーキャピタル・地方銀行等による「関東STARTUP RUNWAY」へ参画、起業家・スタートアップ企業の資金調達や事業ブラッシュアップをサポート



渋沢MIX

多彩なコンサルティングサービス

サービスメニューを拡充し、より実効性ある支援を実践

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

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イド支援

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、エンゲージメント向上

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

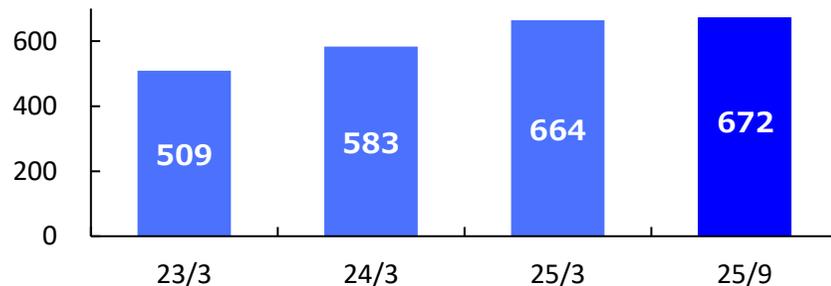
脱炭素

BCP

最適な金融手法の提案

事業特性や経営課題に応じ、多様・高度な手法を提供

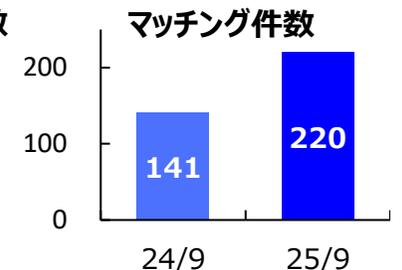
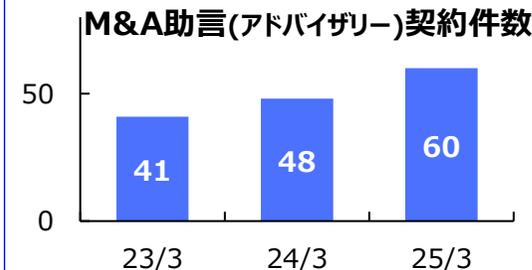
ストラクチャードファイナンス残高 (単位：億円)



M&A・事業承継の取組み強化

高齢化や後継者不足により譲渡ニーズが拡大

- ・本部のM&A・事業承継チームの態勢強化（現13名態勢）
- ・高度なM&A専門資格の取得者を全店に配置





個人のお客さまへの取組み

ライフプランに沿った最適なサービスを提供

個人向けローン

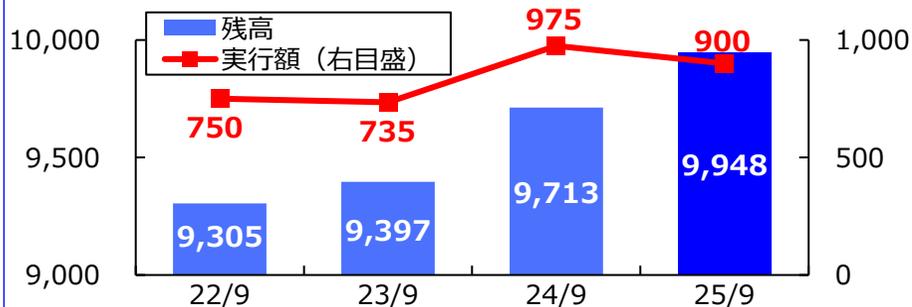
住宅ローン利用者のニーズに応える商品拡充

ペアローン向け
がん回信

環境配慮型住宅
向けローン

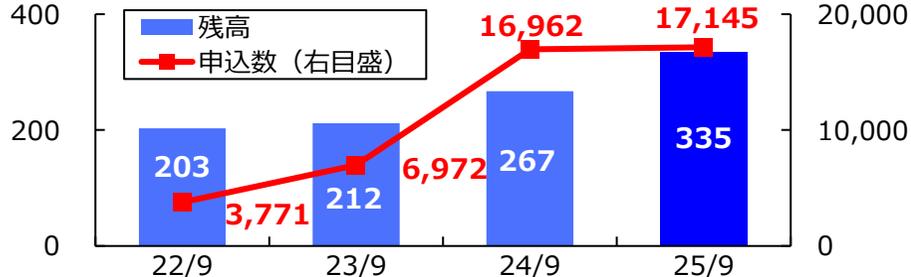
住宅ローンセンター（8センター）による
住宅メーカー等との関係強化

住宅ローン残高・実行額（単位：億円）



無担保ローンの手続き非対面化・プロモーション強化

無担保ローン残高・申込件数（単位：億円、件）



資産形成

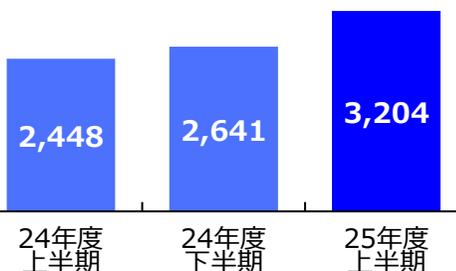
商品ラインナップの拡充

資産形成世代に向けた
金融教育セミナーの開催

セミナー・相談会を
通じた情報提供

セミナー・相談会参加者数

(ライフプランセミナー、職域セミナー、相談会)



スマホアプリの利便性向上

スマホアプリの機能拡充を継続的に実施

残高・入出金
明細照会

税金・料金支払

住所・電話番号
変更手続き

定期預金取引

投資信託
NISA取引

外貨取引

お知らせ通知

キャッシュカード
利用設定

アプリ専用
ローン



情報配信サービス「むさしのLife」

お役立ち情報を配信し、関心に応じたデジタルマーケティングへ活用



地域活性化の取り組み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

関係・交流人口拡大や産業振興等の取り組みを支援

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



自治体との連携

埼玉県および17市町と包括協定を締結

嵐山町の観光資源である「千年の苑ラベンダー園」の活性化を支援
クラウドファンディングで支援を集めラベンダー苗を寄贈

目標を上回る
支援



約3,000株
の苗を寄贈



農業分野の取り組み

「農」と「食」を軸とした独自の取り組みを展開

アグリイノベーションプロジェクト
稲作の実践を通じた県内農業の
課題解決



行員による稲刈り（25年9月）



“小麦”6次産業創造プロジェクト
さいたま市内での小麦の生産復活
に向けた取組み



収穫した小麦を用いた商品開発

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52万部

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



ねんりんピック
彩の国さいたま
2026 PR展

五霞町
魅力PR展





地域活性化の取り組み②

地域に根差した取り組みを継続的に展開

子育て世代支援・少子化対策

地域の未来に向け、様々な取り組みを実施

小学生向け金融経済教育



「むさしの子ども未来アカデミー」
を毎年夏に開催



各種イベントに
親子で楽しめるブース出展

子ども食堂を応援



子ども食堂に
自ら生産した米などを寄贈

婚活支援



婚活イベントを
本店で継続開催

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

会員向けに各種イベントを開催



新春マグロ解体ショー



健康マーじゃん教室

商流支援プラットフォーム 「IBUSHIGIN」



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



マルシェイベントを開催
(2026年1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

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
59回開催



サクソフォン四重奏
コンサート

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

大宮新能に協賛・協力



武蔵一宮氷川神社にて開催
「大宮新能」に1982年より
協賛・協力

スポーツ振興

RB大宮アルディージャ

埼玉西武ライオンズ

冠試合の開催・各種応援イベントやキャンペーンを実施



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
オリジナルグッズを配布



T.T彩たま

卓球教室を開催



埼玉上尾メディックス



元選手参加の
金融経済教室を共催

当行プレゼンツマッチ

ウォーキングイベント

東松山市「日本スリーデーマーチ」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

PBRおよびPERの改善が進む



・各種指標は2/9終値を基に算出

・PBRは25/9期連結実績に基づく

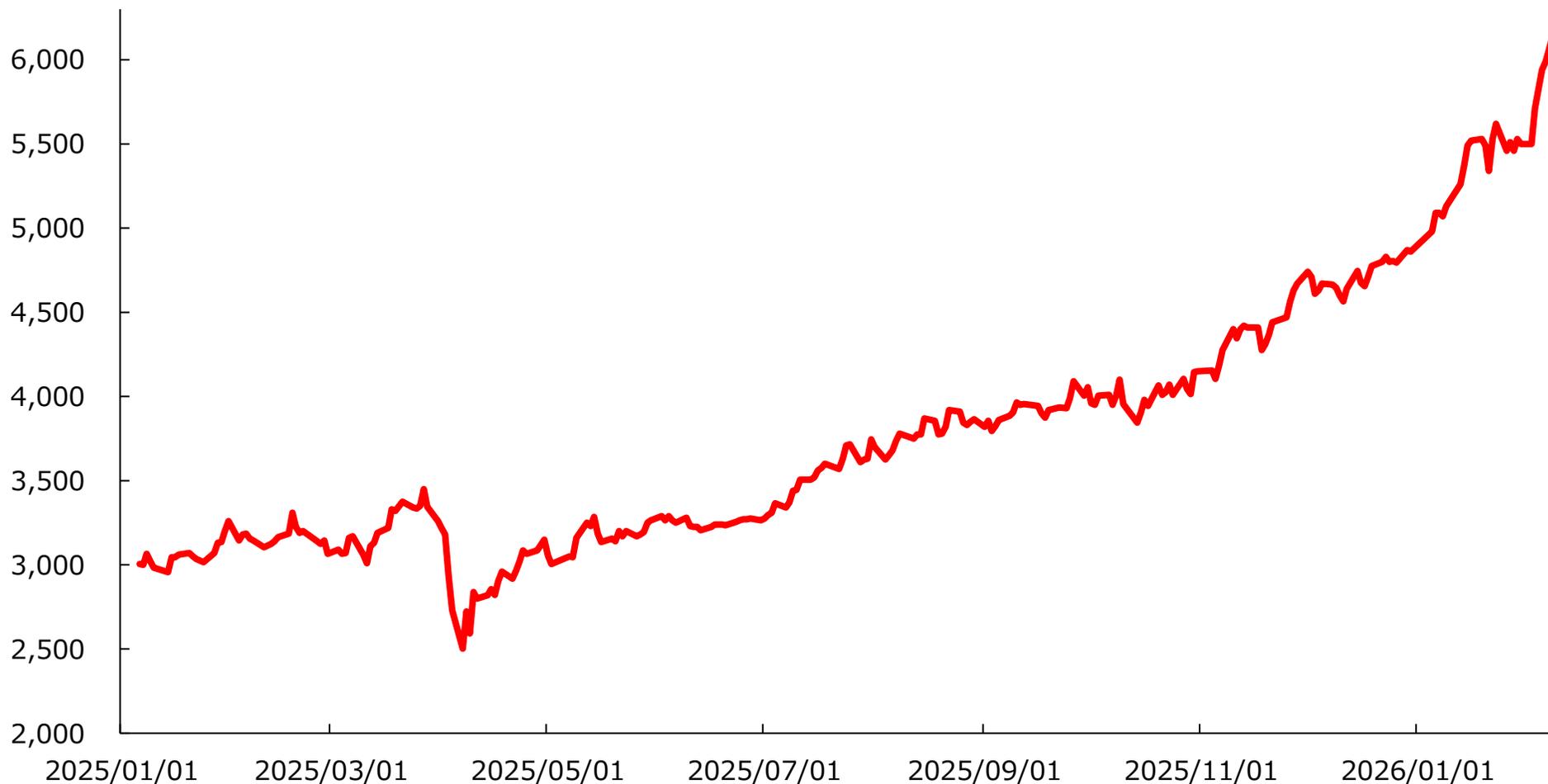
・PER、1株配当、配当利回りは26/3期予想に基づく



株価の推移①当行株価

株価は6千円台まで上昇

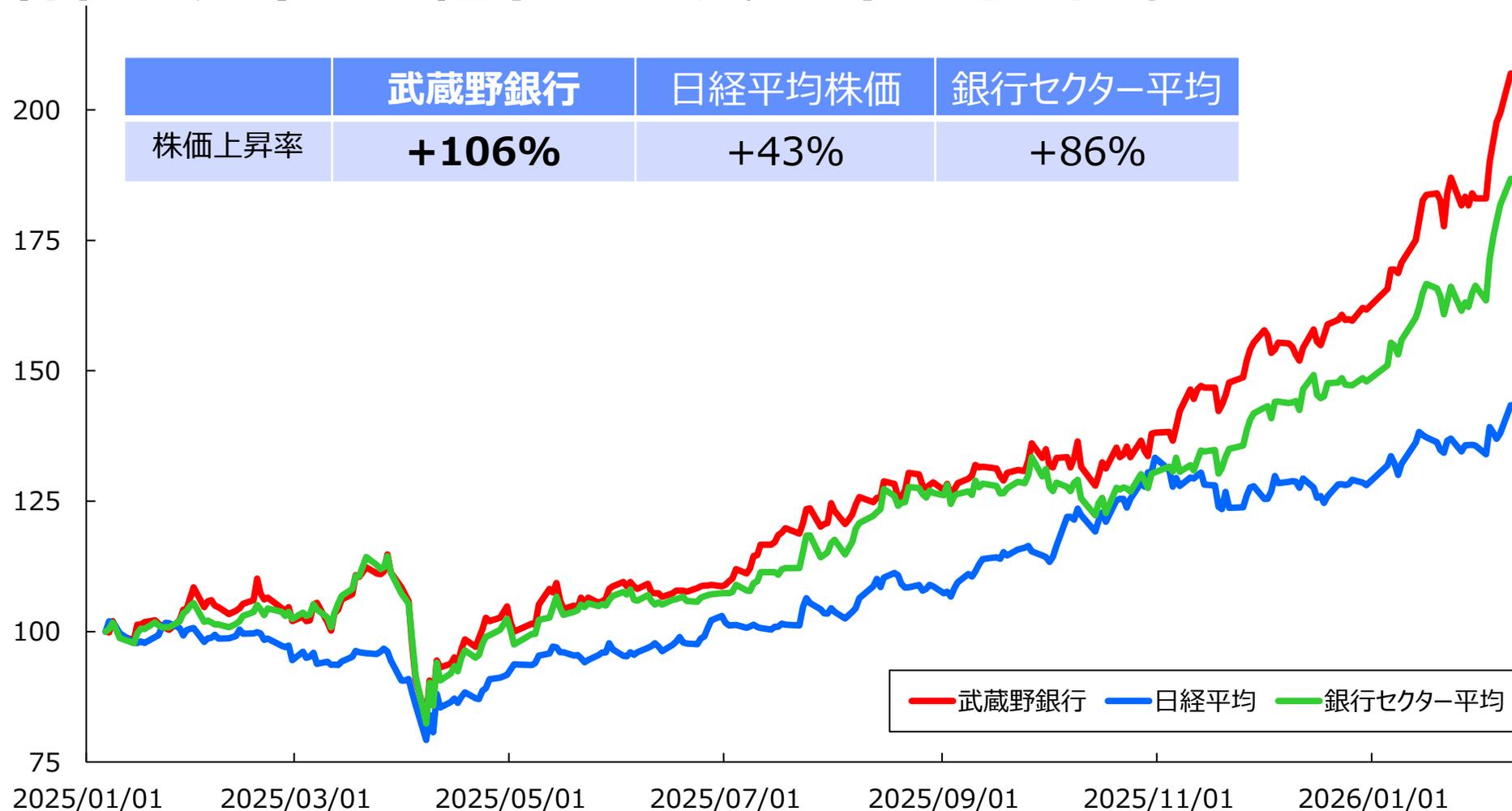
(単位：円)





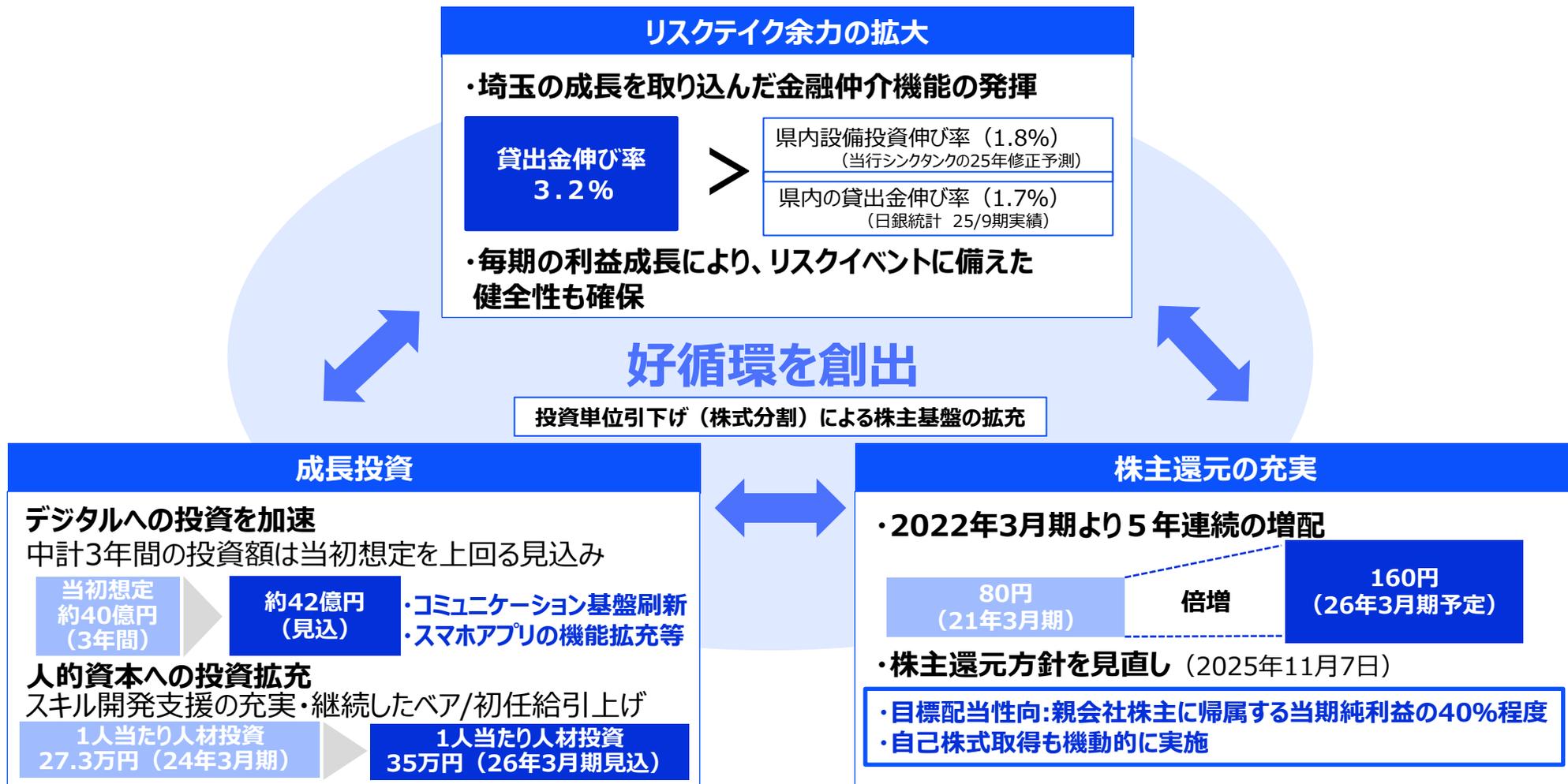
株価の推移② 日経平均・銀行セクター平均との比較

株価上昇率は日経平均・セクター平均を上回る





リスクテイク・成長投資・株主還元それぞれのそれを拡充・強化





2026年3月期の業績予想

単体・連結ともに期初予想を上方修正

単体	2026年3月期予想	期初予想比	前年比
	(期初予想)		
経常利益	208億円	+16億円	+38億円
	(192億円)		
当期純利益	144億円	+10億円	+17億円
	(134億円)		

連結	2026年3月期予想	期初予想比	前年比
	(期初予想)		
連結経常利益	220億円	+16億円	+39億円
	(204億円)		
親会社株主に 帰属する当期純利益	150億円	+10億円	+19億円
	(140億円)		



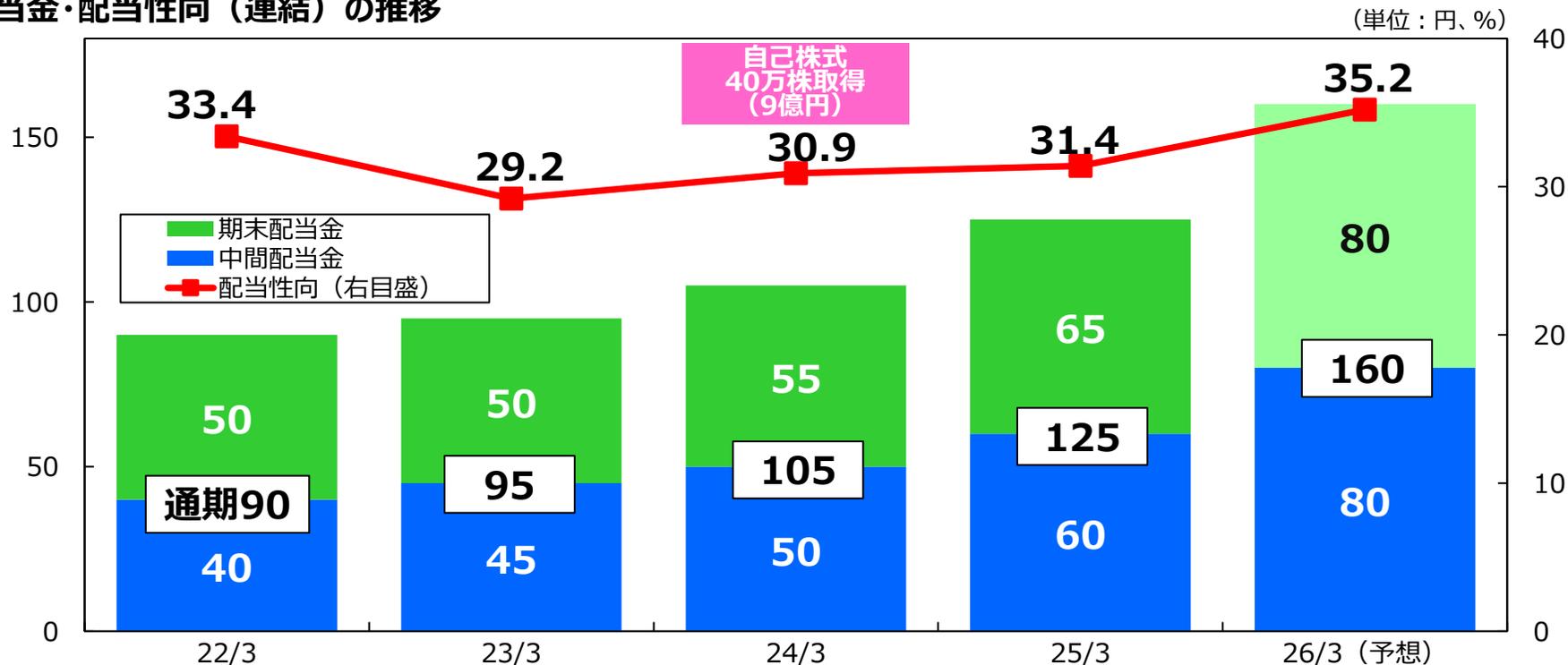
株主還元の充実

5期連続増配を予定、目標配当性向を30%から40%に引き上げ

株主還元方針

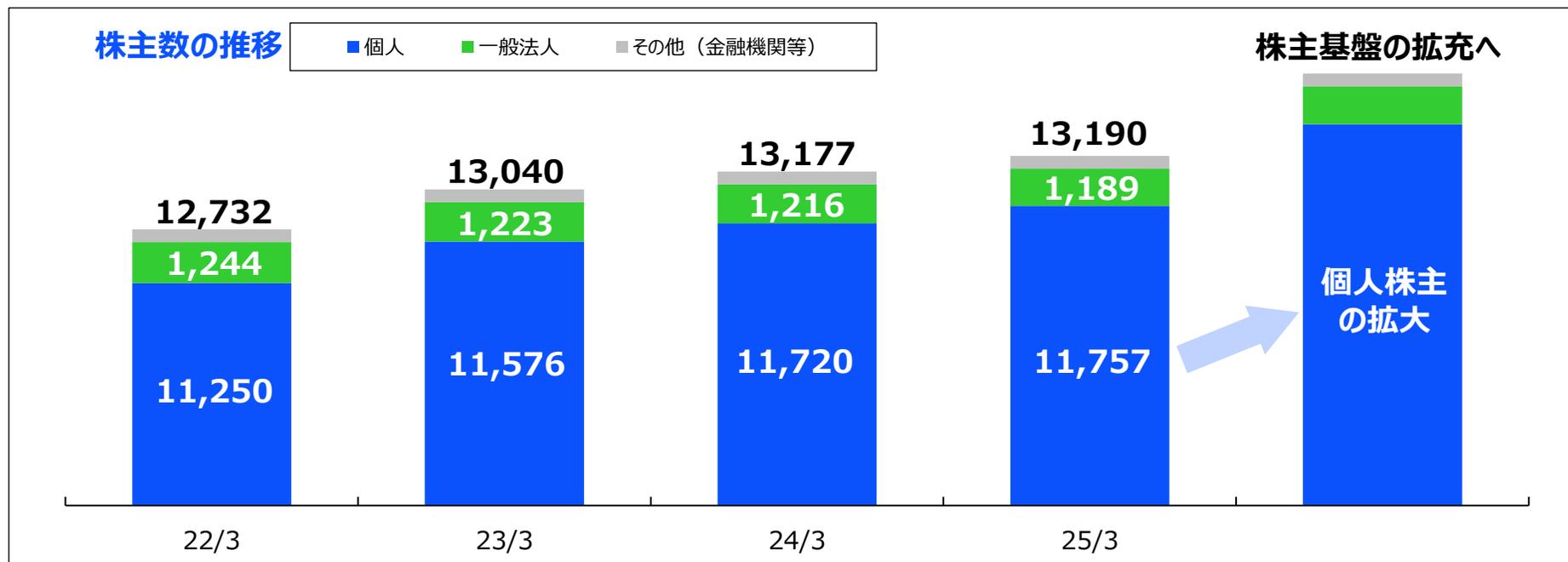
- ・累進的配当を基本方針とし、配当性向は親会社株主に帰属する当期純利益の40%程度を目標とする。
- ・自己株式取得についても、資本水準や市場動向等を踏まえ機動的に実施していく。

配当金・配当性向（連結）の推移



投資家層拡大に向け1株を3株とする株式分割を実施（4月1日）

	分割前	分割後
発行済株式数	33,405,456株	100,216,368株
最低投資金額	約62万円	約20万円





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

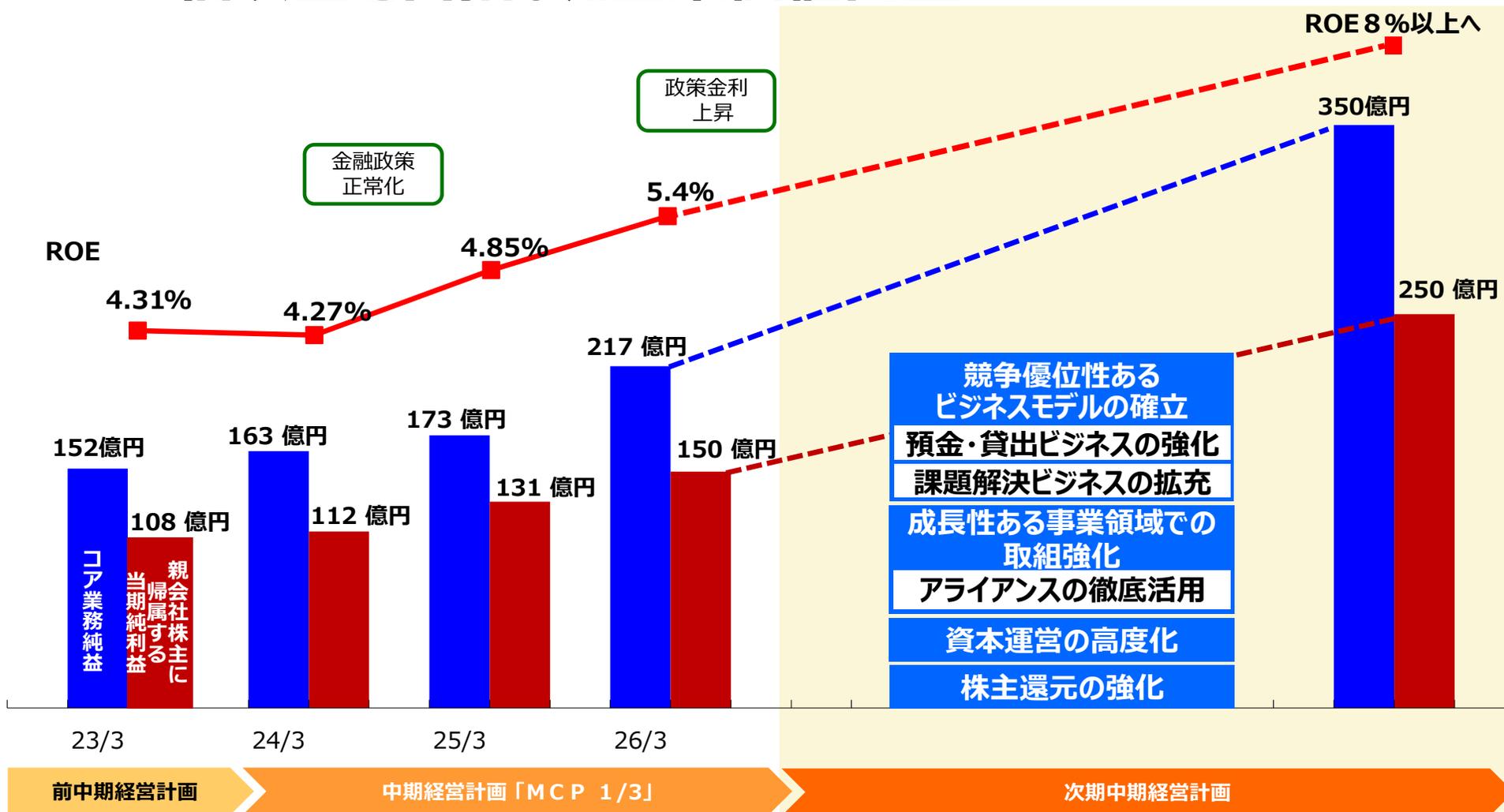
情報の非対称性緩和

- ・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

PBR1倍以上を目指した企業価値向上へ





(ご参考) ホームページのご案内

投資判断の参考となる情報の開示充実

個人投資家の皆さまへ向けたページを新設
当行についてよりご理解いただける情報を集約



個人投資家向けページ

個人投資家の皆さまへ

■ 武蔵野銀行ってどんな会社？

POINT 01 武蔵野銀行の成長戦略

詳しく見る

POINT 02 業績ハイライト

詳しく見る

■ 武蔵野銀行の株主になるとできること

配当・株主還元

株主総会

個人投資家向け説明会

ミニディスクロージャー誌

株式事務のご案内

リアルタイム株価情報をはじめとしたコンテンツの拡充

武蔵野銀行

サイトマップ よくあるご質問 お問い合わせ 資料請求

● 個人のお客さま ● 法人のお客さま ● 株主・投資家の皆さま ● 当行について ●

株主・投資家の皆さま

株主・投資家の皆さま

Investor

当行グループは
中長期的な企業価値向上のため
公平かつ適時・適切な情報開示に努めています。



株主・投資家の皆さま
TOPページ

株価情報

03/16 東京プライム
現在値 5,570.0円
時価総額 1,861億円
前日比 +50.0(+0.90%)
(2026年01月19日 11:30)

株価チャート

チャートチェックも可能

Topics

最新情報

IRイベント

2026/01/30
2026年3月期 第3四半期決算発表

最新IR資料

中間決算説明資料 (6.08MB)
半期報告書 (714KB)

一括ダウンロード(zip:7.66MB)

当行の取組みをまとめた「統合報告書」特設ページ新設

INTEGRATED REPORT 2025

統合報告書 ディスクロージャー誌

統合報告書2025
特設サイト



特設ページ



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