

長期ビジョン・中期経営計画

当行では、長期ビジョン「埼玉に新たな価値を創造する『地域No.1銀行』」実現に向けた最終工程である中期経営計画「MVP 70」を2019年4月からスタートさせ、法人および個人のお客さまに寄り添った最適なソリューションの提供や専門性の高い人材の育成などに注力しています。

長期ビジョン「MVP (Musashino Value-making Plan)」

埼玉に新たな価値を創造する『地域No.1銀行』
～Value-making Bank～

埼玉に新たな価値を生み出すことにより、埼玉の発展を主導し、お客さまの期待に応えることで自らも成長する
実現に向けた10年工程



中期経営計画「MVP 70」 計画期間：2019年4月～2023年3月

目指す姿

お客さまと地域にずっと寄り添っていく銀行

人を大切にし、人を成長させる銀行

課題解決を通じて、お客さまの圧倒的な満足と本業収益(資金収益・役務収益)をいただき、地域の発展のために再投資していくビジネスモデルを徹底的に追求していく

長期ビジョン完遂に向けて邁進

収益構造転換を確固たるものに

埼玉の地銀にふさわしい成長軌道

成長戦略

- 地域No.1のソリューションに向けたセグメント別の営業態勢への転換
- 法人のお客さまへの取引深度の向上・永続的取引の追求
- 個人のお客さまのライフプランに寄り添った生涯にわたるサポート
- 人とデジタルの融合によるお客さま接点拡充

創造戦略

デジタルトランスフォーメーション(DX)

サステナビリティ(ESG/SDGs)

人材戦略

アライアンス戦略

有価証券戦略

グループ戦略

経営管理態勢・コンプライアンス

中期経営計画「MVP 70」の主な取組み

戦略セグメント	アクションプラン	評価	成果(2022年3月期)
成長戦略(法人)	- お客さまセグメント毎の高い専門性の発揮 - お客さま本位のネットワーク構築 - お客さまとのコミュニケーションを重視した店頭態勢改革	多様な融資手法やビジネスマッチング、円滑な事業承継、海外進出支援	- 法人貸出先数 21,009社 - 販路開拓支援 1,992社 - 人材紹介契約 72件 - 事業承継支援 159社 - M&A支援 413社
成長戦略(個人)		相続・資産承継、資産運用・資産形成、ライフプランニング	- 遺言信託等の申込実績 843件 - 預り資産を保有するお客さま数 111,742人
デジタルトランスフォーメーション(DX)	- デジタルを活用したサービスのさらなる高度化 - 生産性向上に向けた銀行業務全般の改革		- スマートフォンアプリの機能強化 - データウェアハウスの構築・活用 - DX認定および産業競争力強化法「事業適応計画」認定
サステナビリティ(ESG/SDGs)	- サステナビリティ推進態勢の強化 - 地元企業のサステナビリティの後押し		- サステナビリティ基本方針等制定 - サステナビリティ推進室設置 - ファイナンスおよびコンサルティング商品拡充 - 本店ビルにて生物多様性評価「JHEP」認証
創造戦略	- 自治体・企業・大学等と連携した地域活性化課題解決 - 地産地消の好循環創造		- 埼玉県および16市町との包括協定 - まち歩きマップ累計40万部超配付 2014年からのプロジェクトで6次産業化実現
人材戦略	- プロフェッショナル人材の育成 - 働きがいのある組織づくり		「育成ソリューション制度」による実践的人材育成 90名 - FP1級・中小企業診断士取得者 163名
経営管理態勢	透明性の高い企業統治		- 社外取締役比率 37.5% - 社外監査役比率 60.0%

新たに見えてきた経営課題

- コロナ禍の長期化や物価高騰を踏まえた地元企業への本業支援強化
 - 規制緩和等を踏まえた新たなビジネスモデル構築
- デジタルトランスフォーメーションの一層の加速
 - 地域活性化・地方創生へのより主体的な取組み
 - 気候変動・脱炭素に対する地域金融機関としての対応

目標とする経営指標と進捗

	指標	2019年度実績	2020年度実績	2021年度実績	2022年度計画
収益	コア業務純益	115億円	148億円	159億円	150億円
	当期純利益	70億円	73億円	83億円	100億円
経営指標	コアOHR	74.38%	69.19%	67.71%	70%以下
	ROE	3.09%	3.14%	3.49%	4%以上
	自己資本比率	8.13%	8.19%	8.11%	8%台