

## 新中期経営計画「MVP 2/3（ツーサード）」の策定について

武蔵野銀行（頭取 加藤喜久雄）では、新中期経営計画「MVP 2/3（ツーサード）」（平成28年4月1日～平成31年3月31日）をスタートいたしますので、お知らせします。

### 1. 計画名称

中期経営計画「MVP 2/3（ツーサード）」

### 2. 計画期間

平成28年4月1日～平成31年3月31日（3年間）

### 3. 目指す銀行像について

「地域の皆さまから一番に相談され、課題に寄り添い、共に解決していく銀行」を目指してまいります。

### 4. 計画の概要

本計画は、平成25年3月に策定した「埼玉に新たな価値を創造する『地域No.1銀行』」の実現に向けた工程（「MVP」Musashino Value-making Plan）の第2ステージとなります。

経済、社会、産業などの様々な変化を機会と捉え、営業基盤とする埼玉県の可能性を十二分に活かしていく施策を確実に遂行していくことで、お客さまとの絆をより強固なものとし、地域の更なる発展に貢献してまいります。

### 5. 基本戦略

#### （1）成長戦略の加速

##### ➤ 営業戦略

- ・更なる顧客接点の拡大に向けた有人チャネルの拡大、オムニチャネル化の推進
- ・お客さまのライフサイクルや事業の成長ステージに合わせた最適なソリューションの提供
- ・フィンテックへの取組み強化など新事業分野への挑戦

##### ➤ 人材戦略

- ・人材の適材適所配置、女性の活躍推進、ファイナンシャル・プランニング技能士1級（FP1級）取得者の増強
- その他、インフラ構築、有価証券運用の強化、グループ戦略の強化

#### （2）成長戦略と創造戦略の融合

##### ➤ 埼玉の成長分野における取組みを強化

- ・地域の成長に寄与する分野（住宅・医療福祉・農業・ものづくりなど）に積極的に関与し様々な付加価値を提供する。

#### （3）経営管理態勢の強化

##### ➤ 収益リスク管理態勢及びガバナンス態勢の強化

以上

報道機関からのお問い合わせ先  
総合企画部 森田・北森・萩原  
TEL (048) 641-6111





# 1. 新中期経営計画「MVP 2/3」の概要

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」

フェーズ1：中計MVP 1/3  
「地域No.1銀行」に向けた態勢強化

フェーズ2：中計MVP 2/3  
「地域No.1銀行」として評価確立

フェーズ3  
「地域No.1銀行」として  
圧倒的地位を確保

名称

「MVP 2/3（ツーサード）」

計画期間

平成28年4月～平成31年3月

目指す姿

埼玉や地域のニーズを最も熟知しているからこそ、お客さまから一番に相談され、地域のお客さまの課題に寄り添って、ともに解決する銀行

基本方針

- 「埼玉」の強みと機会を捉え、以下を通じて地域も当行も成長させていく
- ① 高まる資産運用ニーズを中心にお客さまへのソリューション提供に努める
  - ② 地域と当行の成長に資するような最適な経営資源の配分を行う

## 基本戦略

目標計数

貸出金残高  
3.7兆円

預金等残高  
(預り資産含む)  
5.6兆円

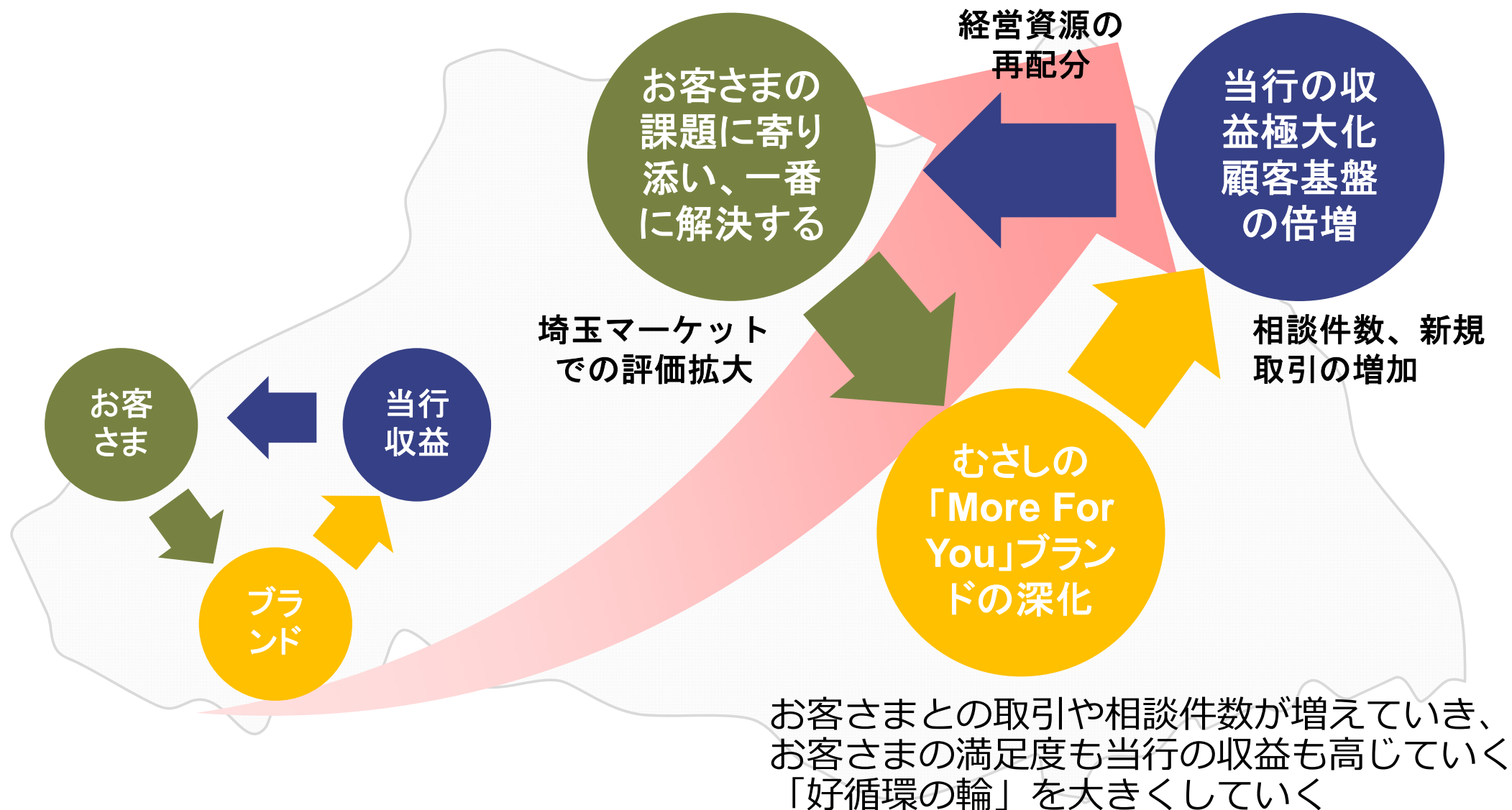
当期純利益  
105億円

ROE  
5%以上



## 2. 新中期経営計画「MVP 2/3」の目指す姿

お客さまのニーズに最適なソリューションを提供していくことで、「地域No.1銀行」の評価確立を目指す





# 3. 新中期経営計画「MVP 2/3」の基本戦略

## 基本戦略

### 成長戦略の加速

#### 営業戦略

- 有人チャネルの100店舗化、営業担当の200名増員、オムニチャネル化の推進による顧客接点の拡大
- お客さまのライフサイクルや成長ステージに合わせた最適なソリューションの提供
- フィンテックへの取組み強化など新事業分野にチャレンジ

#### 人材戦略

- 適材適所配置に向けた人材ポートフォリオ計画の実践
- 管理職目標18%以上に向けた女性活躍推進
- FP1級取得者200名、研修体系とOJTの再構築

#### インフラ構築

- 本部集中化など業務カイゼンの継続
- お客さまの利便性向上に向けたIT戦略・投資の高度化
- 次世代を見据えた抜本的な営業店BPR

#### 有価証券運用の強化

- 運用対象の拡大など運用手法の見直し、態勢整備

#### グループ戦略の強化

- コンサルティング営業の拡充、連結収益の極大化

### 創造戦略と成長戦略の融合

埼玉の成長分野における取組みを強化

- 住宅・医療福祉・農業・ものづくりなど地域の成長に寄与する分野に注力、金融面以外にも付加価値を提供

### 経営管理態勢の強化

収益リスク管理態勢強化

- 地域金融機関に相応しいリスク・アパタイト・フレームワーク

ガバナンス態勢の強化

- 取締役会の活性化、内部監査の高度化、グループマネジメント力の強化

## ブランド・CS・CSRの向上