

2026年3月16日

新中期経営計画「MCP 2／3」について

武蔵野銀行（頭取 長堀 和正）では、2026年4月より開始する新たな中期経営計画「MCP 2／3」を策定しましたので、お知らせします。

1. 名称

「中期経営計画 「MCP 2／3（ツーサード）」

2. 期間

2026年4月1日 ～ 2030年3月31日（4年間）

3. 基本的な考え方

- ・本計画は長期ビジョン「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～」の実現に向けた第2フェーズとして、地域とお客さまの課題を解決する最良のパートナーとして確固たる存在感を確立する期間と位置付けております。
- ・地域経済においては、人口減少や高齢化の進展に加え、デジタル技術の飛躍的進化や脱炭素に向けた社会的要請の高まりなど、これまでの社会・産業構造を大きく変革させる流れが加速しております。本計画は、こうした変革の流れを踏まえ、ステークホルダーの皆さまと当行にとって重要性の高い社会課題（マテリアリティ）を定義し、その解決に向け、財務および非財務の資本を強化・活用する取組みとして策定いたしました。
- ・本計画のもと、マザーマーケットである埼玉県を持続可能な未来に向け、お客さまの成長やウェルビーイングの実現を目指していくとともに、企業価値の更なる向上に取り組んでまいります。

次頁へ



4. 基本戦略

基本戦略Ⅰ 価値共創コンサルティングへの深化

未来に向けて共に価値を創り出していくパートナーとして、長期的な目線に立ち、満足度の高い最適かつ高度なソリューションを提供していきます。

基本戦略Ⅱ 埼玉の新たな価値創出への貢献

暮らし・文化・自然など、埼玉の持つ多彩な魅力を向上させていく中心的存在として、地域の実情に即した実効性ある支援を行います。

基本戦略Ⅲ 未来を支える経営基盤の強化

これまで築き上げてきた経営基盤を価値創出の源泉として更に強化し、未来を支えるレジリエントな経営基盤として確立していきます。

5. 目指す水準 （2029年度）

ROE（連結）	10%以上
親会社株主に帰属する当期純利益	300億円以上
コア業務純益	400億円以上
コアOHR（単体）	55%以下

以 上

報道機関からのお問い合わせ先
総合企画部 経営政策室 中西 修一・笠原 健太郎
TEL (048) 641-6111（代表）

「MCP」 Musashino mirai - Creation Plan

第 2 フェーズ 2026.4-2030.3

中期経営計画「MCP 2/3」

More For You

もっと、街・暮らし・笑顔のために



中期経営計画「MCP 2/3」策定における考え方

- 当行グループは、「地域共存」「顧客尊重」という不変の経営理念のもと、長期ビジョン「MCP」を定めており、中期経営計画「MCP 2/3」はその実現に向けた取り組みです。

Mission

経営理念・メッセージ

地域共存・顧客尊重

埼玉県に本店を有する唯一の地方銀行として地域の皆さまと永続的な発展を目指す。

＜ブランドメッセージ＞

More For You

もっと、街・暮らし・笑顔のために

Vision

長期ビジョン「MCP」

2023年4月 - 2033年3月

「MCP」 Musashino mirai - **C**reation **P**lan

『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』

地域・お客さまの期待を超える存在へ

組織・従業員の力を最大化

中期経営計画

New

2026年4月-2030年3月

中期経営計画「MCP 2/3」

重要課題（マテリアリティ）の解決へ、当行の持つ資本を強化・活用

預貸ビジネス
の強化

課題解決ビジネス
の高度化

Strategy

「MCP 2/3」の位置付け

- 「MCP 2/3」は長期ビジョン実現に向けた第2フェーズであり、地域・お客さまの課題を解決する最良のパートナーとして確固たる存在感を確立する期間と位置付けました。

「MCP」 Musashino mirai - C reation Plan

長期ビジョン

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

2023-2025 年度

将来への強固な基盤作り

- ・ 地域・お客さまに徹底的に寄り添いながら、期待を超える存在となるための基盤を構築
- ・ 組織・従業員の多様な働き方を実現し、主体的な取り組みを支援

第1フェーズ
「MCP 1/3」

2026-2029 年度

確固たる存在感の確立

- ・ 地域・お客さまを最もよく知る課題解決の最良のパートナーとして存在感を発揮
- ・ 組織全体で専門性を身に付け、その力を発揮することで自身が志向するキャリアを実現

第2フェーズ
「MCP 2/3」

2030-2032 年度

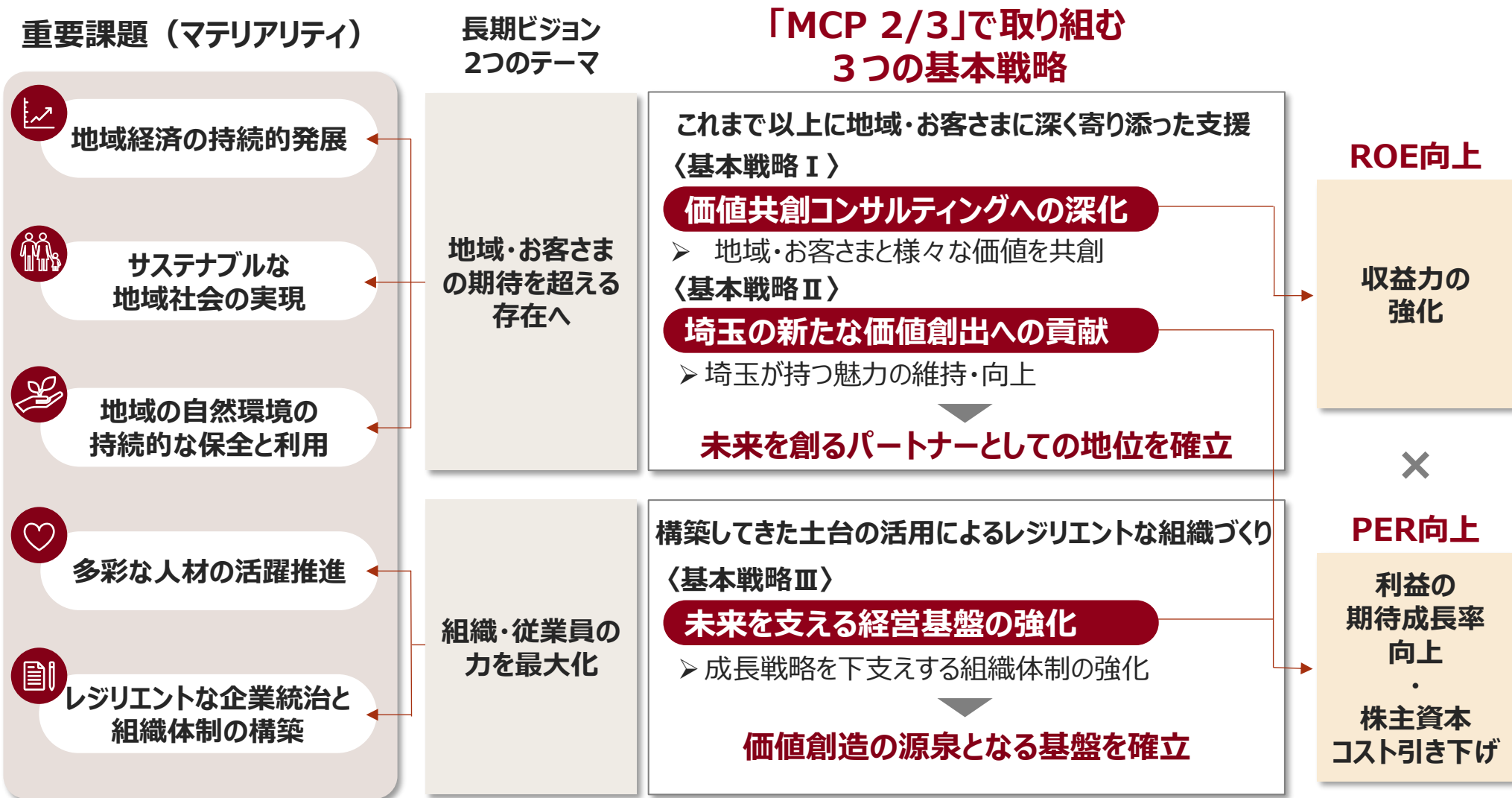
期待を超える存在へ

- ・ 地域No.1ソリューションで価値を提供し、地域・お客さまの期待を超える存在へ
- ・ 組織の多様性と従業員の自律的行動により、組織・従業員の力を最大限に発揮

第3フェーズ
次期中期経営計画

「MCP 2/3」で取り組む3つの基本戦略

- 重要課題（マテリアリティ）の解決と企業価値の向上へ、「MCP 2/3」では3つの基本戦略に取り組めます。



「MCP 2/3」の概要

「MCP」 Musashino mirai - C reation Plan

長期ビジョン

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

第1フェーズ

将来への強固な
基盤作り

第2フェーズ

確固たる
存在感の確立

第3フェーズ

期待を超える
存在へ

中期経営計画 MCP 2/3

計画期間

2026年4月 ～ 2030年3月（4年間）

位置付け

地域・お客さまの課題を解決する最良のパートナーとして**確固たる存在感を確立**する期間

戦略

未来を創るパートナーとしての地位の確立

基本戦略Ⅰ

価値共創コンサルティングへの深化

- ・法人分野
- ・個人分野
- ・デジタル
- ・グループ

基本戦略Ⅱ

埼玉の新たな価値創出への貢献

- ・地域活性化
- ・サステナビリティ

価値創出の源泉となる基盤の確立

基本戦略Ⅲ

未来を支える経営基盤の強化

- ・DX（業務効率化）
- ・アライアンス
- ・人材、DE&I
- ・ガバナンス

目指す水準
（4年後）

ROE（連結）
10%以上

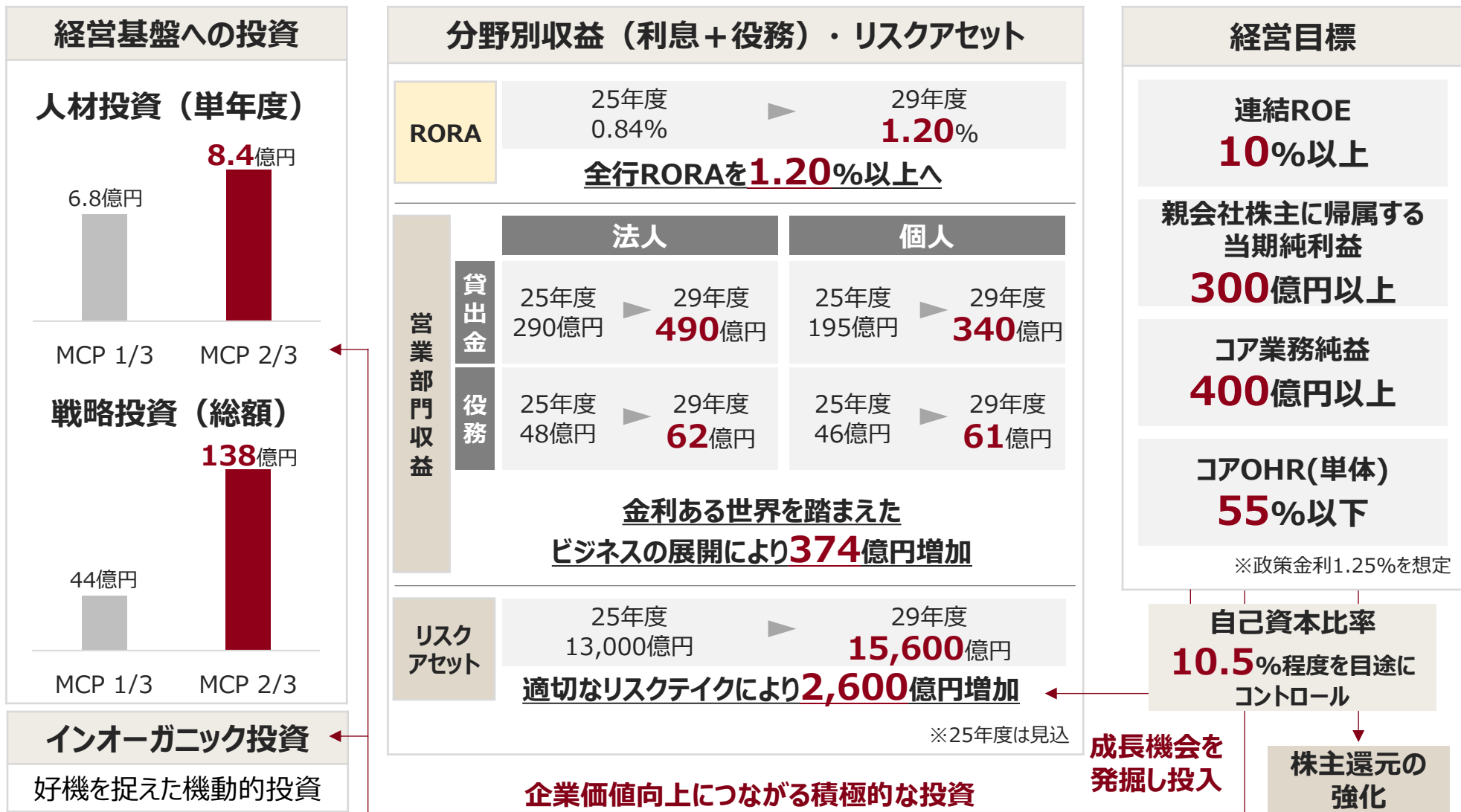
親会社株主に帰属する
当期純利益
300億円以上

コア業務純益
400億円以上

コアOHR（単体）
55%以下

収益計画の全体像

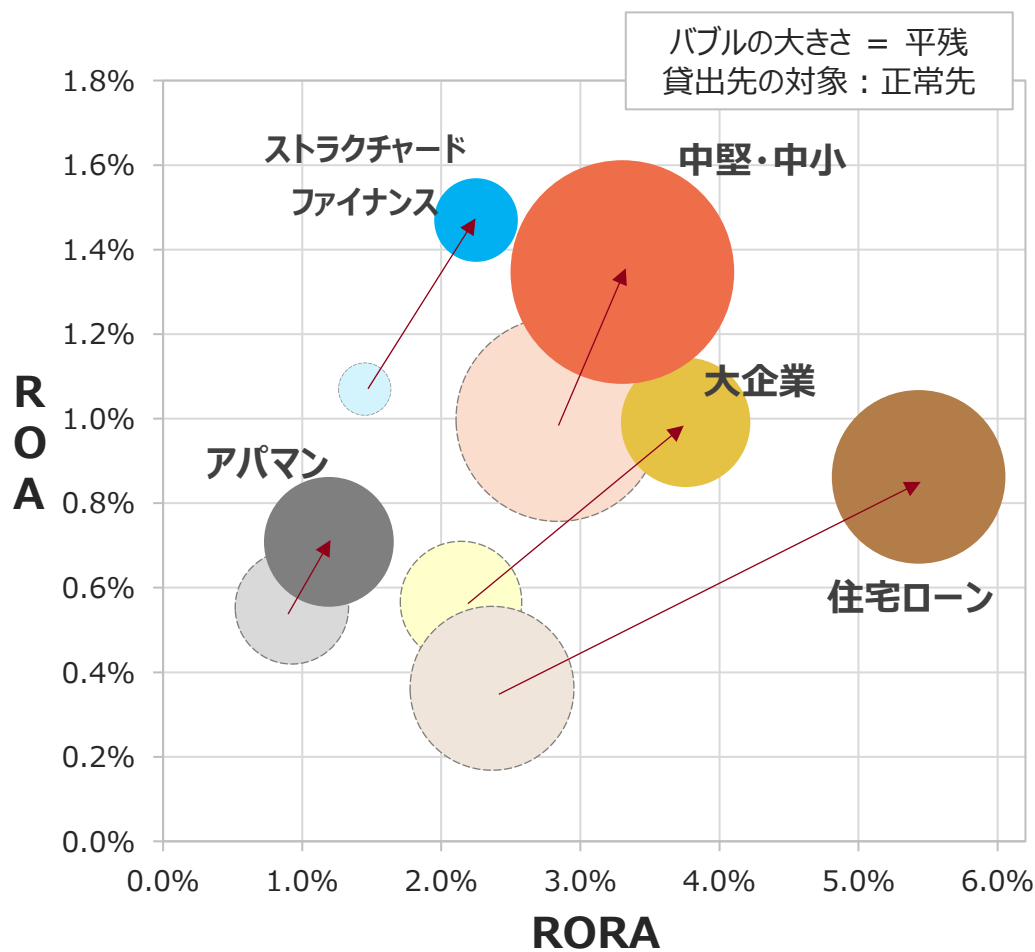
- 経営基盤への積極的な投資とリスクアセットの積み上げにより、事業ポートフォリオ全体の収益力向上を目指します。
- また、適切なキャピタルアロケーション・成長投資・株主還元により更なる企業価値向上に努めます。



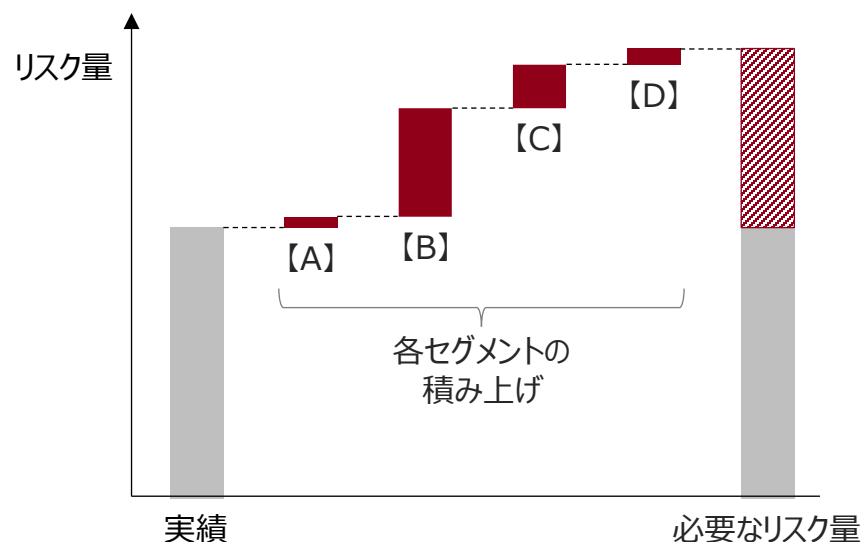
事業ポートフォリオの収益力向上

- “金利のある世界”の到来により、これまで以上に信用リスクに見合う適正スプレッドの確保に努めていく方針です。
- RORA改善意識を浸透させ、高RORAアセットの積み上げと適正な採算管理を実践します。

貸出先ROA・RORA



リスクテイクのイメージ



主なセグメント	方針
【A】大企業	✓ アライアンスを活用した都内営業
【B】中堅・中小企業	✓ 対面中心のコンサルティング営業
【C】アパマン	✓ 富裕層営業の強化
【D】住宅ローン	✓ 業者とのリレーション強化

資本政策

- リーマンショック級のリスク事象への備えを含め、自己資本比率は10.5%程度を目途に適切にコントロールしていきます。

基本的な考え方

- 充実した自己資本を活用し、「企業価値向上のための成長投資」「健全性の維持」「株主還元の充実」について、バランスの取れた資本運営を実施

企業価値向上のための成長投資

- ◆ 人的資本や戦略投資の拡充
- ◆ 地域課題解決に向けた新事業・インオーガニック投資 など

好循環の創出

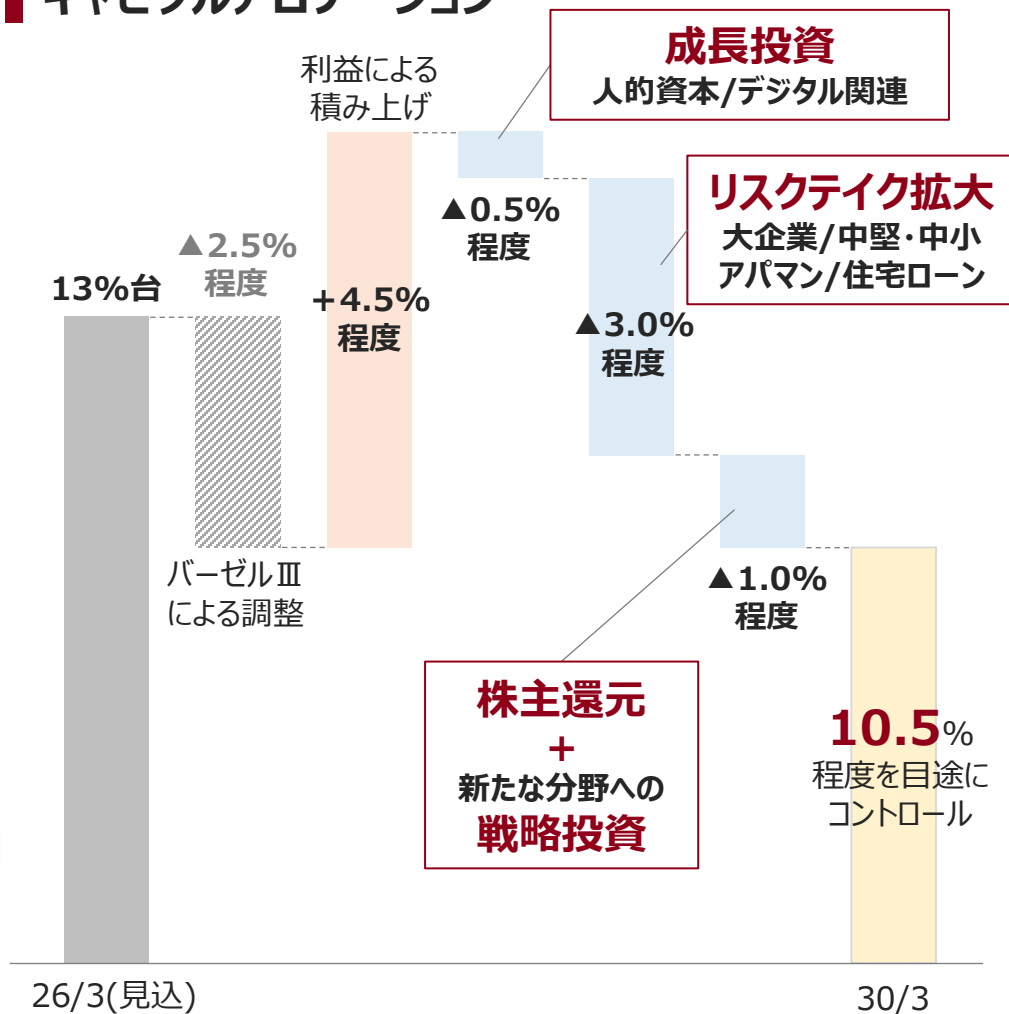
健全性の維持

- ◆ 地域経済に対するリスクテイク余力の維持・確保
- ◆ リスクイベントに備える適切な自己資本比率の水準の維持

株主還元の充実

- ◆ 配当の累進的増加
- ◆ 利益と必要自己資本の水準に配慮した機動的な自己株式取得

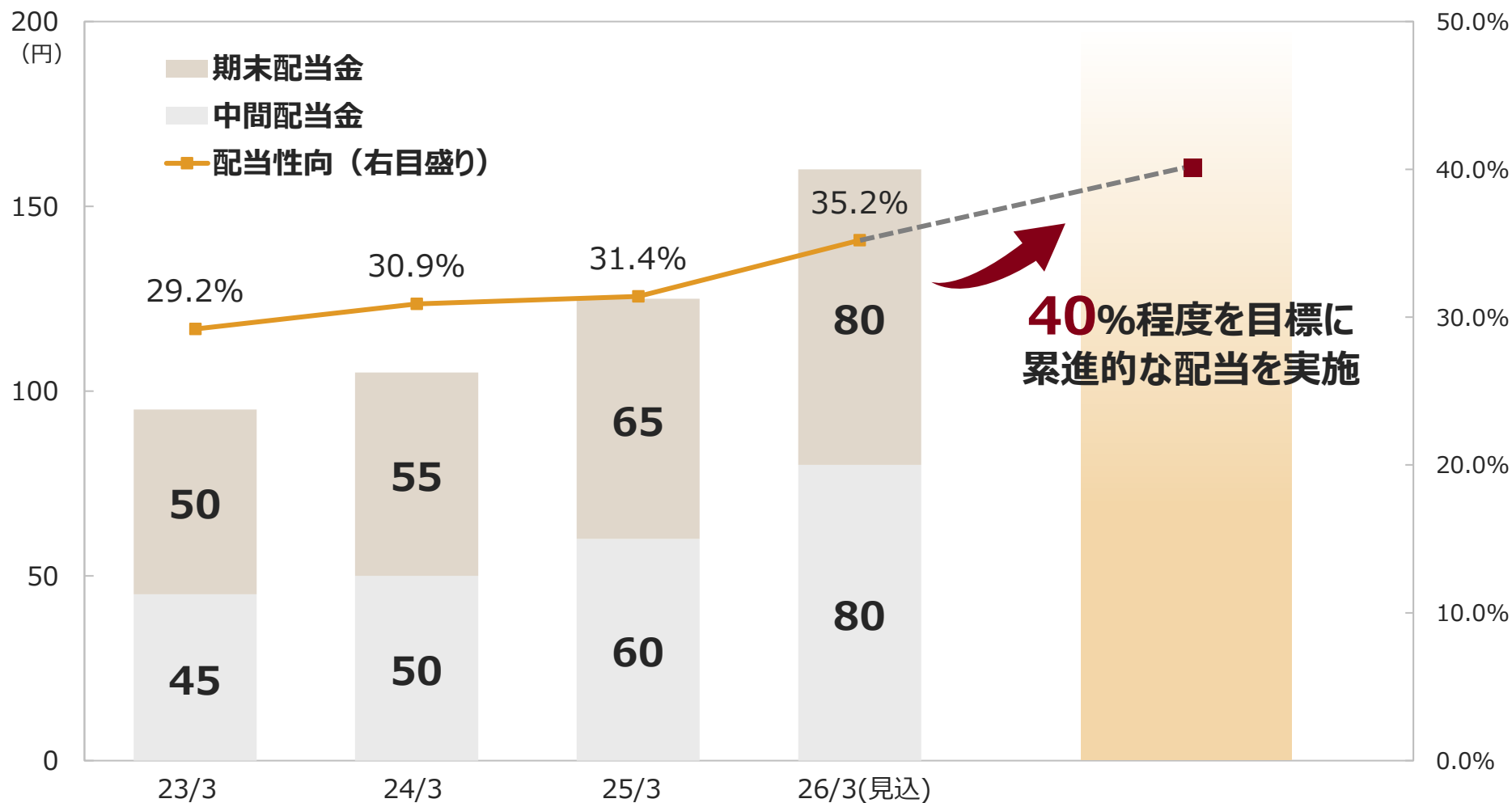
キャピタルアロケーション



株主還元方針

- 累進的な配当を基本方針とし、配当性向は40%程度を目標とします。
- 利益の伸長と必要な資本水準とのバランスを確認しつつ、機動的に自己株式取得を実施します。

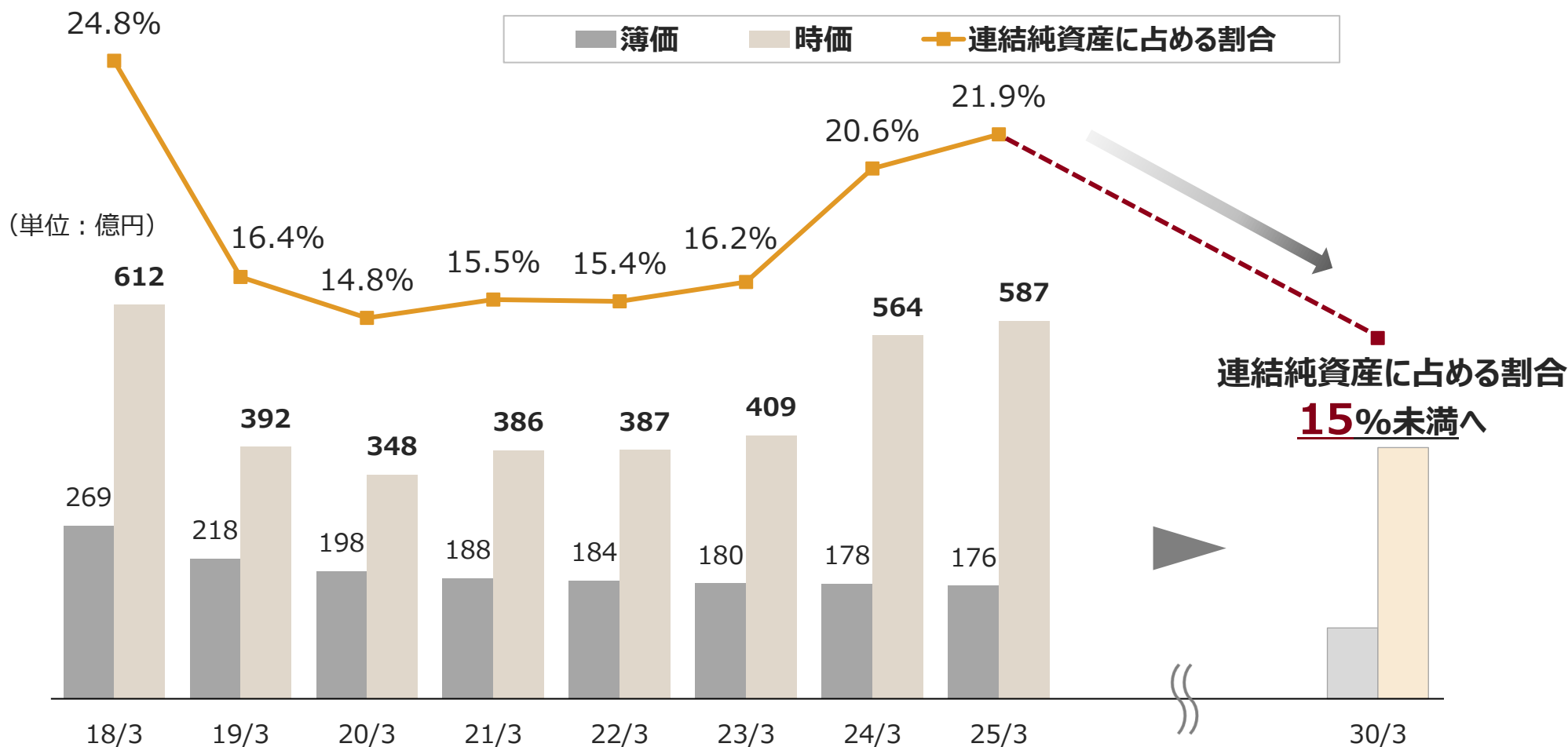
配当金・配当性向（連結）の推移



政策保有株式の縮減計画

- 保有先との関係性維持・進展による当行企業価値の向上や地域経済の発展が見込まれるものを除き、十分な対話を重ねながら縮減に向けたスピードを加速させていきます。

政策保有株式の推移



More For You

もっと、街・暮らし・笑顔のために



本資料に関するご照会先

株式会社武蔵野銀行

総合企画部

TEL 048-641-6111

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより目標対比異なる可能性があることにご留意ください。