

貸出金増加額 地銀64行中 2期連続No.1 !

(2004年3月期及び9月期の前年同期比増加額)

2004年12月1日

県民の武蔵野銀行

URL : <http://www.musashinobank.co.jp>

第1章 埼玉県と当行

当行プロフィール.....	3
店舗ネットワーク.....	4
埼玉県の特長	5
埼玉県の特長	6
埼玉県の金融機関店舗数.....	7
埼玉県内の預貸金シェア.....	8
<参考> 埼玉県の主な経済指標等.....	9

第2章 中期経営計画「JUMP UP 2 1」

前中計の実績	11
前中計の実績	12
新中期経営計画の全体像	13
計数目標	14
個別戦略	15

第3章 2004年9月期（中間期）の実績

利益の状況.....	17
貸出金の推移と利回りの状況.....	18
預り資産の状況.....	19
経営効率の状況.....	20
不良債権の状況.....	21
企業支援の状況.....	22
資本の状況.....	23
中計の達成状況.....	24

第4章 なぜ貸出金が伸びているか

貸出金の状況.....	26
法人戦略	27
法人戦略	28
個人戦略	29
個人戦略	30
活力ある組織づくり.....	31
県内シェアは確実にアップ.....	32



第1章 埼玉県と当行

当行プロフィール ~ 地元貢献を経営理念とし、埼玉で半世紀 ~

■ 会社概要 (2004年3月末日現在)

- 設立 1952年(昭和27年)3月6日
- 本店 さいたま市大宮区桜木町一丁目10番地8
- 従業員 1,907名
- 資本金 366億円
- 有人店舗 90か店(県内88、県外2)
- 店外ATM 110か所
コンビニを含めたATM網... 県内1,384か所(9月末)

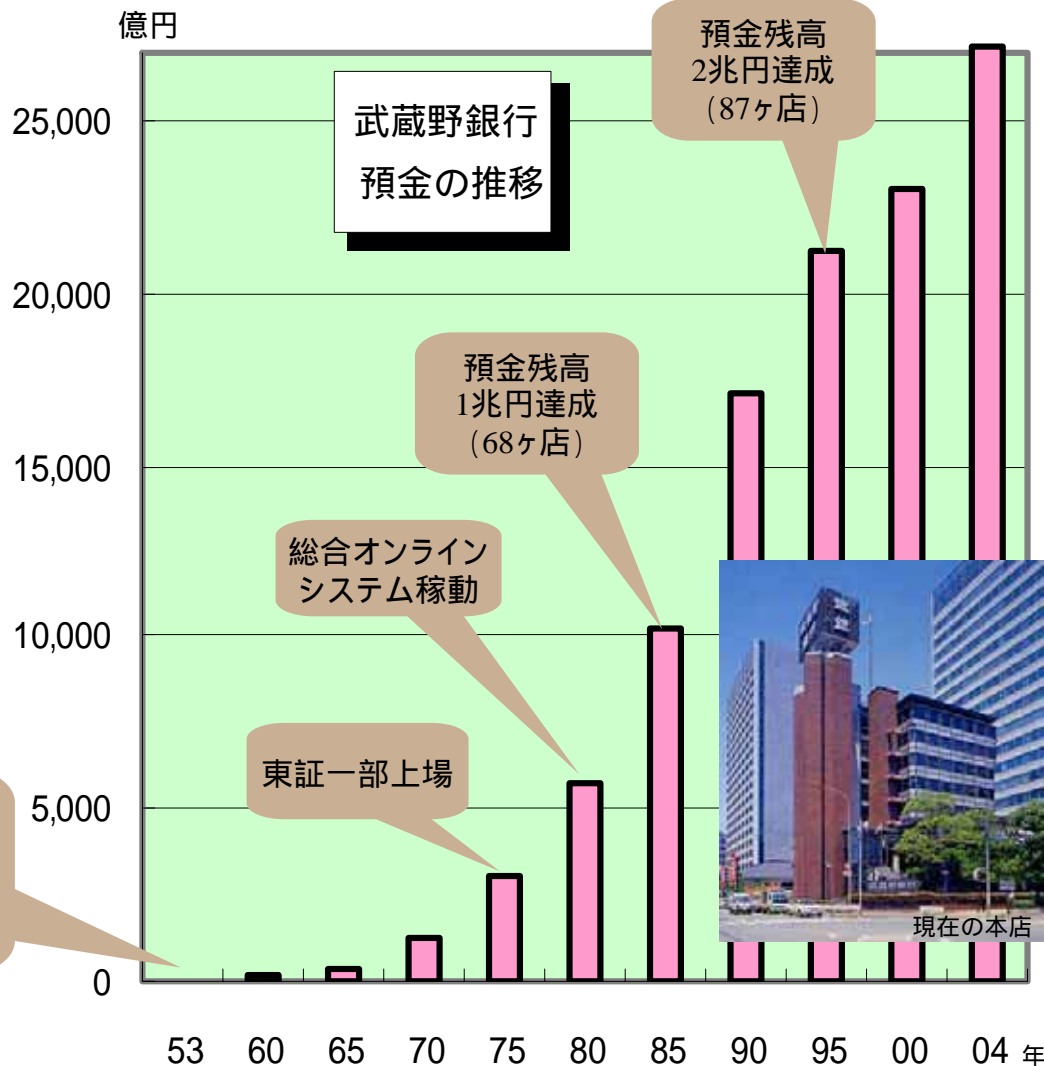
■ 経営理念

- 「地域共存」「顧客尊重」を永遠のテーマとし、埼玉の地元銀行として総合金融サービスの向上に努め、地域金融機関として地域経済・社会の発展に貢献する。

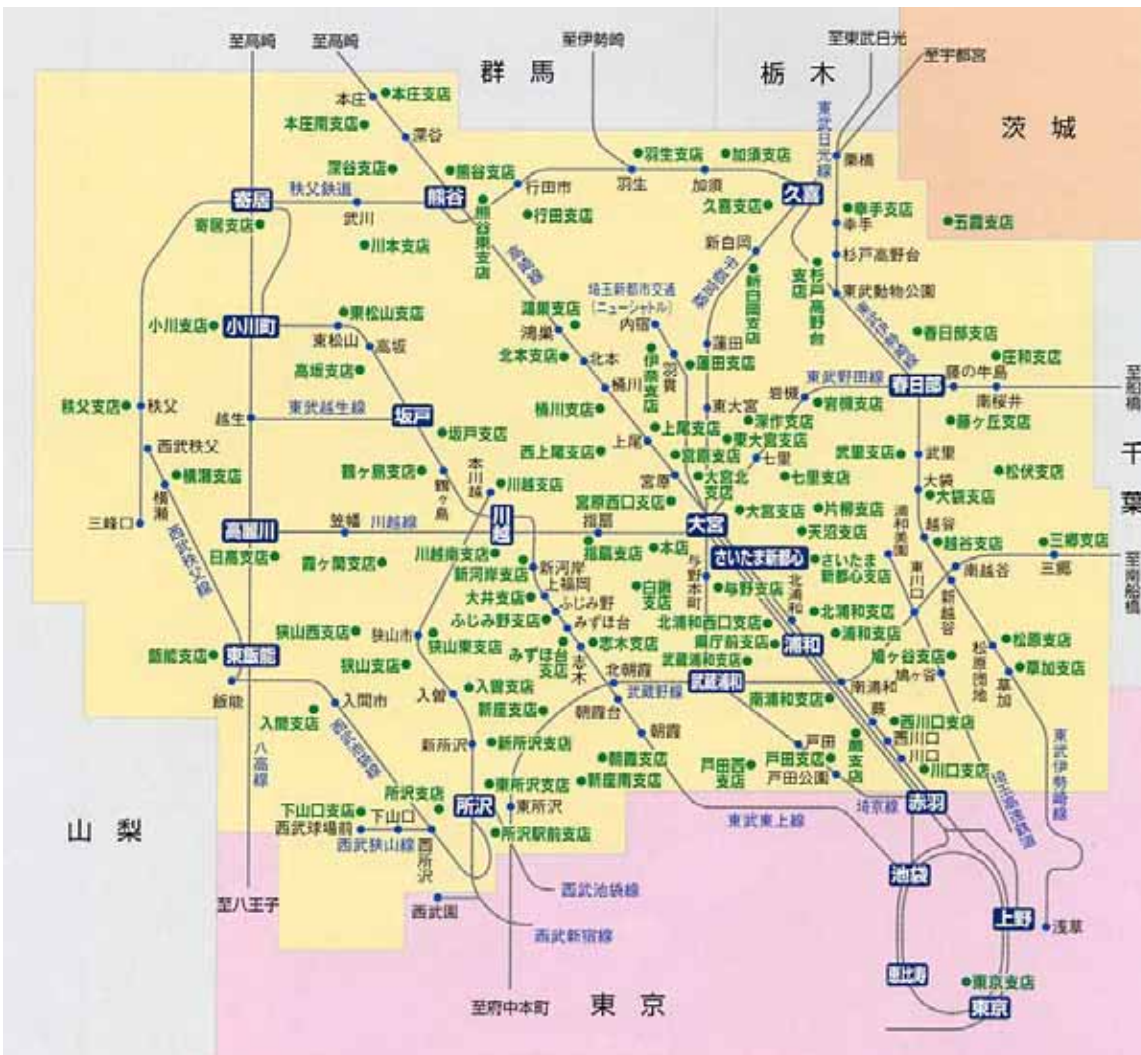


創業日の本店

資本金1億円、
本店を県内交通の
要衝の地である
大宮市に置き、
8か店で営業開始



店舗ネットワーク ~ 埼玉県を網羅し地域密着を図る ~



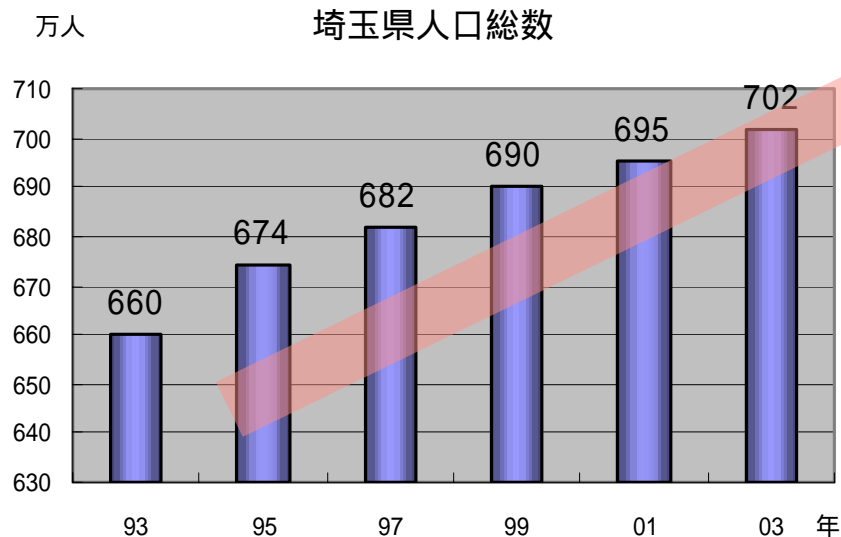
■ 県内市場に特化

- 埼玉県を地元の銀行として、県内中心に展開しており、有人店舗90か店のうち、県外店舗は東京支店、五霞支店（茨城県 - ただし、経済圏としては埼玉県）のみ。

■ なぜ埼玉なのか

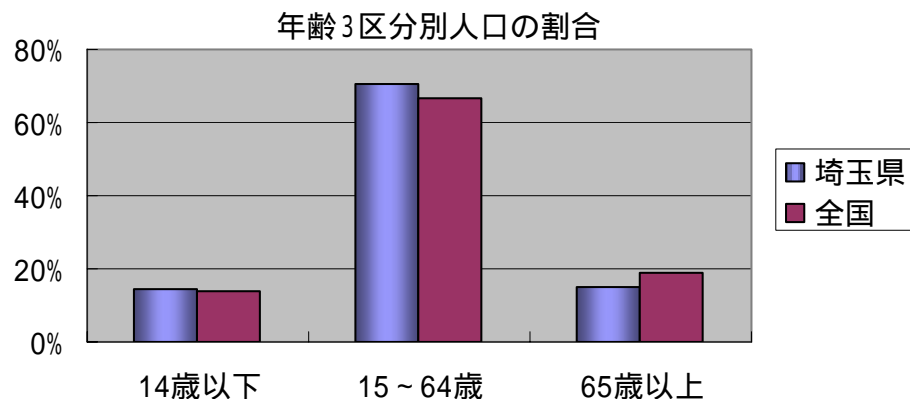
- 「埼玉県民の経済力増進に寄与する」銀行として設立され、現在も当行の基本的理念として受継がれている。
- 今後も地域密着を進めていくことが当行の重要な使命。

埼玉県の特長 ~ 人口規模第5位、全国一若く活力ある県 ~



■ 埼玉県の人口

- 当行の主たる事業地域である埼玉県の人口は、現在700万人を上回り、東京、大阪、神奈川、愛知に次ぐ全国で5番目の人口規模。
- さらに、今後においても、「都道府県別の将来推計人口（国立社会保障・人口問題研究所）」によると、埼玉県は2010年に向け、第4位の伸び率との予想。



■ 働き盛りの人口割合 No.1

- 経済活動の担い手である生産年齢人口（15～64歳）の総人口に占める割合は約71%あり、全国で最も高い。また、65歳以上の占める割合は全国で最も低く、まさに、全国一、若く活力のある県といえる。

出所：総務省統計局「平成15年10月1日現在の推計人口」他

埼玉県の特長

～ 県内産業も全国有数の規模～

■ 県内の産業

- 2001年の埼玉の県内総生産は約20兆円で、全国第6位の規模であるが、一人当たり県民所得は全国第4位となっている。
- 埼玉県には多彩な産業が集積している。
 - 化学製品、金属製品、電気機械など多くの製造業が存在しており、それらの製造品出荷額は約12兆7千億円で、愛知、神奈川、静岡、大阪に次いで全国5位である。
 - さらに卸売業、小売業、サービス業、物流業など生活に密着した産業も全国有数の規模を有している。これらの産業は、人口の伸びを反映して今後も拡大基調で推移するものと思われる。



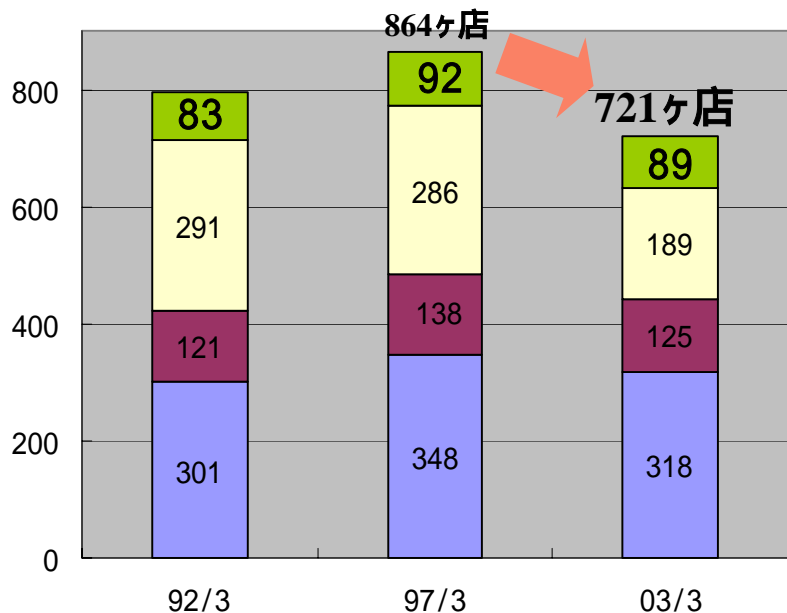
出所：総務省「国民経済計算」、経済産業省「工業統計調査」他

埼玉県の金融機関店舗数 ~ 国内有数の激戦区 ~

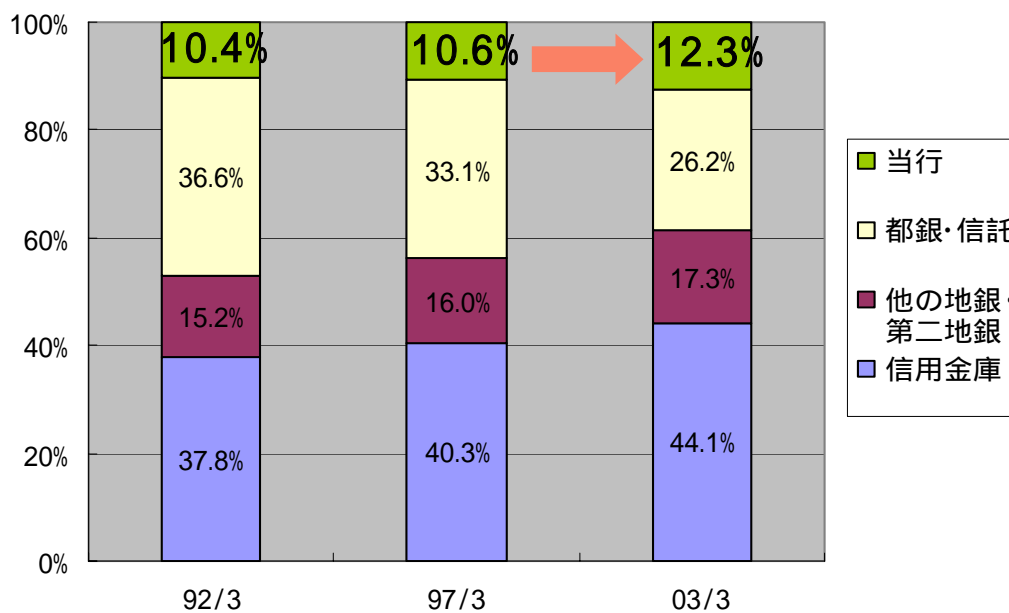
■ 金融機関店舗数・シェアの推移

- 将来性豊かな埼玉県は県内金融機関店舗721ヶ店（都道府県平均470ヶ店、関東6県平均580ヶ店、2003年3月現在）と国内有数の激戦区。
- 近年は、主にメガバンクによる店舗統廃合が顕著で県内の店舗数はやや減少。

県内店舗数



店舗数県内シェア



出所：金融ジャーナル（有人店舗ベース、信組・労金・農協・郵貯除く）

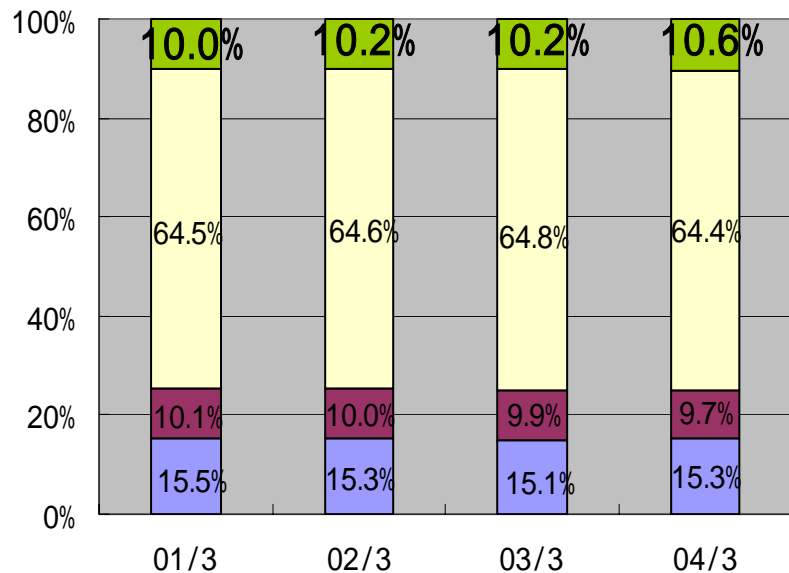
埼玉県内の預貸金シェア ~ 当行貸出金シェアは拡大基調 ~

■ 県内預金・貸出金シェアの推移

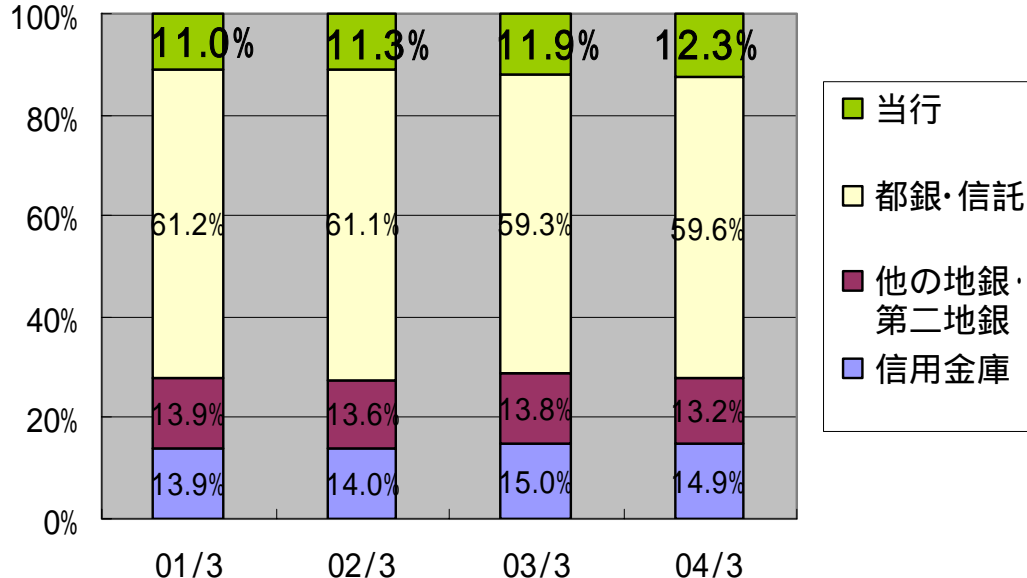
- 当行の預金シェアは、ペイオフ解禁の動きにかかわらず、安定的に推移。
- 当行の貸出金シェアは、地元中堅・中小企業の新規開拓、住宅ローンなど個人ローン増強に注力した結果、順調に拡大。都銀の巻き返しや周辺地銀の攻勢が著しい中、更なるシェアアップを企図。



県内預金シェア



県内貸出金シェア



出所：埼玉県銀行協会、関東信用金庫協会、金融ジャーナル（埼玉県内店舗ベース、信組・労金・農協・郵貯除く）

<参考> 埼玉県の主な経済指標等

■ 埼玉県の現勢

- 人口 7,029千人（全国5位）
- 生産人口（15～64歳） 4,976千人
- 県民総生産 19兆9,438億円（全国6位）
- 1人当り県民所得 3,274千円／年（全国4位）
- 1世帯当り月間消費支出 349千円
- 製造品出荷額 12兆7,598億円（全国の4.7%）
- 製造品出荷額等（従業員1人当り）20,269千円
- 製造品出荷額等（1事業所当り）753百万円
- 大型小売店販売額 1626億円（全国の4.9%）
- 商業年間販売額（従業員1人当り）33,686千円
- 商業年間販売額（1商店当り）247百万円
- 新設住宅着工戸数 71,513戸（全国4位）
- 乗用車新車登録台数（含む軽自動車）245,763台
- 県会計歳出額 1兆6,925億円
- 個人預貯金残高（1人当り）4,891千円

■ 埼玉県今後の予定

- 2005年度
 - つくばエクスプレス（常磐新線）開業予定
- 2006年度
 - 彩の国資源循環工場完成予定（寄居町）
 - 高速道路埼玉新都心線（新都心～第二産業道路）開通予定
- 2007年度
 - 圏央道鶴ヶ島JCT～久喜白岡JCT開通予定
- 2009年度
 - JR東北線・高崎線の東京駅乗り入れ予定

<トピックス>

- 現在、デジタル電波塔「さいたまタワー」誘致に県を上げ尽力
経済効果は、建設時約870億円、毎年約300億円（ぶぎん地域経済研究所試算）

出所：総務省統計局「平成15年10月1日現在の推計人口」、埼玉県「2002年度県民経済計算」他



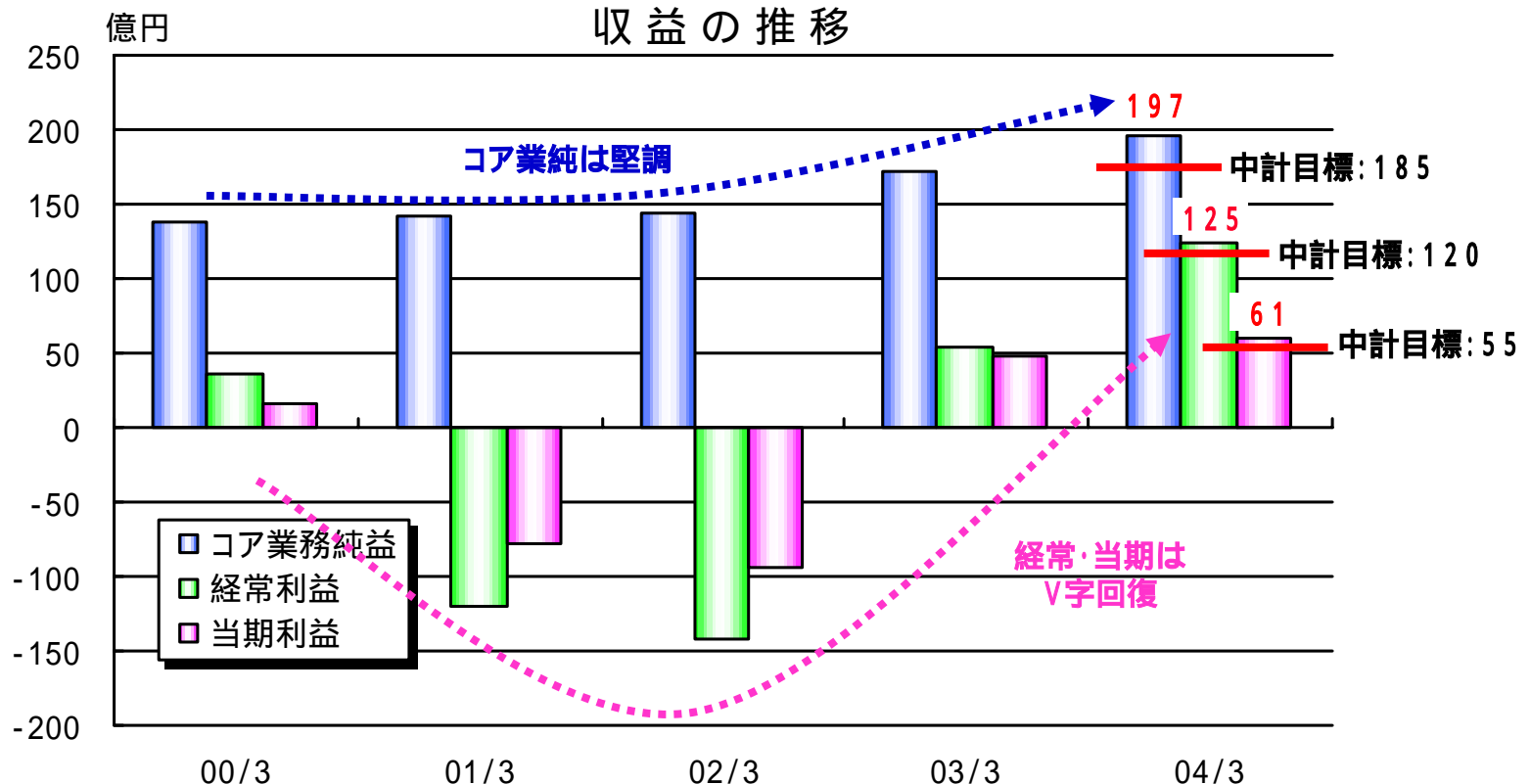
第2章 中期経営計画「JUMP UP 21」

前中計の実績

～すべての利益目標をクリア～

■ 前中計「ACTIVE 21（2001年4月～2004年3月）」は利益目標をすべて達成

- 前半は経営の合理化・効率化に7割、営業力の強化に3割から、後半は営業力の強化に6～7割、合理化・効率化に3～4割と、効率重視から営業力重視へ経営資源の投入切り替えを他行より一步先んじて実施



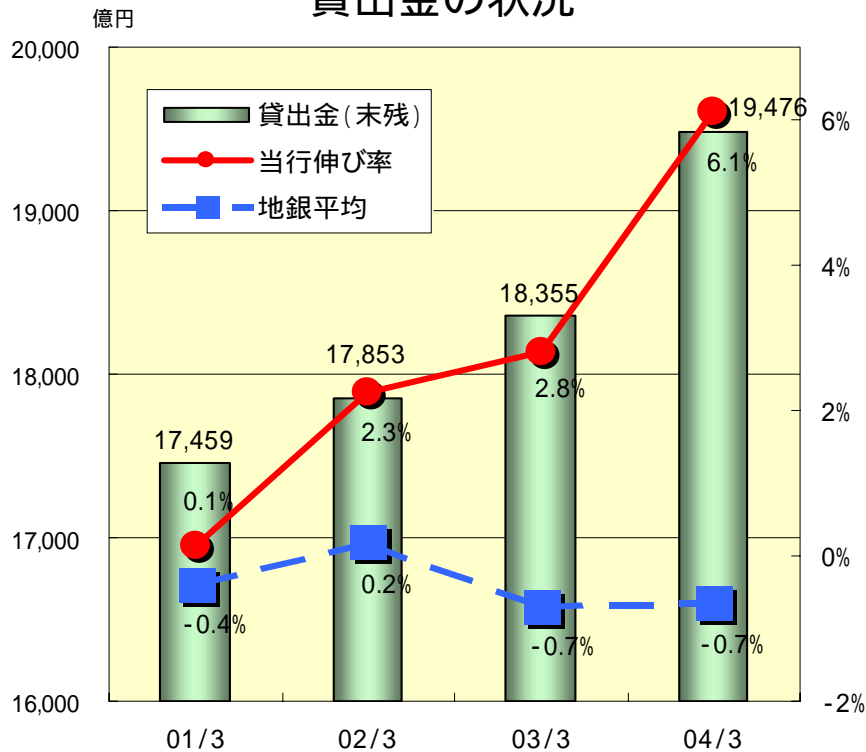
前中計の実績

～収益力強化に向けた各種施策が奏効～

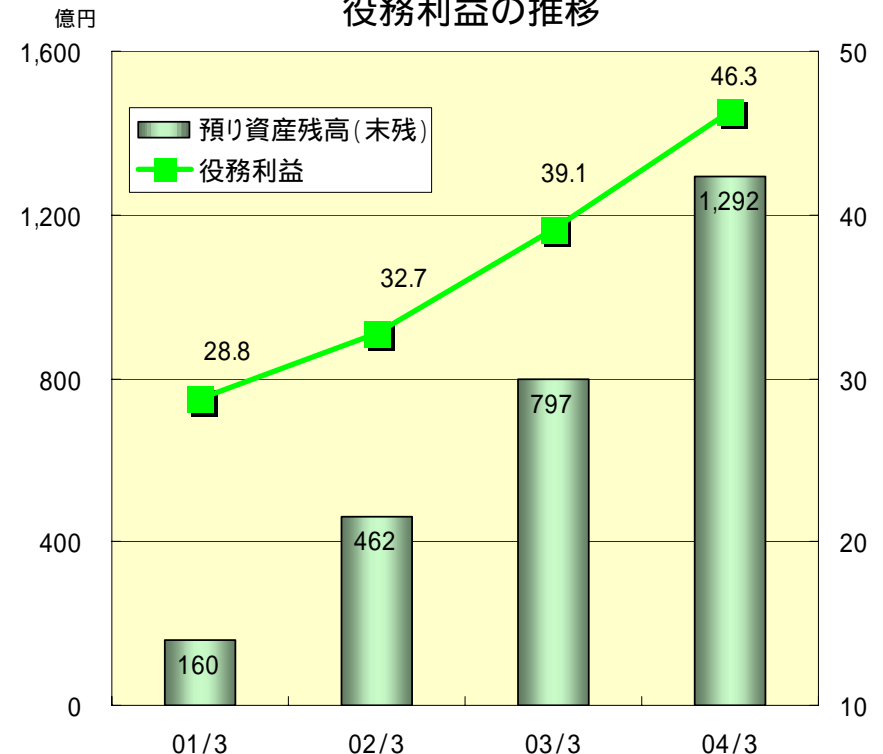
■ 前中計「ACTIVE 21」施策

- **事業性貸出金** … ブロック開拓専担者制度を導入、スコアリング商品の推進
- **個人ローン** … 住宅ローンセンターの新設・拡充、商品ラインナップの充実化
- **預り資産** … 全行員が投信・生損保販売資格を取得、店舗窓口にF Aテラー導入

貸出金の状況



役務利益の推移



新中期経営計画の全体像 ~ 更なる飛躍を目指して ~

名称

「JUMP UP 21」

前中計「ACTIVE 21」で築いた成果を更に飛躍させることを表現

計画期間

2004年4月～2007年3月（3年間）

目指す銀行像

地域貢献度No.1銀行、「埼玉県民のベストリテールバンク」

県内における存在感を更に高め[地元埼玉になくてはならない武蔵野銀行]を目指す

基本スタンス

収益力の更なる向上

営業基盤の一層の拡充

財務体質の一段の強化

基本戦略

収益力の一段の強化、内部留保の増強

法人戦略：貸出金シェアアップと新規開拓活動の継続

個人戦略：住宅ローンセンターを中核とした営業体制の再構築

預り資産戦略：FAテラーを主体とした窓口営業体制の再構築
渉外パートの営業戦力化

資産内容の一層の健全化

経営支援を通じた資産内容の更なる健全化実現

経営支援担当者の経験・ノウハウの蓄積

機動的な企業再生支援担当者の配置等経営支援部門の強化

収益管理・リスク管理体制の確立

リスクに見合った収益力強化体制の確立

収益管理高度化、リスク管理強化のインフラ整備

グループ全体の組織・人材の更なる活性化

人的資源の傾斜配分と生産性の向上

人材活性化策の実現

シニアスタッフ制度の戦略的活用

△ 計数目標 ~ 2007年3月期に必達 ~

2004年3月期

▶ コア業務純益	197億円
▶ 自己資本比率	9.32%
▶ コアROA	0.68%
▶ コアOHR	62.04%
▶ 不良債権比率	5.19%
▶ 配当可能原資	195億円

▶ 貸出金平残	18,714億円
▶ 事業性貸出金平残	10,496億円
▶ 個人ローン平残	5,908億円
▶ 預金平残	26,488億円
▶ 預り資産(未残)	1,292億円
▶ 法人貸出先数	18,675先

2007年3月期

230億円以上
9.50%以上
0.70%以上
60.00%未満
3.00%未満
380億円以上

21,714億円	+ 3,000億円
11,496億円	+ 1,000億円
8,008億円	+ 2,100億円
29,488億円	+ 3,000億円
3,313億円	
20,000先以上	

個別戦略 ~ 前中計「ACTIVE 21」の成果を受継いで ~

主要戦略

法人戦略

- ・新規開拓ブロック制の継続、既取引先への活動強化
- ・スコアリング（財務評価による自動審査）の高度化

個人ローン戦略

- ・住宅ローンセンターによる業者向け営業の強化
- ・顧客ニーズに合致した商品ラインナップの充実

預り資産戦略

- ・個人富裕層（アッパーミドル層）への取組強化
- ・規制緩和への積極対応

体制整備

- 営業店
- ・外訪担当者の活動高度化
 - ・窓口担当者の営業力強化

新たなビジネスモデルの構築
相談専担者（FAテラー）の育成強化

- 本部
- ・本部による営業強化
 - ・営業店支援の充実
 - ・営業店業務の効率化・集約化

住宅ローンセンターの拡充（拠点数、配置人員増加）
FP営業推進室、法人コンサルティング室等の設置

（債権書類管理、個人ローン延滞管理、住宅ローン事務処理など）



第3章 2004年9月期（中間期）の実績

利益の状況 ~ 新中計に向け順調な滑り出し ~

■ 貸出金、預り資産の順調な伸びを反映して、中間期の利益は軒並みピーク更新

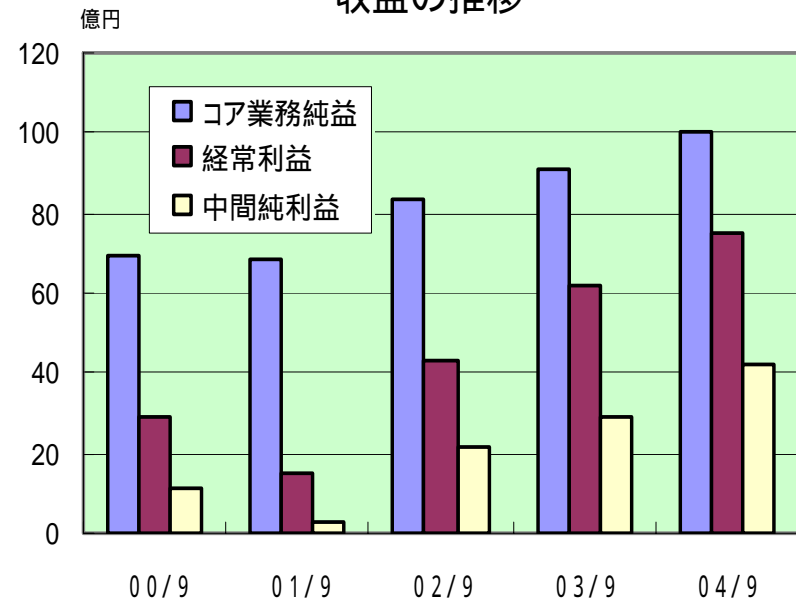
(億円、%)

	04/9期		
	実績	前年同期比	伸び率
1 業務粗利益	261	17	6.9
2 資金利益	237	9	4.2
3 役務取引等利益	25	2	8.4
4 その他業務利益	2	5	77.7
5 経費	168	3	1.7
6 コア業務純益	100	9	10.0
7 一般貸倒引当金繰入額()	3	7	-
8 業務純益	96	6	7.2
9 臨時損益	21	7	-
10 不良債権処理費用	17	2	12.2
11 株式関連損益	3	2	255.4
12 その他	7	2	-
13 経常利益	75	13	21.3
14 特別損益	4	0	-
15 税引前中間純利益	71	13	23.0
16 中間純利益	42	13	45.5

コア業務純益(100億円)
上期ベースでは3年連続で
ピーク更新

経常利益(75億円)
不良債権処理費用減少を主因に、
上期ベースでは2年連続でピーク更新、
上・下を通じた半期ベースでは
91年3月下旬の70億円以来の
ピーク更新

収益の推移



中間純利益(42億円)

上期ベースでは2年連続でピーク更新、
半期ベースでも直前3月期の既往ピーク32億円を大幅に更新

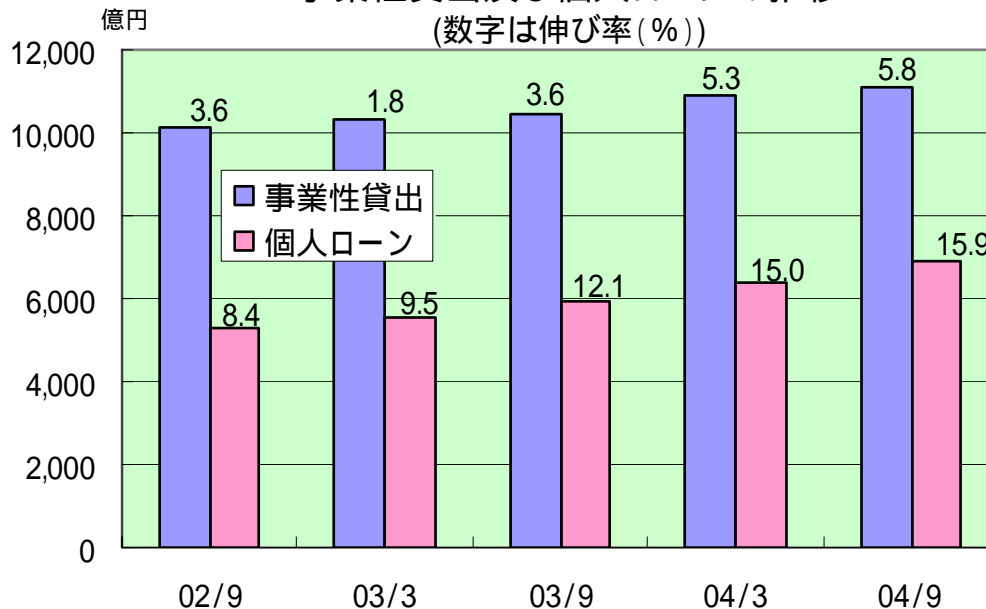
貸出金の推移と利回りの状況 ~ 利回り低下をボリュームでカバー ~

■ 貸出金の増加を主因に資金利益は順調に拡大

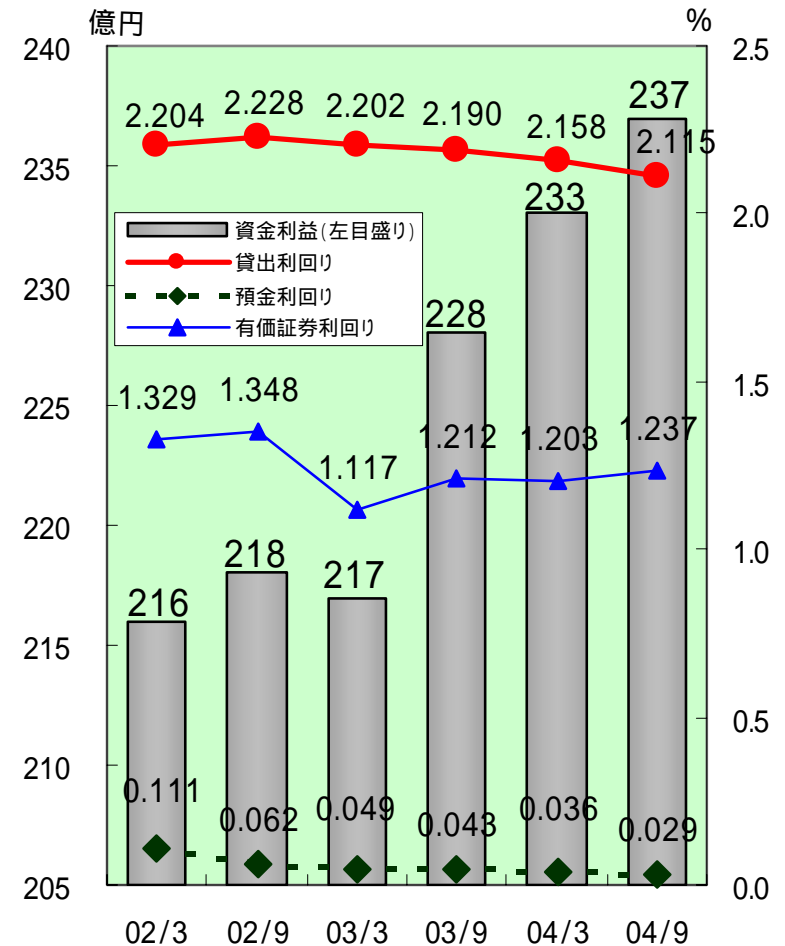
(単位: 億円、%)

項目	02/9	03/3	03/9	04/3	04/9
残高(期末)	17,641	18,355	18,778	19,476	20,087
伸び率	0.3	2.8	6.4	6.1	7.0
地銀平均伸び率	1.0	0.7	0.0	0.7	1.1

事業性貸出及び個人ローンの推移 (数字は伸び率(%))

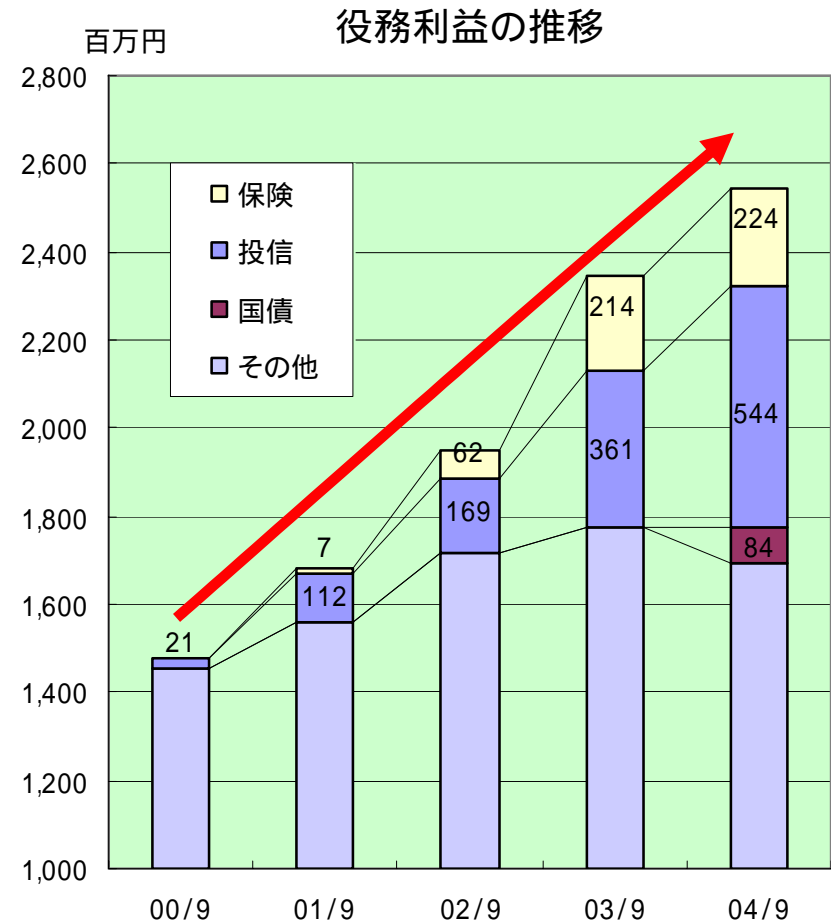
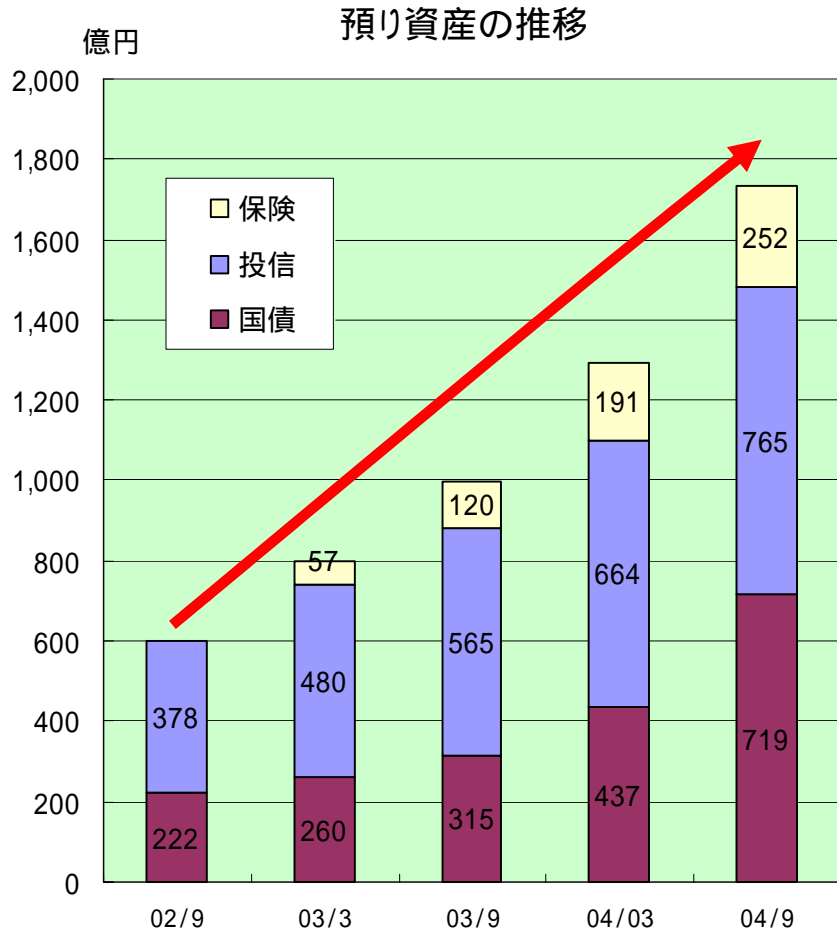


利回り及び資金利益の推移



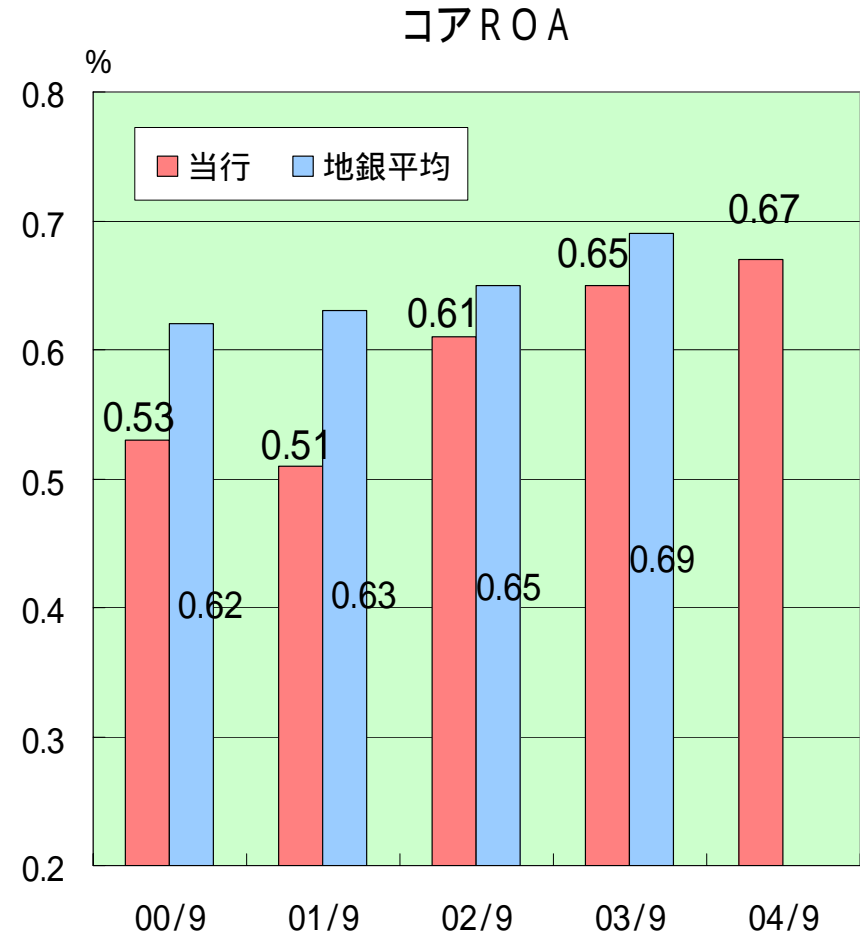
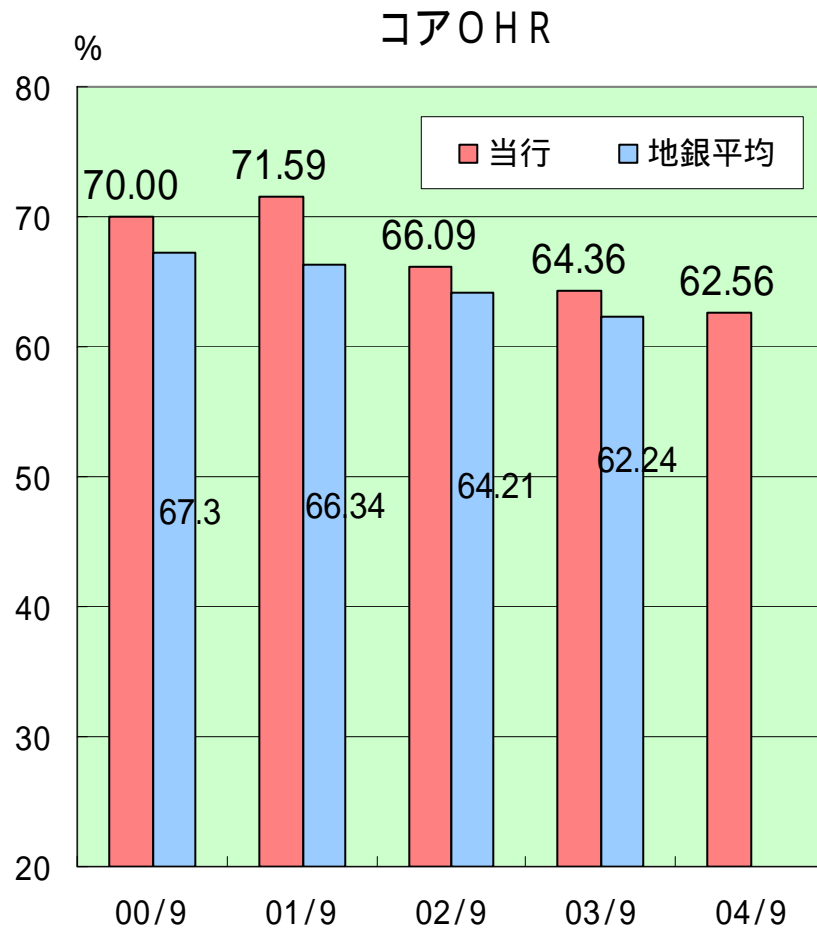
預り資産の状況 ~ 役務利益の増加に貢献 ~

- 顧客ニーズを的確に捉え、フィービジネスが新たな収益の柱に



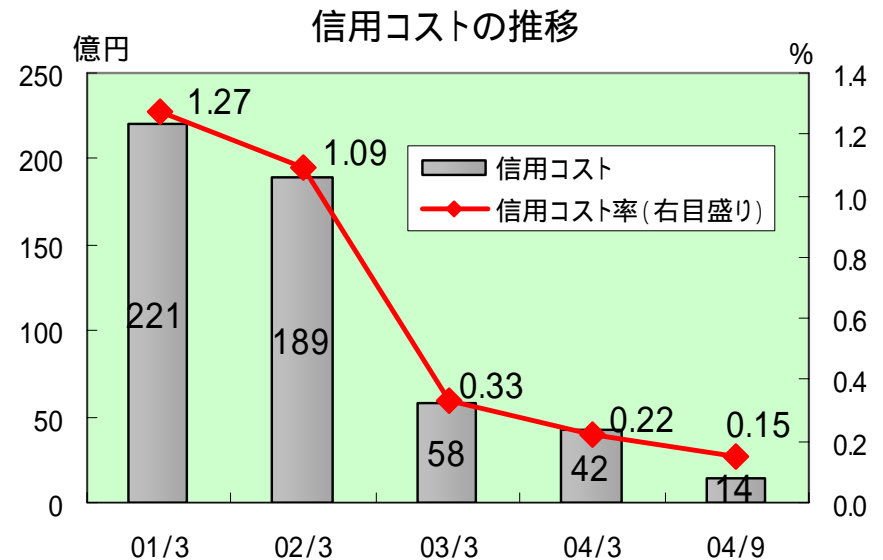
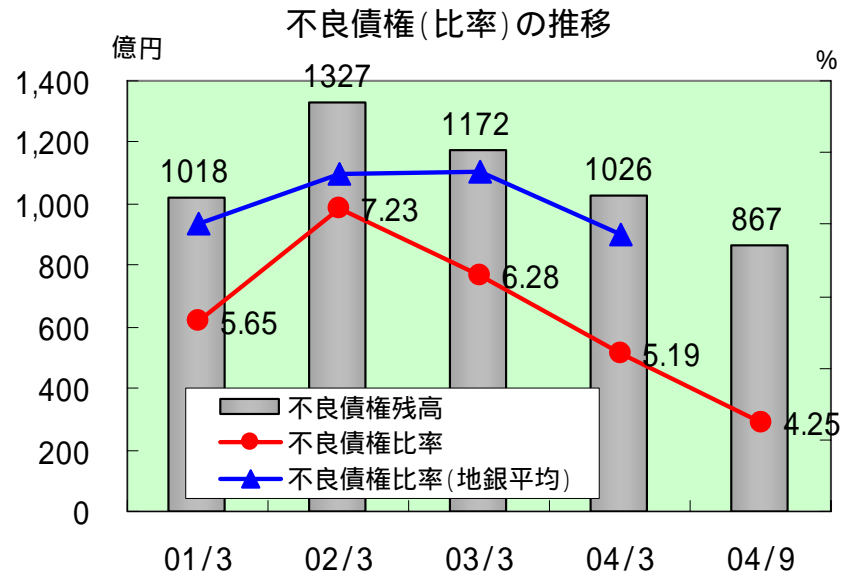
経営効率の状況 ～地銀平均に向かって改善傾向～

■ コスト削減策は概ね一巡、収益部門への経営資源投入による拡大均衡型へ



不良債権の状況 ~ 不良債権処理は順調に進捗 ~

■ 過年度の前倒し処理の効果で信用コスト率も0.15%まで低下



不良債権の保全率

単位(億円、%)

	債権額 (A)	担保・保証 (B)	貸倒引当金 (C)	保全率 (B + C) / A
破産更生債権	164	143	21	100.0
危険債権	411	266	97	88.4
要管理債権	291	151	26	61.0
合計	867	561	144	81.4

<参考> 04 / 03期

保全率	
当行	地銀平均
100.0	100.0
88.1	86.0
57.1	63.5
79.0	81.6

△ 企業支援の状況 ~ ランクアップも資産の健全化に貢献 ~

■ 企業経営支援室を中心とした挺入れも軌道に乗り、次々とランクアップ実現

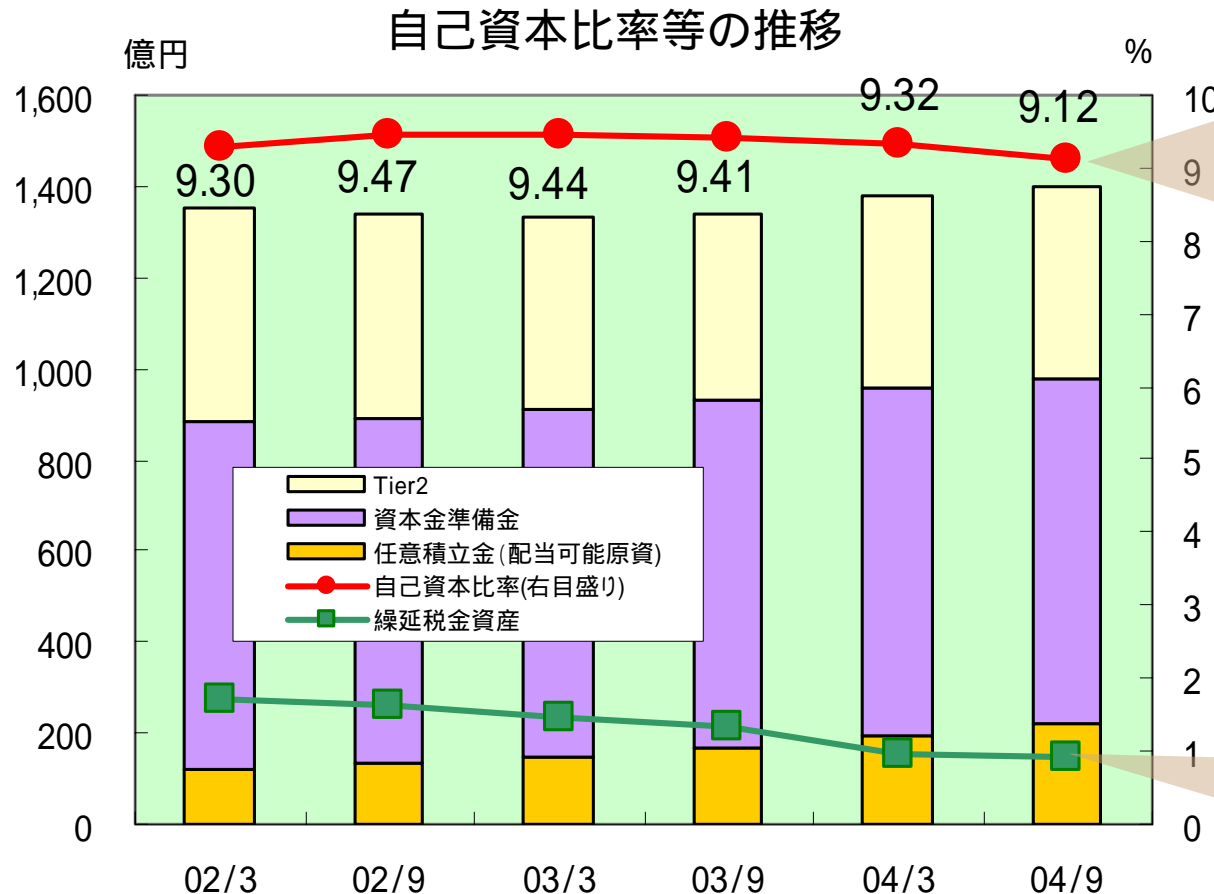
(億円、%)

04年3月期(残高)		04/9月期の遷移状況(内訳)				ランクアップ 率
		ランクアップ	不変	ランクダウン	回収等	
破綻先	37	8	19	-	10	21.6%
実質破綻先	151	1	109	7	34	0.7%
破綻懸念先	461	10	362	48	41	2.2%
要管理先	700	283	350	37	30	40.4%
要注意先	1,494	174	1,190	25	105	11.6%
計	2,843	476	2,030	117	220	16.7%

回収との合算改善率 24.5%

資本の状況 ～ 優良貸出の増強に自己資本を有効活用～

- 貸出金伸長に伴うリスクアセットの増加から自己資本比率は低下しているが、内部留保は着実に回復



04 / 3比で自己資本比率が0.20%低下した要因

・ リスクアセットの増加に伴う影響 0.34%

・ 利益の積上げに伴う影響 +0.14%

繰延税金資産は Tier1 (中核的自己資本) の14.7%まで圧縮

中計の達成状況 ~ 目標クリアに向け十分な手応え ~

■ 収益の基盤となる項目は、全て予定を上回る途中ラップを記録

「JUMP UP 21」のコア業務純益増加計画と初年度(05/3)の見込み

(単位:億円)

実績(04/3)	
事業性貸出利息	226
個人ローン利息	127
有価証券その他利息	108
資金利益計	461
役務利益	46
その他	12
経費()	322
コア業務純益	197
経常利益	125
当期純利益	61

有価証券利息ほか (14億円)	コア業務純益 33億円増強
法人戦略 貸出金平残 +1,000億円	
利益 17億円	
個人戦略 ローン平残 +2,100億円	
利益 27億円	
役務利益・その他 預り資産残高 2,070億円	
利益 9億円	
経費の増加(6億円)	

	中期経営計画				初年度見込み		
	05/3	06/3	07/3	3年間 増減	計画比	前年比	
事業性貸出利息	231	234	243	+17	231	-	+5
個人ローン利息	139	149	154	+27	140	+1	+13
有価証券その他利息	100	98	94	14	103	+3	5
資金利益計	470	481	491	+30	474	+4	+13
役務利益	52	53	55	+9	51	1	+5
その他	12	12	12	-	13	+1	+1
経費()	331	327	328	+6	332	+1	+10
コア業務純益	203	219	230	+33	206	+3	+9
経常利益	130	155	186	+61	145	+15	+20
当期純利益	70	83	100	+39	80	+10	+19



第4章 なぜ貸出金が伸びているか

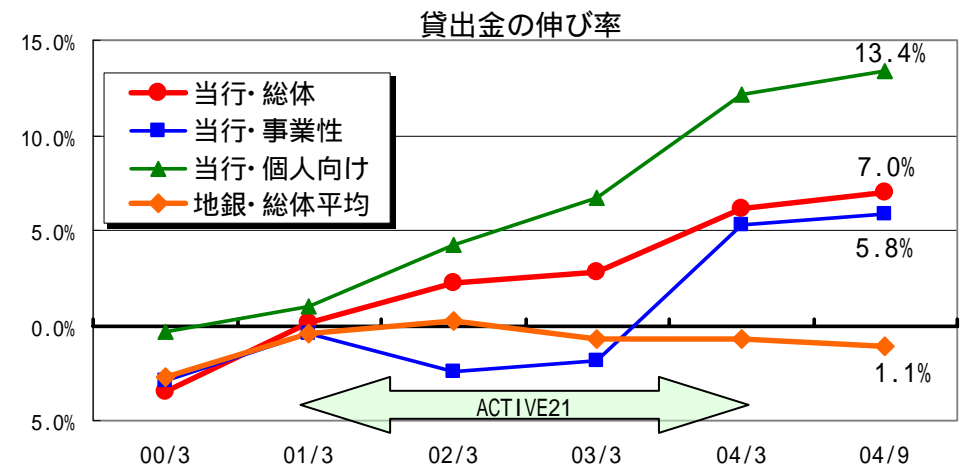
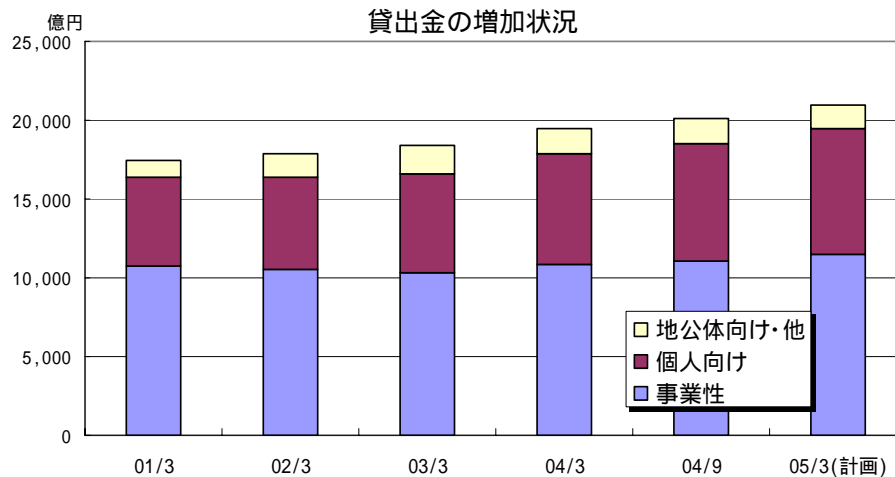
貸出金の状況 ~ 貸出金増加額は2期連続地銀第1位 ~

■ 貸出金の推移

・3期連続で年間1千億円を超える大幅増加 ・04年9月期も04年3月期に続き増加額で地銀第1位の実績

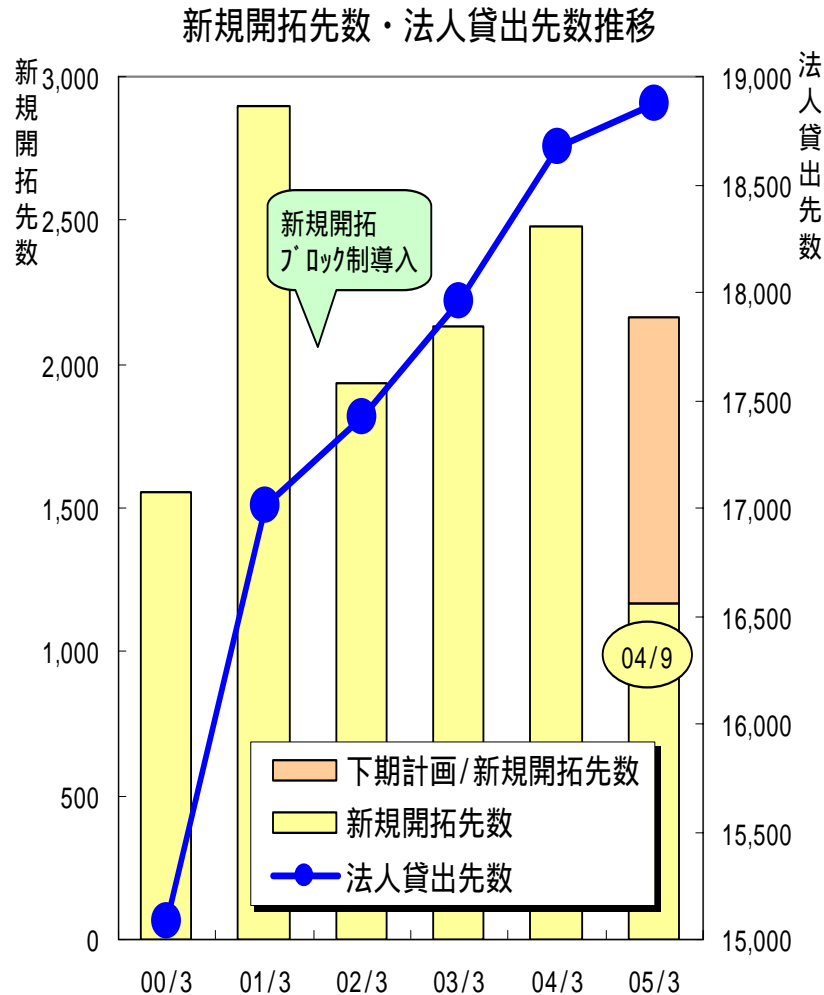
項目	03/9期			04/3期			04/9期		
	実績	増減		実績	増減		実績	増減	
		前年同期比	同増減率		前年同期比	同増減率		前年同期比	同増減率
貸出金残高	18,778	1,137	6.4%	19,476	1,121	6.1%	20,087	1,309	7.0%
一般貸出金	17,058	922	5.7%	17,855	1,305	7.9%	18,548	1,490	8.7%
事業性	10,481	366	3.6%	10,872	549	5.3%	11,091	610	5.8%
個人向け	6,577	556	9.2%	6,983	756	12.1%	7,457	880	13.4%
地公体・他	1,720	215	14.2%	1,621	184	10.2%	1,539	181	10.5%

・事業性は03年3月期(下半期)から増加に転じ、その後順調に推移 ・個人向けは01年度から順調に増加



法人戦略 ~ 新規事業所開拓の強化、既存先のシェアアップ ~

■ 法人貸出の基盤拡充 2001年4月以降新規法人貸出先7,712社を開拓



豊かな法人市場

- ・県内に本社機能を有する法人 53,440社
- ・当行の取引先18,661社 取引シェア約35%

新規事業所開拓の強化

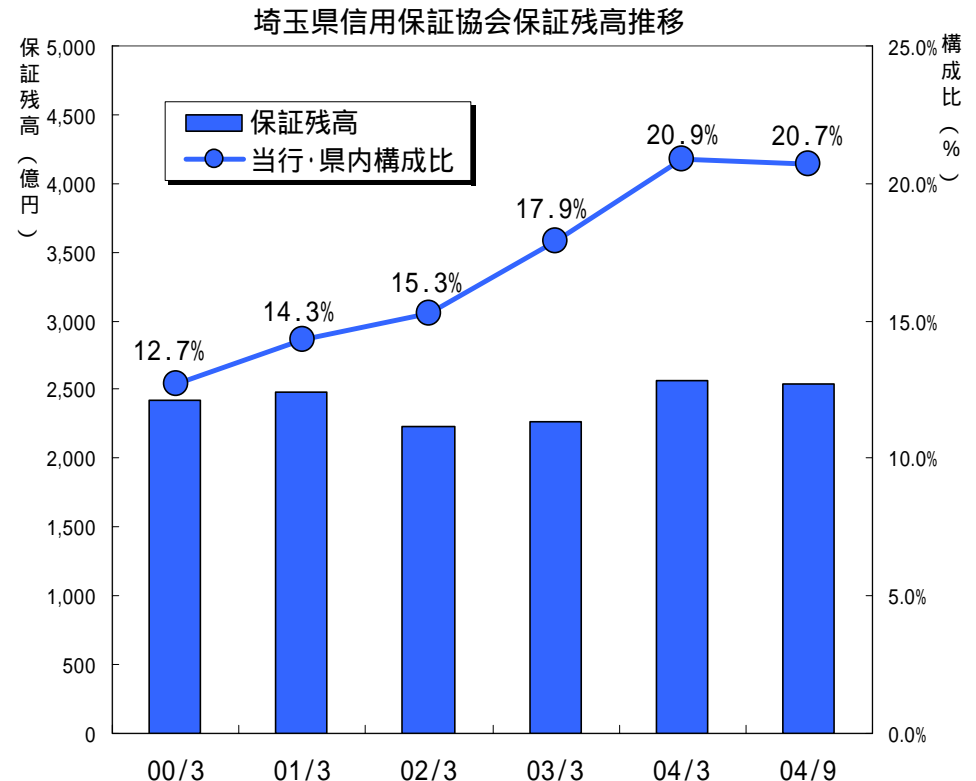
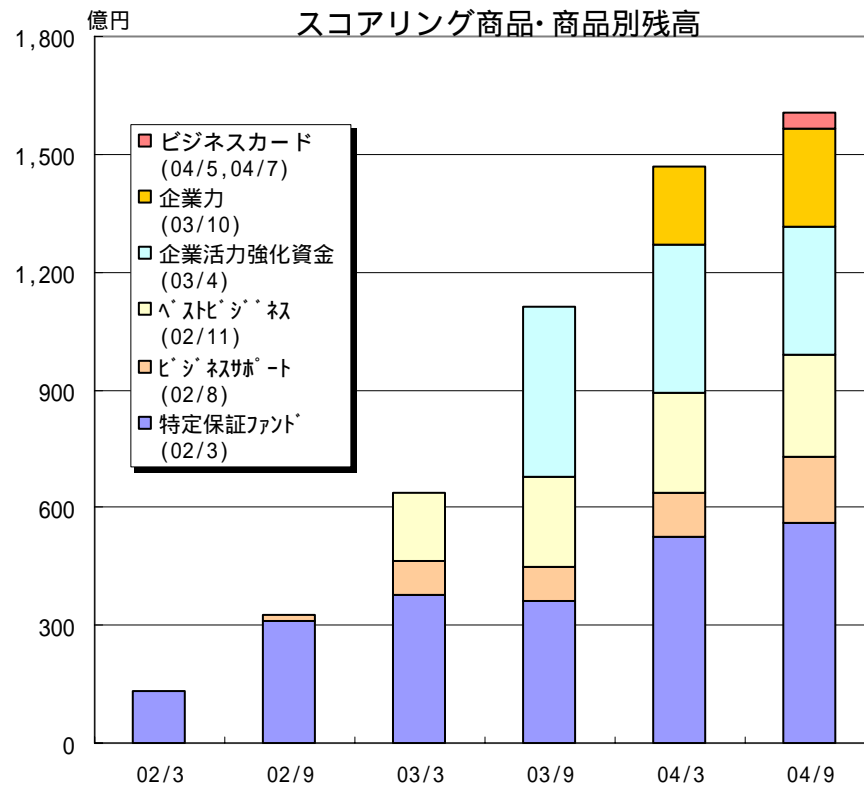
- ・新規開拓ブロック制の導入と定着
 - 法人の貸出取引開拓を主業務とする担当者
 - 法人融資に強い人材育成に繋がる
- ・支店の開拓推進体制も定着

既存先への取組強化

- ・シェアアップ活動の推進 開拓先へ深耕
- ・個社別に当行貸出シェアを拡大

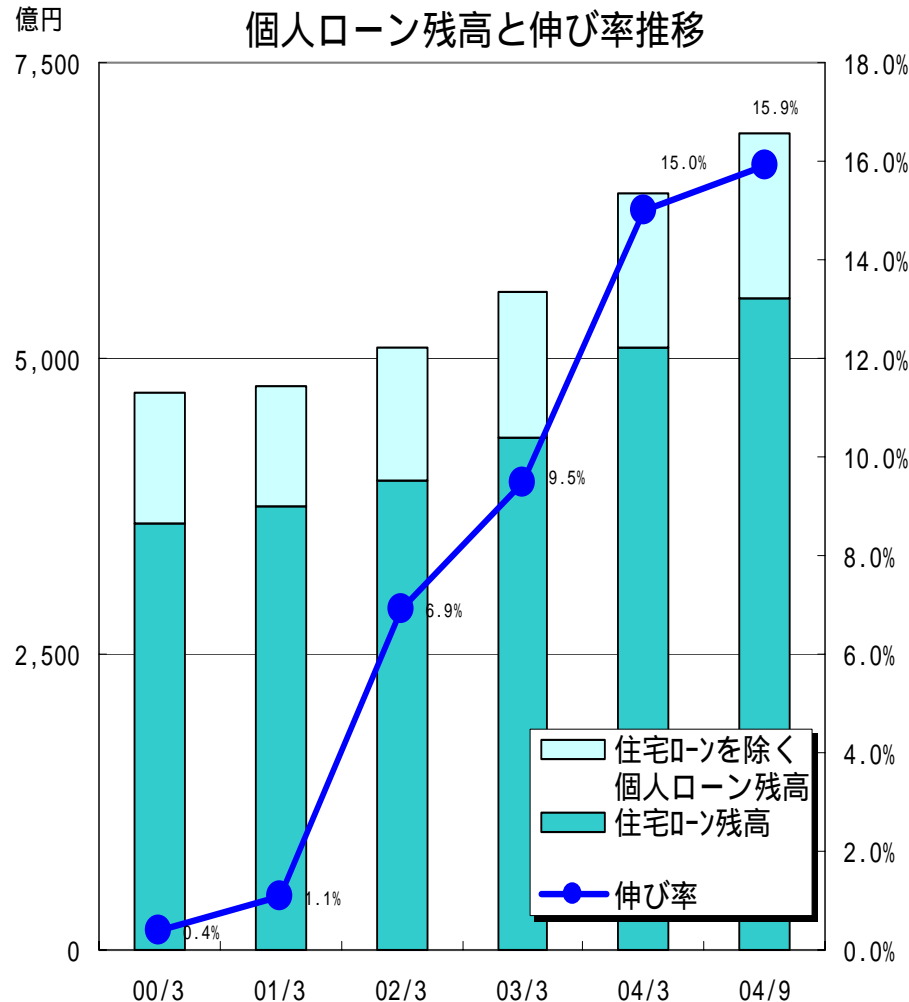
法人戦略 ～ニーズに適した商品導入、保証協会と連携～

- ・スコアリング高度化による無担保・第三者保証人不要な融資への取組みとミドルリスク・ミドルリターン層の拡大
- ・04年3月期には、プロパースコアリング商品「むさしの企業力」、04年9月期にはオリックス(株)保証付、及び県信用保証協会扱い「ビジネスカード」の発売など、商品ラインナップをタイムリーに充実



個人戦略 ～積極的な営業展開と商品ラインナップの充実～

■ 個人ローン 年間949億円増加、伸び率15.9%の実績(04/9月期)



全国有数の個人ローン市場

- ・新設住宅着工総戸数 71千戸(貸家含む)
全国4位の規模(2003年)
- ・人口 7,029千人 全国5位

『貸します宣言。』の展開

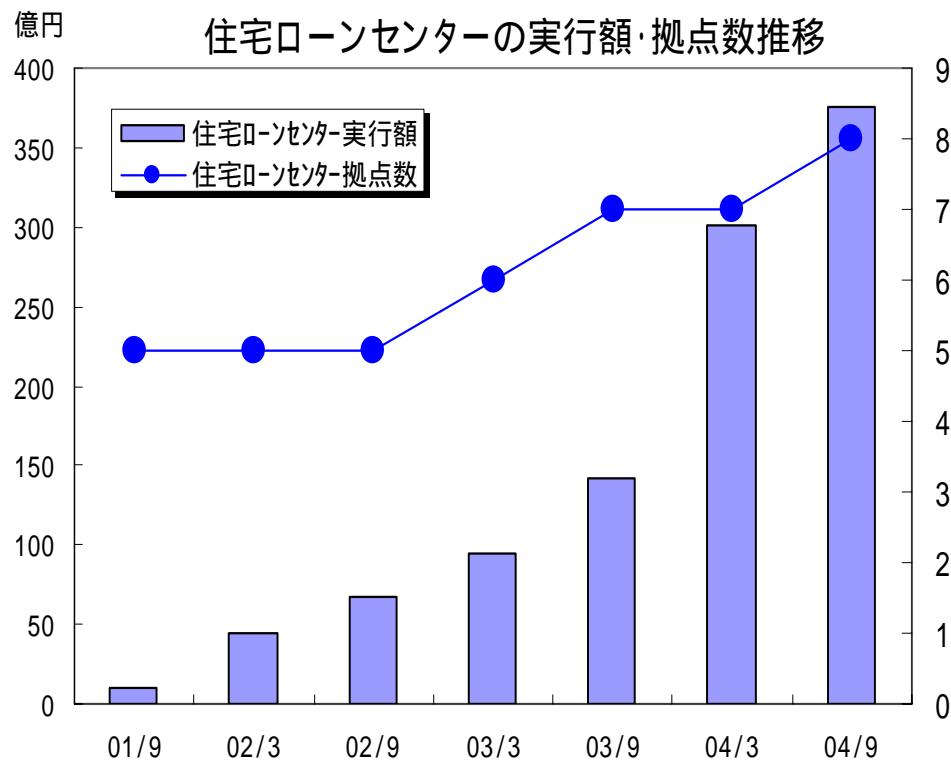
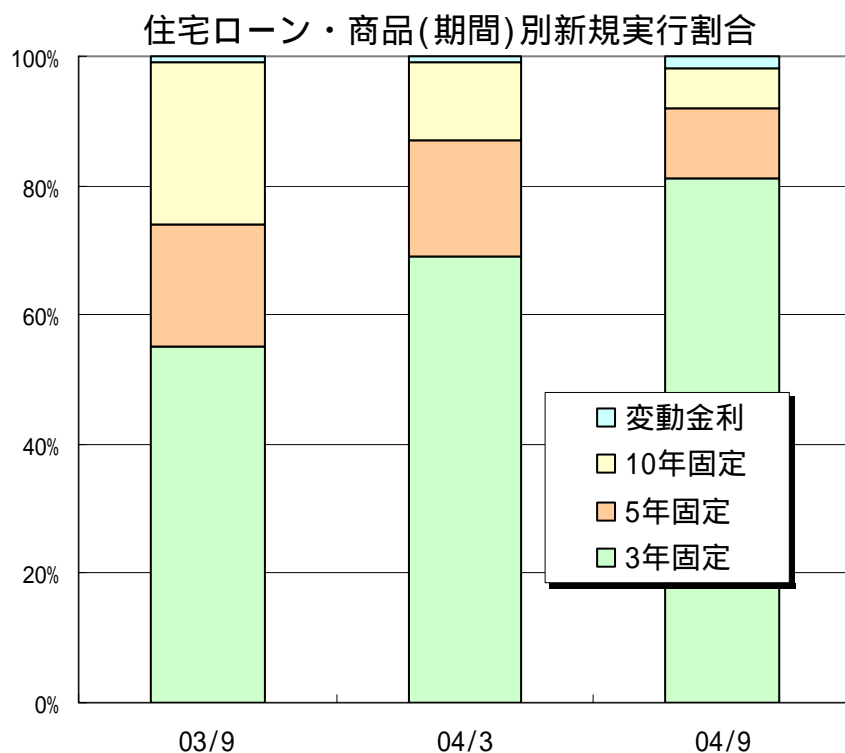
- ・住宅ローン商品の開発・拡充
- ・住宅業者専用商品の導入
- ・無担保ローン新商品開発
(「むさしのビット」、「まるごとパック」等4商品)

住宅ローンセンター等の体制整備

- ・住宅ローンセンターの拡充
- ・審査体制見直し 個人ローン審査室設置

個人戦略 ~ 個人ローンの柱・住宅ローン推進体制の強化 ~

- 競争力を有するローン商品の開発・住宅ローンセンターの拡充
 - ・競争力ある金利優遇型商品「大満足アルファ」、「スーパー大満足」、非金利訴求型商品である「がん保障特約付き住宅ローン」(埼玉県で当行のみ)、女性専用住宅ローン「輝家姫(かぐやひめ)」など、ニーズに合致した商品をタイムリーに充実
 - ・住宅ローンセンターの設置や人員拡充による業者向け営業の強化



△ 活力ある組織づくり ~ 100%達成は当たり前 ~

■ 人材の活性化

- 執行役員制度の導入
- 成果重視の人事考課制度へ
 - 高い目標設定と成果を出した者へ報いる評価
 - モチベーションの高揚 組織の活性化

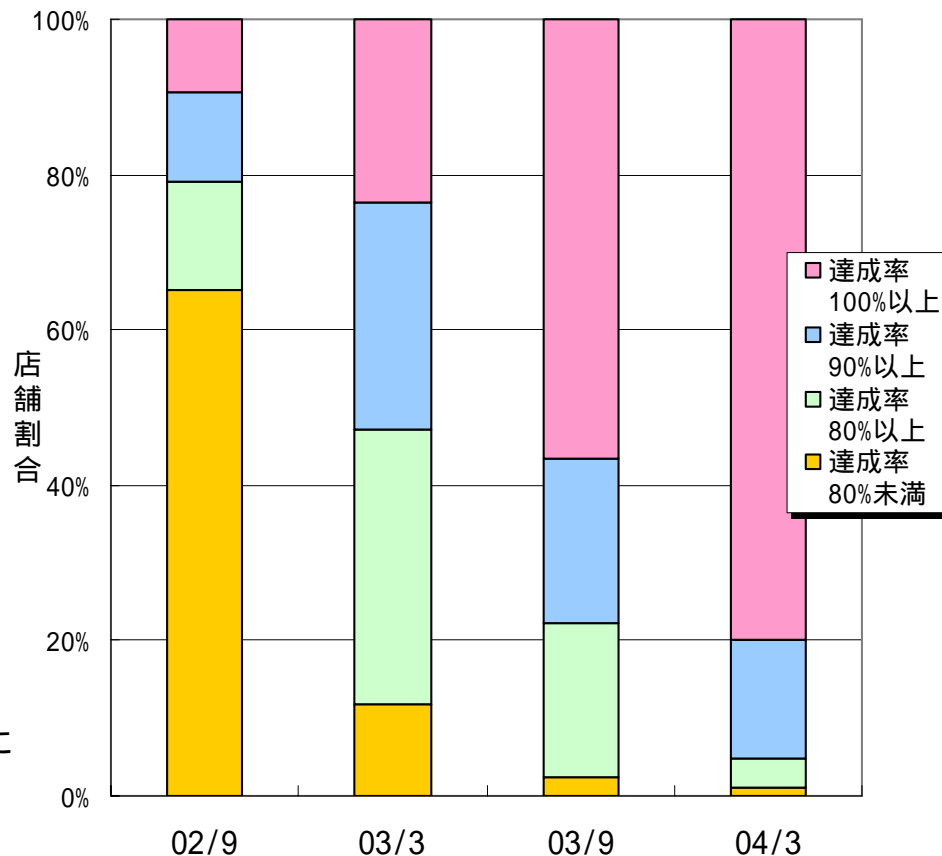
■ 営業店指導体制の強化

- 営業店に対する個別指導の強化
 - 目標の100%達成を指導の基本に
 - 本部と営業店のコミュニケーションを強化し、問題解決を迅速化
 - 不振店には個店別に経営資源の集中投入も
本支店一体で不振店を優績店に
- 営業店が、事前に・スピーディに相談できる本部融資審査支援態勢の構築

■ 経営資源投入ウェイトの切替 ~すばやく適正に

- 効率重視から成長力重視へ
 - 新規開拓ブロック専担者の配置
 - 住宅ローンセンターの拡充
 - スコアリング融資の本格推進
 - F Aテラーの導入

業務推進項目実績・達成率別店舗割合推移

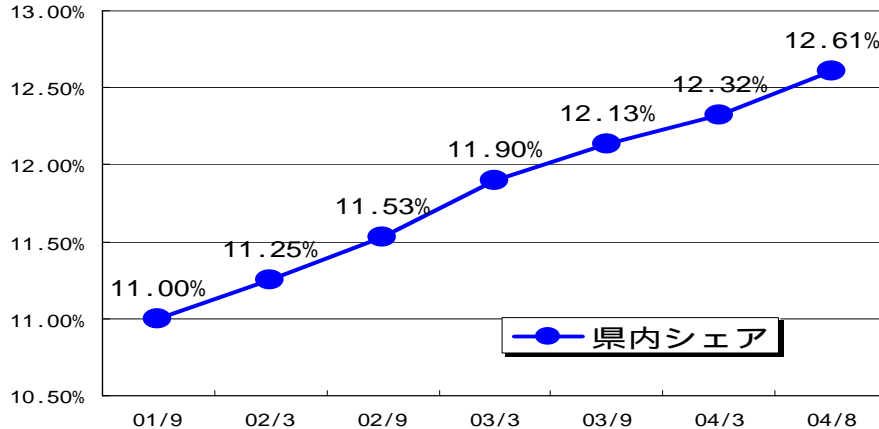


・業務推進項目実績の全店平均達成率推移

期	02/9	03/3	03/9	04/3
全店平均達成率	82.2%	91.4%	100.9%	107.5%

県内シェアは着実にアップ～こうした取組みで好感度No.1～

県内貸出金シェア推移



埼玉県主要経済指標(関東財務局:国内銀行計数は日本銀行資料、信金本店所在地ベース)

県内好感度No.1の評価

《好感度ランキング上位10位》

順位	金融機関名	支持率	順位	金融機関名	支持率
1位	武蔵野銀行	20.4%	6位	群馬銀行	4.0%
2位	埼玉りそな銀行	10.8%	7位	青木信用金庫	3.6%
3位	埼玉縣信用金庫	7.6%	8位	川口信用金庫	3.6%
4位	国民金融公庫	5.2%	9位	栃木銀行	3.6%
5位	足利銀行	4.4%	10位	東和銀行・三井住友銀行	3.2%

平成16年5月18日(火)付埼玉新聞より

埼玉中小企業同友会が16年1月から2月にかけて実施した地域金融機関への
要望アンケート調査結果

地元での位置づけ

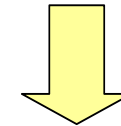
埼玉県の地元銀行として、総合金融サービスの向上に努め、地域金融機関として、地域経済・社会への貢献を果たし続けている結果、県内シェアは着実に増加している。

約3年間で、県内貸出金約1,900億円増加、シェア1.6%UP

『好感度No.1』に選出

県内企業のアンケートで、当行は『好感度No.1』に選ばれた。

アンケートで支持してくれた企業の割合は20%。
このいわゆるマインドシェアは実際のシェア12%を大きく上回る。



県内での更なるシェアアップを
目指して積極的な活動を展開



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
将来の業績予想及び未確定の目標値等は、
経営環境の変化等に伴い変化し得ることに
ご留意下さい。

本日の説明に関するご照会先

武蔵野銀行 総合企画部

048 - 641 - 6111 (代)

担当：坂本・田上 (IRグループ)