平成 25 年 3 月 18 日

各　位

上 場 会 社 名　株 式 会 社　武 蔵 野 銀 行
代 表 者　　取締役頭取　加 藤 喜 久 雄
（コード番号 8336）
問合せ先責任者　執行役員総合企画部長 長 堀 和 正
（TEL 048－641－6111）

新中期経営計画「ＭＶＰ　１/３（ワンサード)」について

武蔵野銀行（頭取　加藤喜久雄）では、平成２５年４月より新たな中期経営計画「ＭＶＰ　１/３」をスタートしますので、下記の通りお知らせいたします。

記

１．新中期経営計画の策定にあたって

平成２２年４月よりスタートした現中期経営計画「ＮＥＷ　ＰＲＯＪＥＣＴ　６０」では、「地域密着型金融の愚直な実践」という基本方針のもと様々な施策や改革を推し進め、着実に成果を上げながら所期の目標を概ね達成できる見通しとなりました。

一方で、今後を見据えますと、経済のグローバル化や急速な技術革新などが進行し、足元でも少子高齢化の進展や低金利の長期化、一段の競合激化が見込まれます。そこで、創業６０周年という大きな節目にあたり、当行が地盤とする埼玉県の大きな成長性に着目し、全行員が未来に向かってベクトルを合わせられるように、長期ビジョンとして「埼玉に新たな価値を創造する『地域№１銀行』(名称：ＭＶＰ～Musashino Value-making Plan)」を制定いたしました。

新中期経営計画は、長期ビジョン「ＭＶＰ」を今後１０年間に亘り、３つのフェーズに分けて進めていくための最初の３年間という意味合いを明確にするため、「ＭＶＰ　１/３（ﾜﾝｻｰﾄﾞ)」という名称にいたしました。

本計画は、長期ビジョンの実現に向けた態勢強化期間と位置づけ、いかなる環境変化にも耐え得る銀行になるために、磐石な営業基盤と店舗ネットワークを構築するほか、提案力に優れた人材を育成し、強靭な経営体質を作り上げ、お客さまや株主さまの満足度向上に努めていく所存でございます。

２．長期ビジョンの概要

創業60周年の節目を機に、当行が今後歩んで行くべき針路を役職員全員で共有するために、次の10年を見据えた長期的な経営指針として、以下のとおり長期ビジョンを取りまとめました。

名称	**『MVP（Musashino Value-making Plan）』**
長期ビジョン	**埼玉に新たな価値を創造する『地域№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
存在意義	「地域金融の担い手」としての役割のみならず、地域に新しい取組みを生み出すための主導的役割も担うことで、埼玉の成長に貢献し、その未来を支えていく
基本方針	**2つのドメイン（事業領域）で地域No.1の領域を築き、埼玉の成長を導く** **成長ドメイン** ～地域金融機関として、金融仲介機能を向上させ、地域の成長を支える **創造ドメイン** ～地域の新たな産業やビジネスモデルを自ら創り出し、地域の成長を促す

３．新中期経営計画の概要

当行は、長期ビジョン「MVP」を今後10年間に亘り、3つのフェーズに分けて進めていきますが、以下の通り、最初の3年間の計画を策定いたしました。

名　　称	『ＭＶＰ　1/3（One-third）』
計画期間	平成25年4月～平成28年3月
3年後に実現する姿	埼玉県の成長に貢献する「地域№1銀行」に向けて 成長ﾄﾞﾒｲﾝ：チャネルと人材の強化ならびに経営資源の傾斜配分により、地域金融機関として将来に亘り成長戦略を継続しうる土台をつくる 創造ﾄﾞﾒｲﾝ：地域の新たな産業やビジネスモデルなどの事業化構想を自ら企画、実現しうる態勢を整備する
計画の全体像	意識、行動、経営資源の「シフト」 成長戦略の実現 ／ 創造戦略の始動 ／ 経営管理態勢の強化 ／ ｸﾞﾙｰﾌﾟ戦略の強化 むさしのブランドの深化

４．基本戦略

成長戦略の実現

営業戦略

■店舗を軸とした営業密度とエリアの拡大

空白エリアを埋めつつ、ニーズに合わせた多様なチャネルなどメリハリのある店舗展開を図りながら、営業エリアを拡大し、100ヶ店態勢を目指します。

■人を軸としたお客さま接点の拡大と課題解決能力の強化

営業担当者を増員・レベルアップし、お客さまのニーズに合わせて、最適なソリューションを提供していきます。

■非対面チャネルを軸とした各種施策の展開

インターネットバンキングやATMなど非対面チャネルの多機能化を進めるほか、有人チャネルとの連携強化やお客さまの潜在的ニーズを喚起するためのアプローチ施策を展開していきます。

法人

個人

地公体

人材戦略

■人材ポートフォリオ計画の構築・運用

経営戦略や将来動向を見据えた人員計画を策定し、最適な人材配置や人材育成を行っていきます。

■人材育成の再構築

支店長から新人までの能力アップ、女性やシニア層の更なる活躍など、全行を挙げてキャリア開発に努める態勢を整えていきます。

インフラ構築

■業務プロセスの見直し

預金為替や預り資産、融資の各業務において業務プロセスを見直し、人材や営業余力を捻出していきます。

■収益を生み出すシステムへの重点投資

基幹システムの安定運用に加え、成長戦略を下支えするシステムに重点的に投資していきます。

創造戦略の始動

■地域の産業やﾋﾞｼﾞﾈｽﾓﾃﾞﾙなどの事業化を構想・推進

埼玉ならではの地域活性化策などを自ら企画し、当行が主体となって関係者に働きかけ、地域の成長を促進していきます。

グループ戦略の強化

■グループ総合力を生かした各種ソリューション・サービスの提供

経営管理態勢の強化

■自己資本管理および統合リスク管理態勢の強化

■コンプライアンスおよび顧客保護等管理態勢の強化

■企業再生支援など地域密着型金融への取組み強化

■コスト管理やBCP体制整備など内部管理態勢の強化

むさしのブランドの深化

■お客さま満足（CS）および従業員満足（ES）の向上

■CSR、PRなどブランド向上に向けた継続的な取組み

５．目標指標

預金等残高（末残） ※預り資産残高含む 5兆円 貸出金残高（末残） 3兆5千億円	当期利益 100億円	コアOHR 68%未満	自己資本比率 （現行基準） 10%以上

以　上

本件に関する照会先　：　総合企画部　当麻・森田（TEL　048－641－6111）