

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

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

コア業務純益
209億円親会社株主帰属当期純
140億円コアOHR（連結）
65%以下ROE（連結）
5%以上

② 中長期の経営戦略

1. 営業推進態勢強化

お客さまとの接点拡大と高い専門性を持つ人材育成によるソリューション提供力向上

2. 法人・個人戦略

スタートアップから事業承継までの伴走支援、デジタル活用、ライフプランに基づくサービス提供

3. デジタル・チャネル戦略

非対面チャネル強化と事務手続きデジタル化による利便性向上と顧客体験最大化

4. 人材・サステナビリティ

多彩な人材育成と環境変化対応型人事制度、SDGs宣言に基づく持続可能な社会実現

③ 対処すべき課題

① お客さま本位の業務運営

- ・ 2023年6月業務改善命令受け、経営管理態勢と内部管理態勢の高度化を実行
- ・ 取締役会主導のもと本支店一体で適切な業務運営と健全な組織文化醸成
- ・ 外部機関によるお客さま満足度指標で成果が見られ、浸透・定着が進展

② 中期計画MCP1/3推進

- ・ 地域お客さまへの徹底的寄り添いと長期ビジョン実現に向けた基盤構築が最終年度
- ・ リアルとデジタル融合、多彩な人材躍動をテーマにデジタル化加速と人的資本投資
- ・ サービスレベル向上と顧客接点増強によるお客さま満足最大化を目指す

③ 経営環境への対応

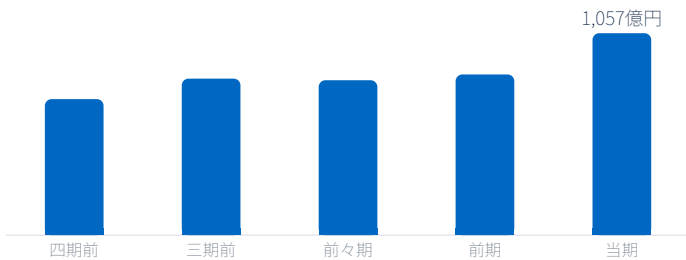
- ・ 金利のある世界到来、物価高騰・人手不足といった課題への経営判断
- ・ 埼玉県全国一のスピードで高齢化進む状況下での地域課題解決先導
- ・ 地政学的リスク高まりを背景とした持続的成長と金融仲介機能発揮

面で使えるポイント

- ・ 長期ビジョンMCP『多彩な価値を結集し地域No.1のソリューション』実現へ、デジタルと人的資本への重点投資で基盤構築中
- ・ 2023年6月の業務改善命令を機に経営管理態勢高度化を進め、お客さま本位の浸透・定着で顧客満足度が向上
- ・ 埼玉県の急速な高齢化や地政学的リスク等の経営環境下で、地域金融機関として地域経済活性化に貢献するビジネスモデル構築

証券コード 8336

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
1,057億円営業利益率
－（未開示）財務健康度
13点 / 100点要するに
埼玉県さいたま市に本社を置く銀行

主力事業・セグメント

- ・銀行 87.9%
- ・リース 11.3%
- ・CreditGuarantee 0.9%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1,057億円の事業規模
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 曇り / 就活偏差値 48.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
708万円

銀行業内 45位/78社

平均年齢
40.3歳

銀行業内 52位/78社

平均勤続
16.0年

銀行業内 55位/78社

女性管理職
16.6%

銀行業内 28位/57社

男性育休
105.3%

銀行業内 18位/55社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 武蔵野銀行の新入行員に向けて「プレコンセプションケア」をテ

