

グループビジョンの実現に向けた戦略展開

基本戦略1 グループ営業戦略 / 基本戦略2 イノベーション戦略 / 基本戦略3 ビジネスポートフォリオ戦略

基本戦略1

グループ営業戦略

静岡銀行グループの機能を最大限に発揮し、多様化・高度化するお客さまのニーズにグループ一体でソリューションを提供する営業体制への変革を目指しています。

また、他の金融機関と協力して業務の共通化を図るなど、お客さまの利便性向上に取り組むとともに、第13次中期経営計画から継続している「構造改革(収益・ヒト・チャネル)」の完結を目指します。

コーポレートニーズへの対応

コロナ禍により影響を受けているお客さまへの資金繰り支援を最優先に取り組んでいます。また、アフターコロナを見据え、資金繰り支援の先にあるお客さまの真のニーズを捉え、ともに課題解決に取り組むことで、お客さまの成長を支え、地域の持続的成長をサポートしていきます。

コロナ禍における企業支援

新型コロナウイルス感染症の拡大によって影響を受けているお客さまに寄り添った対応を徹底し、資金繰り支援にとどまらず、それぞれのニーズや課題に応じたきめ細かな支援に取り組んでいます。また、コロナ禍が長期化する状況をふまえ、多様化するニーズに効果的な伴走支援を行うための専門チームを整備し、機動的に対応できる体制を構築しています。

資金繰り支援の実績

コロナ関連融資を2021年3月末までに17,444件5,749億円実行したほか、借入の条件変更に対しても柔軟に対応することで、お客さまの資金繰りを優先的に支援しています。

	2021年3月末迄	
新規貸出①	17,153件	5,173億円
プロパー	532件	2,238億円
保証協会	16,589件	2,934億円
当座貸越等限度内実行②	291件	577億円
合計(①+②)	17,444件	5,749億円



TOPICS

コロナ禍における事業継続支援 (M&A成約事例)

事業譲渡企業A(売り手・専門料理店)
事業承継企業B(買い手・多店舗展開する飲食業)

経緯等

- 事業譲渡企業Aは、専門料理店3店舗を運営。コロナ禍で来店客減少等により業績が低迷。後継者不在のなか、経営者の高齢化が進んでいた。
- 事業承継企業Bは、同業の飲食店として複数の店舗を展開。新たな事業拡大を目指すなか、売り手のブランド力に魅力を感じ買収を決断。
- 静岡銀行グループは、コロナ禍における両社のニーズをM&Aにより事業を承継することで、経営課題の解決を図った。

第14次中期経営計画では

3年ビジョン「地域のお客さまの夢の実現に寄り添う課題解決型企業グループへの変革」

10年ビジョン「地域の未来にコミットし地域の成長をプロデュースする企業グループ」を掲げ

3つの基本戦略に取り組んでいます。

アフターコロナを見据えた経営改善支援



静岡銀行では、2003年に企業経営サポートグループを設置し、資金繰り支援にとどまることなく、お客さまへの経営改善支援に積極的に取り組んでいます。2020年度は、新型コロナウイルス感染症の拡大により、多くのお客さまが多大な影響を受ける中、752先（正常先を除く）の経営改善支援に取り組み、644先の計画策定・モニタリングを支援、26先の債務者区分が上昇しました。

また、アフターコロナを見据え、伴走型の経営改善支援により一層取り組むべく、企業経営サポートグループの担当者を5名から11名に増員し、支援体制を強化しました。

経営改善支援の取り組みを通じて、企業経営サポートグループが長年の業務で培ったノウハウを活用し、お客さまの事業継続を全面的にサポートします。

■ 経営改善支援の取り組み実績

主要計数	2019年度	2020年度
経営改善支援取り組み率	6.2%	6.4%
経営改善支援取り組み先数 A*	726	752
期初債務者数	11,716	11,823
再生計画策定率(B÷A)	90.9%	85.6%
再生計画策定先数 B*	660	644
経営改善支援取り組み先数 A	726	752
ランクアップ率(C÷A)	1.9%	3.5%
ランクアップ先数 C*	14	26
経営改善支援取り組み先数 A	726	752

※正常先を除く

事業再生支援

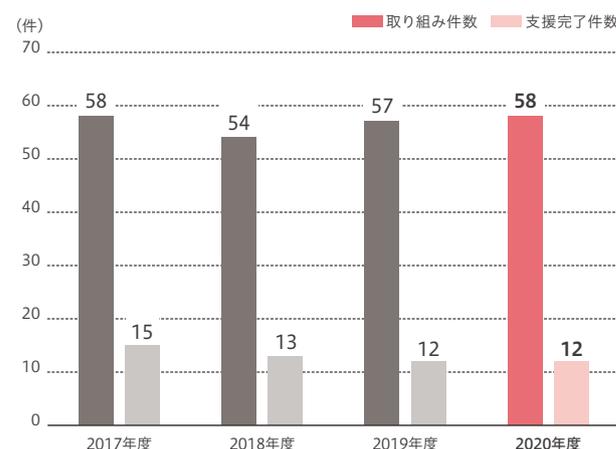


地域経済に与える影響が大きく、迅速かつ抜本的な支援を必要とするお客さまに対しては、本部の集中対応先として、グループ会社の静銀経営コンサルティングや静岡キャピタルをはじめ、静岡県中小企業再生支援協議会や(株)地域経済活性化支援機構などの外部機関と連携しながら、円滑な事業再生支援に取り組んでいます。

2020年度は、事業再生ファンド、M&Aなど対象企業ごとに最適なスキームを活用し、58先の支援に取り組み、12先の対応を完了しました。

このほか、企業経営サポートグループ内に「転廃業支援チーム」を設置し、ビジネスモデルの転換または事業の撤退を検討されるお客さまの相談に応じるなど、幅広く対応しています。

■ 事業再生支援取り組み件数



グループ会社のご紹介

静岡キャピタル株式会社

主な事業内容

- ・ 株式公開支援業務
- ・ 中小企業再生支援業務
- ・ 各種ファンド運営業務
(事業承継・観光・農業)

優れた技術やノウハウを持つベンチャー企業などに対して、静岡銀行との共同出資による「しずぎん8号投資ファンド」や「しずおか事業承継ファンド」、愛知銀行との共同出資による「あいぎん未来創造ファンド4号」を通じて、株式公開や事業承継を支援しています。また、中小企業再生支援業務では、「再生6号ファンド」を通じて、地域の中小企業の経営改善・事業再生に取り組むとともに、「観光活性化ファンド」、「農林漁業ファンド」の活用によって、地域経済の活性化を支援しています。

多様な資金調達手段

コロナ禍の資金繰りや、事業構造の変革に向けた設備投資など、静岡銀行グループでは、お客さまのニーズに応じた多様な資金調達手段を提供することで、事業の維持、成長を支援しています。

資本性ローン

静岡銀行では中小企業への資本支援の一環として、2017年より資本性ローンの拡充に取り組んでいます。特に新型コロナウイルス感染症により大きな影響を受けたお客さまに対し、政府系金融機関などと協調しながら資金繰り支援に努めています。

今後も、地域金融機関として、安定資金の確保、財務体質の強化につながる資本性ローンの提供を通じて、お客さまの事業の成長を支援していきます。

資本性ローン 2020年度実績 7件 23億円

個別対応融資

既存の融資では対応していない前提条件や各種報告義務等を契約書に定め、モニタリングを通じて伴走支援を行うことで、お客さまの状況に応じた融資に取り組んでいます。

案件ごと個別に契約書を作成することにより、一定の要件充足を前提として、担保や保証人条件、返済方法の変更など案件内容に応じたスキームを構築し、お客さまのニーズに柔軟にお応えしています。

リース

2018年10月より、静岡銀行はグループ会社である静銀リースの媒介業務(所有権移転外ファイナンスリースに限る)を開始し、銀行融資とリースを組み合わせた提案を行っています。

また、静銀リースでは、通常のファイナンスリースに加えて、メンテナンスリースや不動産リースも取り扱っており、豊富な店舗網と充実したサービスメニューを有し、地域に密着した営業を展開しています。

さらに、エコリース等や物件価格に依拠したリースなど、特徴のあるサービスに加え、新たなリース分野への事業領域の拡大を図ることで、お客さまの事業拡大や効率的な業務運営にともなう設備投資ニーズなどに応えています。

■リース・割賦契約額の推移



グループ会社のご紹介

静銀経営コンサルティング株式会社

主な事業内容

- ・ M&Aコンサルティング
- ・ 事業承継支援
- ・ 経営相談(経営診断・経営計画の策定支援)
- ・ 経営改善計画策定支援
- ・ ISO認証取得の支援
- ・ 人事労務コンサルティング
- ・ 代金回収業務

M&A、事業承継、経営相談、経営改善計画策定、ISO認証取得および人事労務など、企業経営に関する幅広いコンサルティングニーズにお応えするため、実務経験豊富な専門スタッフが、静岡銀行グループをはじめ専門機関とも連携し、質の高い解決策を提供しています。

また、売掛金や会費等の各種代金を全国の金融機関から口座振替により回収するサービスなどを提供しています。

静銀ITソリューション株式会社

主な事業内容

- ・ 銀行・グループ会社システムの開発・運用
- ・ 静岡銀行グループのITに関する企画・推進
- ・ ITソリューション提供

静岡銀行グループにおけるIT提供責任部署として、銀行・グループ会社システムの開発・運用業務を担うとともに、ITに関する企画・推進を通して、ソリューション営業の強化や生産性の向上など、静岡銀行グループ各社の戦略の実現をIT面から支援しています。

また、地域のお客さまの収益性・生産性向上に資するIT化・DX支援を目的として、ITソリューションを提供します。

多様化するお客さまニーズへの対応

お客さまの抱えるさまざまな課題に対応するため、2020年度から新たに人材紹介業務を開始するなど、コンサルティングメニューの拡充に努めています。

事業承継・M&A

経営者の高齢化が進み、円滑な事業承継が社会的な課題となるなか、資産や事業の承継にかかるコンサルティングやファンドなど、静岡銀行グループの課題解決力を最大限に活用し、お客さまの事業承継を支援しています。

経営者のご意向や今後の事業展開だけでなく、家族構成など事業以外の側面についても把握し、グループ会社である静岡経営コンサルティングに加え税理士等の外部の専門家とも連携しながら親族内承継やM&Aの支援に取り組んでいます。

また、ファンドの運営を通じ、親族内外に分散した株式の集約や、株式の一時保有ニーズに対応するなど、お客さまの資本政策を支援しています。

■ M&Aコンサルティング実績 静岡経営コンサルティング株式会社との連携



※成約件数は、1つの案件について譲渡企業・譲受企業双方と契約がある場合、2件とカウント

人材ソリューション営業

静岡銀行では、2020年7月に有料職業紹介の許可を取得し、人材ソリューション営業に取り組んでいます。

お客さまの「ヒト」に関する相談を契機として、お客さまの経営課題に向き合い、さまざまなニーズに対応すべく「人材採用コンサルティング」「各種人事制度コンサルティング」など、適時適切なソリューションを提供しています。

グループが一体となって地域における人材の橋渡し役として、地域における人材の流動化、雇用機会の創出に向けた取り組みを実践することで、地域経済の活性化、地方創生の実現を目指します。



グループ会社のご紹介

静岡リース株式会社

主な事業内容

- リース・オートリース業務
- 割賦販売業務

さまざまな用途の機械・器具・諸設備をはじめ、建機・自動車などのリースから、提携による海外リース、不動産リースに至るまで、お取引先の設備導入ニーズにお応えし、事業拡大と効率的な経営をバックアップしています。

静岡ディーエム証券株式会社

主な事業内容

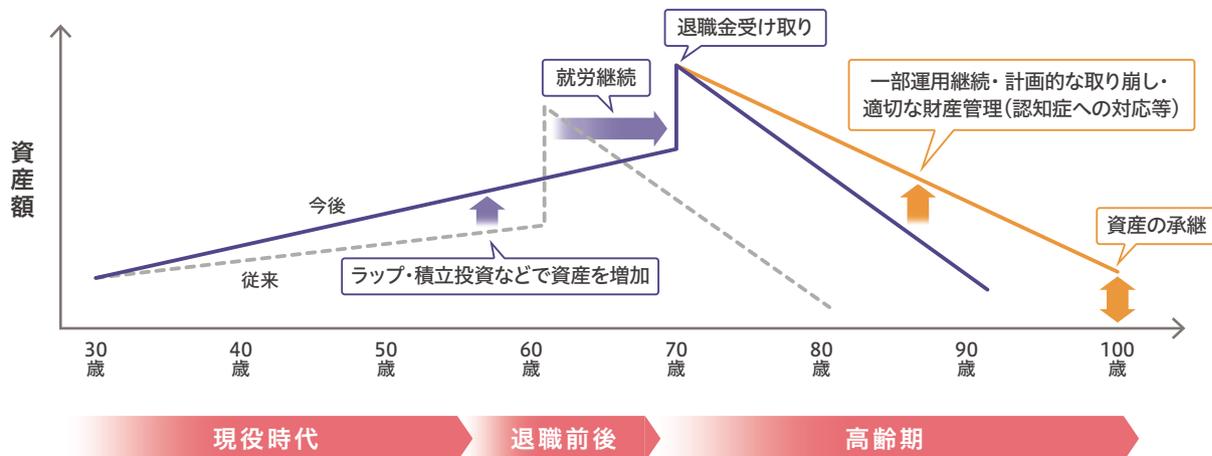
- 金融商品取引業務

企業の成長段階に応じて、新規公開会社の株式引受や公開会社のファイナンス引受など直接金融における資金調達ニーズにお応えし、地域の総合証券会社としての機能を発揮しています。

ライフプランニングのお手伝い

人生100年時代を見据え、若年層から高齢者層までのさまざまなライフイベントにおける資金ニーズに幅広くお応えするため、資産の運用・管理、資金調達に関するさまざまな商品・サービスのラインアップの充実に努め、お客さま一人ひとりのライフプランに寄り添った最適なお提案をしています。

■人生100年時代に必要な生涯資産のイメージ



静岡銀行グループのサービスメニュー	運用	手軽な資産形成 積立投信 しずぎんラップ [非対面サービス] MONEX GROUP	まとまった資金の運用 投資信託 株式・債券 [対面サービス] 静銀ティーム証券	将来への備え・子供や孫への贈与 保険	
	管理	支出入の見える化 家計簿アプリ Money Forward	家計の見直し 保険見直し、家計診断 ほけんの窓口	認知症への備え 代理出金機能付信託 「つかえて安心」 指定代理請求特約付保険	相続対策 相続相談、遺言信託、 終活の支援 <small>大塚法律事務所との連携によるサービス</small> しずぎんの遺言信託
	調達	出費に備える カードローン マイカーローン 教育ローン	安心して住宅を構える 住宅ローン リフォームローン	資産の形成 資産形成ローン アパートローン	快適なセカンドライフ リバースモーゲージ

グループ会社のご紹介

静銀ティーム証券株式会社

主な事業内容
・ 金融商品取引業務

投資信託やファンドラップ、債券、株式などの幅広い商品ラインアップや静岡銀行と連携した総合金融サービスの提供により、多様化・高度化するお客さまの資産運用ニーズにお応えしています。

店舗のご案内

静岡県内15、神奈川県内2、山梨県内1、計18の拠点を設けています。

静岡県				神奈川県
● 本店営業部	● 島田支店	● 熱海支店	● 浜松北支店	● 横浜支店
● 静岡駅南支店	● 沼津支店	● 浜松支店	● 浜松西支店	● 横浜支店小田原営業所
● 清水支店	● 富士支店	● 掛川支店	● 浜北中央支店	山梨県
● 藤枝支店	● 三島支店	● 磐田支店		● 山梨本店

遺言信託業務の取扱開始

2021年4月から、「遺言信託業務」について信託会社等にお取次ぎする従来の方式に加え、銀行本体での取扱いを開始しました。これにより、遺言書を作成されるお客さまの資産の承継に関わるさまざまな課題にワンストップで応えることが可能となりました。

静岡銀行は今後も、お客さまのもっとも身近なパートナーとして、相続に関するあらゆる課題解決に取り組みます。



住宅ローンにおける非対面取引の拡充

2020年7月に、住宅ローンのご契約に関する説明を動画で案内する「ローンスマートナビ」を導入し、時間や場所にとらわれることなく、パソコンやスマートフォンでご視聴いただけるようになりました。

また、静岡銀行本部内に設置した「ダイレクトローンセンター」では、非対面による住宅ローンの申し込みを受け付けています。2021年3月には「しずぎん電子契約サービス」を導入し、受付から契約まで、ご自宅でお手続きいただくことが可能となりました※。

※一部の書類は、郵送でのお手続きが必要となります。



TOPICS

お客さま本位の業務運営方針

静岡銀行グループでは、基本理念「地域とともに夢と豊かさを広げます。」を実践するため、2017年6月にお客さまの資産形成・運用関連業務における「お客さま本位の業務運営方針」を制定しています。2018年6月には、本業務運営方針に基づいて策定した「お客さま本位の行動計画」の取り組みの成果を確認するための指標を定めるなど、取り組み状況を公表しました。以降、毎年6月に1年間の取り組み結果を公表しています。今後も定期的にモニタリングを実施するとともに、お客さまからのご意見の分析を行い、その結果を公表していく予定です。

※「お客さま本位の業務運営方針」および「お客さま本位の行動計画」、「静岡銀行グループの取組状況」の全文は静岡銀行のホームページでご覧いただけます
※本業務運営方針の対象となるグループ会社:静岡銀行、静岡ディーエム証券

グループ会社のご紹介

静銀ディーシーカード株式会社

主な事業内容
・クレジットカード業務
・信用保証業務

三菱UFJニコス株式会社とフランチャイズ契約を結び、カード会員・加盟店の皆さまに各種クレジット機能を提供し、利用者の利便性向上と地域の消費活動の活性化に貢献しています。また、静岡銀行が発行するクレジットカードの保証業務など、静岡銀行グループのカード戦略の一翼を担っています。

静銀セゾンカード株式会社

主な事業内容
・クレジット・プリペイドカード業務
・信用保証業務

国内で初めて、銀行と流通系カード会社が共同出資して設立した会社です。地域の事業者と生活者を結ぶ「地域共通ポイントプログラム」を通じてエリアカードの普及に努め、地域経済の活性化に貢献しています。
※静銀セゾンカード株式会社は持分法適用の関連会社です

静銀信用保証株式会社

主な事業内容
・信用保証業務

住宅関連資金を中心とした消費者ローンの審査業務や保証業務を取り扱っています。また、スコアリングによる審査手法を住宅ローンに取り入れ、お客さまの住宅資金ニーズに迅速に対応しています。

静銀モーゲージサービス株式会社

主な事業内容
・銀行担保不動産の調査・評価業務
・貸出に関する集中事務業務
・債権書類の管理・保管業務

銀行担保不動産の調査・評価および債権書類の集中管理・保管ならびに融資業務センターでの融資事務の集中処理など、グループの融資関連業務を受託しています。グループの業務効率化と生産性の向上に向けた融資業務改革の一翼を担っています。

チャンネル戦略

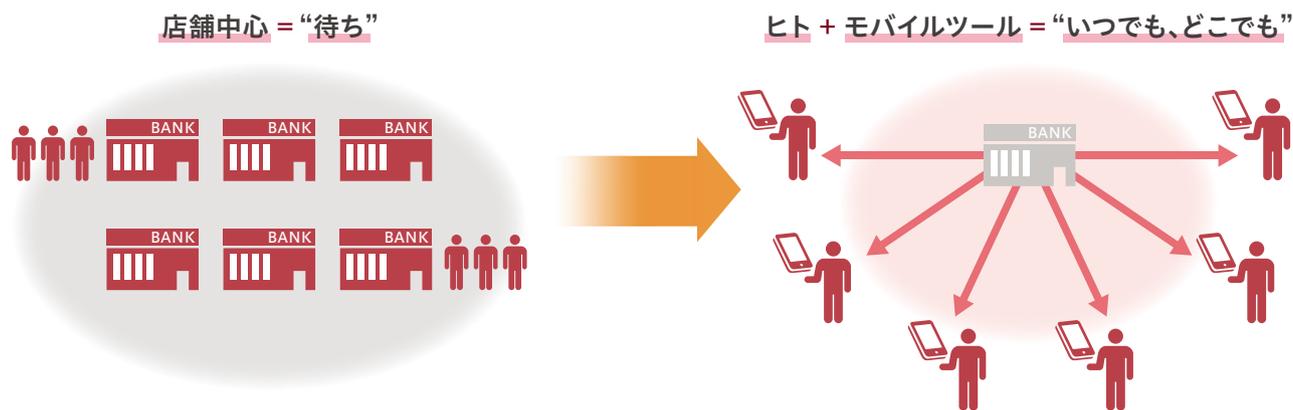
チャンネルの最適化を目指すうえで追求するのは、お客さまに、いつでも、どこでも、安心して便利にご利用いただける銀行サービスの提供です。
 静岡銀行では、店舗機能の集約や見直しに取り組む「営業体制改革」を推進するとともに、非対面チャンネルの充実を図ることで、お客さまの利便性と満足度の向上を目指しています。

時代の変化に合わせたチャンネルの最適化

お客さまのライフスタイルが変化し、モバイルアプリやインターネットバンキングの利用が高まる中、銀行店舗を「お客さまの課題を解決する場所」と位置づけ、店舗機能の見直し、店舗ネットワークの再構築に取り組むなど、コンサルティング能力の強化と経営資源の最適化を目指しています。

また、来店せずに手続きが完結できる取引の拡充や、モバイルアプリの機能向上など、非対面チャンネルにおけるお客さまの利便性向上にも取り組んでいます。

今後、DX（デジタルトランスフォーメーション）への取り組みを加速させ、「リアル」と「バーチャル」の融合を図ることで、これまでの「銀行＝店舗」から「銀行＝ヒト」への変革を通じ、時代の変化を先取りする地域金融機関を目指します。

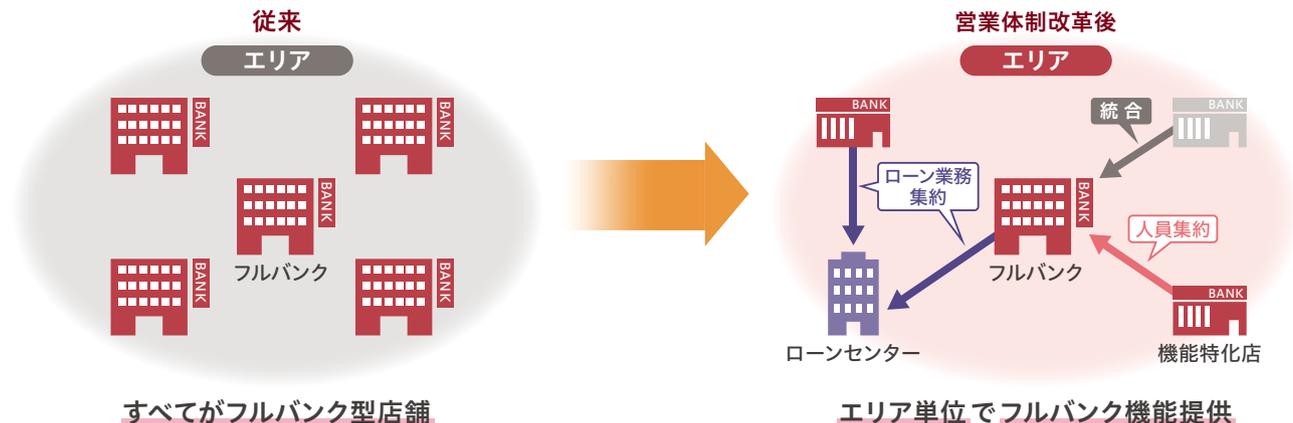


営業体制改革



ますます多様化するお客さまのニーズに的確に応えるため、人口動態や地域の特性を見極めながら、さまざまな金融機能を提供する「フルバンク型店舗」から「機能特化型店舗」への転換を進めています。また、店舗内店舗方式による店舗統合など、営業体制を再構築する「営業体制改革」を通じて、より付加価値の高いサービスの提供を目指しています。

こうした取り組みを通じて、人材の再配置によるスキル・ノウハウの共有を進めるとともに、店舗運営の効率化やローコスト運営の実現につなげています。



他金融機関との共同店舗化



他金融機関との非競争分野における協業策の1つとして、2021年2月より静岡銀行河津出張所と三島信用金庫河津支店との共同店舗運営を開始しました。河津出張所内の余剰スペースに三島信用金庫河津支店が移転し、1つの建物内で2つの金融機関が営業しています。

共同店舗の機能を最大限に活用して、地域のお客さまにより質の高いサービスの提供を目指すとともに、今後も金融機関同士の店舗網を相互に活用し、金融インフラの維持を図っていきます。



タブレット端末を活用した店頭手続きの効率化

2020年2月より、一部の店舗でタブレット端末を活用した店頭手続きの試行を開始しました。これは、新規口座開設や住所・電話番号の変更など、5つの手続きを対象とするものです。お客さまにタブレット端末を利用して申し込み情報を入力いただくことで、ペーパーレスでの手続きが可能となります。

今後も店頭手続きのデジタル化を進め、お客さまのさらなる利便性向上につなげていきます。



TOPICS

移動店舗車「しずぎんクルリア(CRUREA)」

窓口設備とATMを搭載した移動店舗車「しずぎんクルリア(CRUREA)」※は、店舗の空白地域や高齢者入居施設などを巡回しながら、店舗と同様の窓口機能を提供しています。車両には発電機や無線通信機器・衛星通信機器を搭載しており、万一自然災害が発生した場合などにも機動的に金融サービスの提供が可能です。

※「cruising real bank(巡回する窓口のある銀行)」を意味し、「くるり」「来る」といった言葉で巡回する店舗をイメージしています



基本戦略2

イノベーション戦略

イノベーション戦略では、業務そのもののやり方の変革や、新しい領域への取り組みを通じ、新たな視点で収益機会を追求します。「デジタルトランスフォーメーション」「グローバル戦略」「戦略的投資」を3つの柱として取り組みます

DX戦略

(デジタルトランスフォーメーション)

DX戦略では、これまで取り組んできた業務効率化などBPR施策を通じた生産性向上だけでなく、お客さま起点で、データやデジタル技術を起動力として、業務プロセスをゼロベースで見直します。また、業務そのもののやり方やビジネスモデルの変革を通じて、グループ全体の変革(コーポレートトランスフォーメーション)につなげていきます。

非対面チャネルの強化など、5つのテーマを重点分野として取り組みます。

データインフラ整備を通じ、営業活動の高度化・迅速化や、お客さまごとにパーソナライズされた新たな付加価値を提供する体制を築き、グループ一体となって課題解決型企業グループへの変革を目指します。

加えて、デジタル技術の急速な進展により社会や人々の行動がめまぐるしく変化するなか、地域金融機関としてそれぞれの変革の取り組みを通じて蓄積したナレッジやノウハウをお客さまに還元し、地域におけるデジタル化の進展に貢献します。

■中長期的な企業価値向上に向けた具体的な取り組みテーマ



DX戦略推進室の設置

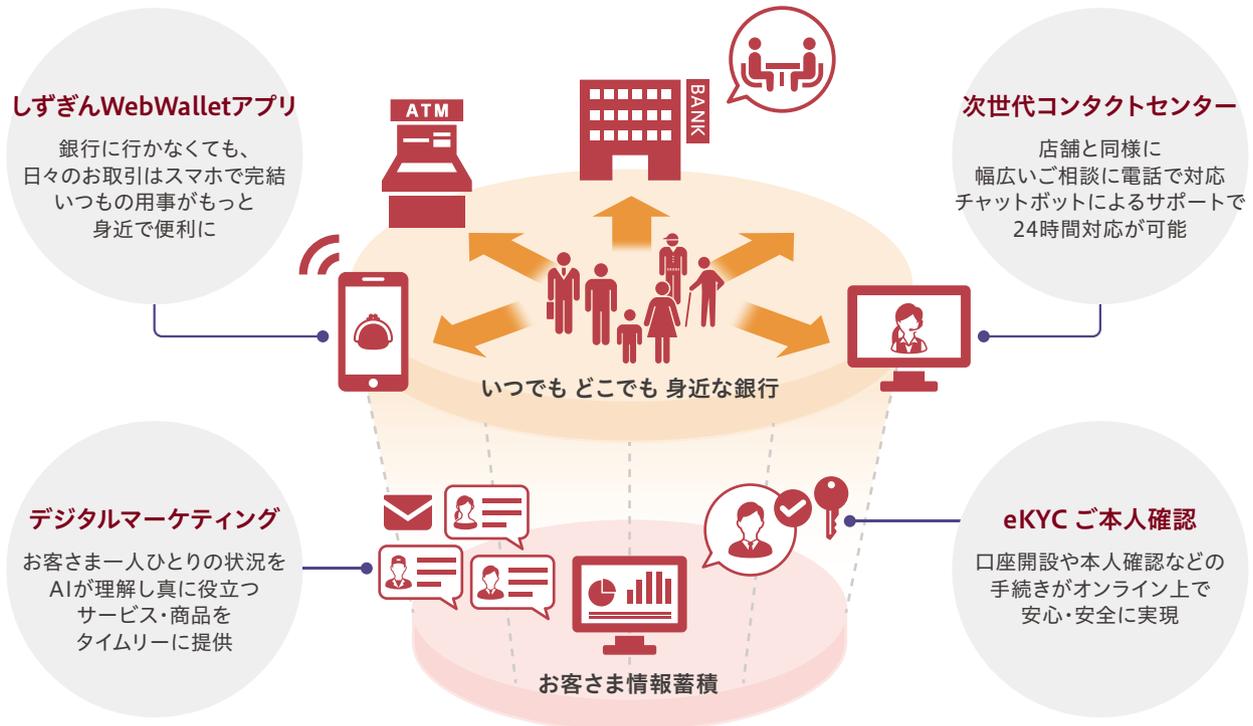
2020年6月、IT・デジタル企画グループ内にDX戦略統括室を設置し、デジタル技術等を活用したビジネスモデル・業務プロセスの変革に向けて取り組んできました。2021年6月には、こうした取り組みのさらなる強化を目的に、DX戦略統括室を経営企画部直下の組織とし、DX戦略推進室に改称するとともに

に組織体制の拡充を図りました。

デジタルトランスフォーメーションを静岡銀行グループの企業体質として根付かせるため、人材の育成などを通じて、ノウハウやスキルを積み重ねるとともに、関連する各種施策に関与・支援することで取り組みを加速します。

非対面チャネルの取り組み

コロナ禍で加速するライフスタイルの変化や、多様化するお客さまのニーズにお応えするため、非対面取引の拡充を目的に、スマホアプリのリリースなど、新たに4つの取り組みを開始しました。



しずぎんWebWalletアプリ

2020年12月1日より、インターネット支店のお客さまを対象に新しいモバイルアプリの取扱いを開始しました。モバイルアプリを通じて、いつでもどこでも幅広い年代のお客さまが金融サービスを身近にご利用いただけることを目指して取り組んでいます。

今後、一般店舗に口座をお持ちのお客さまにもアプリの提供を開始するとともに、機能の改善や追加を行い、継続的に操作性や利便性、安全性に配慮したサービスを提供していきます。

次世代コンタクトセンター

2020年10月より、店舗と同様に幅広いご相談に非対面で対応する次世代コンタクトセンターの運用を開始しました。従来の電話での対応に加え、デジタル技術を活用し、チャットなど電話以外の手段でもお客さまの課題解決をサポートします。

お客さまに非対面でも満足いただけるサービスの提供を目指し、さらなる体制整備に取り組みます。

デジタルマーケティング

お客さまの情報や特徴をAIなどのデジタル技術を活用して収集・分析して、お客さま一人ひとりに応じた商品・サービスを、最適なタイミングで自動的に提案する「マーケティングオートメーション」を導入し、Eメールでの配信を開始しました。

e-KYC

お客さまの本人確認をインターネット上で完結する、オンライン本人確認「e-KYC」を導入しました。2020年12月より住所変更、2021年4月より新規口座開設の受付において「e-KYC」の機能を活用しています。

TOPICS

次世代勘定系システムの稼働開始

2021年1月、次世代勘定系システムが稼働しました。本システムは、従来の信頼性・堅牢性を継続しながら、オープン系技術を採用することにより、最新技術を活用した金融サービスとの柔軟かつ迅速な連携を可能とします。今後も、デジタルトランスフォーメーションの土台となる本システムを通じて、より安心・安全なサービスの提供に努めるとともに、スマホ金融サービスの拡充や外部クラウドサービスの活用など、お客さまのニーズに応じた先進的で付加価値の高い商品・サービスの提供や、営業体制の変革・営業チャネル拡充等にも積極的に取り組みます。

グローバル戦略

海外進出を検討されている、またはすでに海外で事業を展開されているお客さまのさまざまなご相談に、国内外を問わず幅広くお応えするサポート体制を構築しています。

静岡銀行グループの海外ネットワークを活用し、グローバル市場の成長機会の取り込みと、お客さまへの情報発信の強化を図ります。

国内におけるサポート体制

海外進出、海外事業展開支援に関する企画・統括を担う国際営業部には、海外駐在経験をもつ従業員を中心とした外為ソリューション担当を設置しています。

外為ソリューション担当は、国内営業店と連携しながら、海外の投資環境に関する情報提供や、販路開拓支援、海外事業に関する資金調達など、さまざまなニーズにお応えしています。また、海外に初めて進出されるお客さまには、日本人駐在員の生活・住居・教育など、金融面に限らず幅広い情報提供を行っています。

海外におけるサポート体制

お客さまの海外ビジネスを現地で支援するため、静岡銀行グループは米国に2拠点（ロスアンゼルス・ニューヨーク）、欧州に1拠点（ブラッセル）、アジアに3拠点（香港・シンガポール・上海）、合計6つの海外拠点を有しています。

また、成長を続けるアジアにおいては、独自の拠点に加え、現地の金融機関との業務提携を通じて全域をカバーするネットワークを構築し、海外進出から現地での事業展開まで、ハンズオンによる支援に取り組んでいます。

特に多くのお客さまが進出されているタイ・ベトナム・インドネシアには静岡銀行の行員を派遣し、現地での事業展開に

海外ビジネスサポートメニュー

海外進出・事業全般に関するご相談など

海外進出、海外取引、海外投資など多様化するお客さまのニーズに対して、最新の情報ときめ細かなサービスを提供します。

貿易（輸出・輸入）取引支援

豊富な取引実績と海外ネットワークを活用し、お客さまの貿易取引をサポートします。

資金調達に関するサービス

お取引店からのクロスボーダーローンや、提携金融機関へのスタンドバイ信用状差入れによる現地通貨建融資など、さまざまなスキームでお客さまの現地法人の資金調達のご相談にお応えします。

その他海外向け送金や為替リスクヘッジなど外国為替に関するご案内

関する積極的なサポートを行うほか、現地のお客さま同士の交流や情報交換の場として「静友会（静岡銀行のお取引先の会）」を開催しています。

■上海ビジネス交流会



2019年9月6日 実務セミナーの様子

■インドネシア静友会



2019年9月9日 セミナーの様子

TOPICS

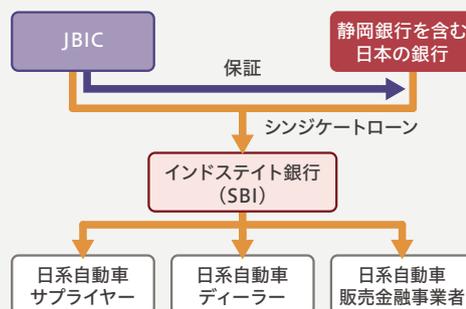
インドステイト銀行（State Bank of India〈略称：SBI〉）向けシンジケートローンに参加

株式会社国際協力銀行（JBIC）が組成するシンジケートローン2件に参加しました（2020年10月総額1,000百万米ドル、2021年3月総額1,000百万米ドル）。

本資金は、コロナ禍からの回復を目指すインド自動車業界において、日系自動車メーカーのサプライチェーンを構成する事業者の資金需要に対応するために、SBIが融資する際の原資となります。

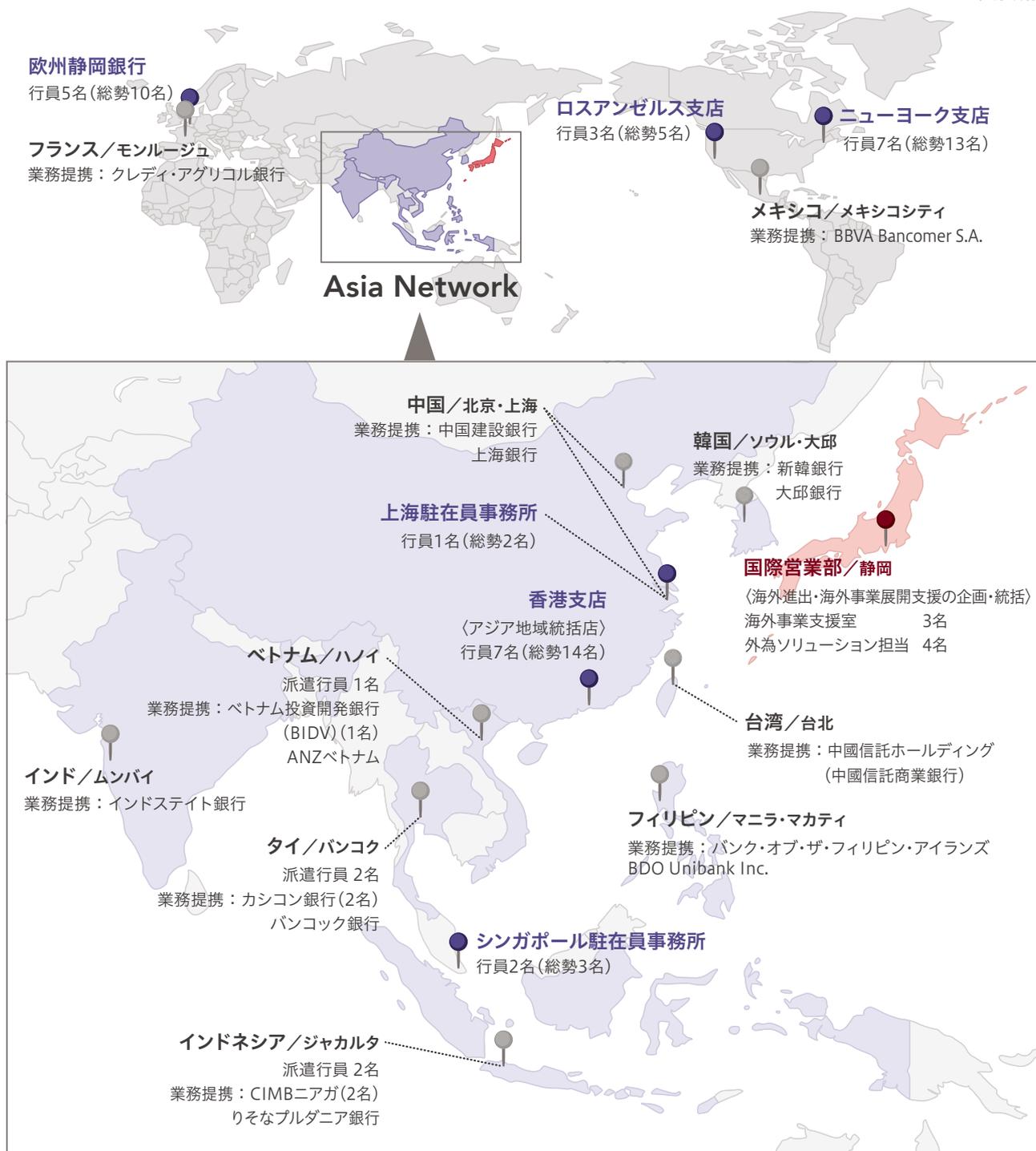
インドの自動車業界には静岡県内の自動車関連企業が多く進出しており、今後も海外展開における重要な市場とされています。本資金を通じて、日系自動車メーカーの競争力の維持・向上を支援しています。

■スキーム図



静岡銀行グループの海外ネットワーク(海外6拠点、16提携金融機関)

2021年7月1日現在



グループ会社のご紹介

欧州静岡銀行

- 主な事業内容**
- ・ 銀行業務
 - ・ 金融商品取引業務

静岡銀行グループ唯一の海外現地法人営業拠点として、欧州の日系企業向けの融資や預金取引をはじめ、有価証券の引受・販売等を行っています。
また、欧州の金融・経済情報収集と国内取引先への還元などを通じて、お取引先企業の国際化ニーズにお応えしています。

戦略的投資

新たな付加価値の創出に向けた取り組みとして、2014年マネックスグループとの資本業務提携以降、異業種企業との連携に積極的に取り組んできました。先端テクノロジーを有するスタートアップ企業との連携を進めるべく、ベンチャーファンドに出資し、さまざまな分野の先端企業とのネットワークを構築しています。

異業種連携

静岡銀行グループでは、新たなビジネスモデルの構築を起点とした持続的成長を実現することを目的に、マネックスグループをはじめ、マネーフォワードやほけんの窓口、アルヒなど、異業種企業との連携に取り組んでいます。

2020年度には、住宅ローンなどの信用保証業務を行う静岡信用保証が、auじぶん銀行と債務保証契約を締結し、auじぶん銀行が提供する住宅ローンを保証する取り組みを開始しました。

異業種企業との協業は、従来の銀行業務の延長線上にはない新たな付加価値を生み出す取り組みです。今後も、中長期的な経営戦略のなかでどのような貢献が期待できるのかという視点を持ちながら、積極的に推進していきます。

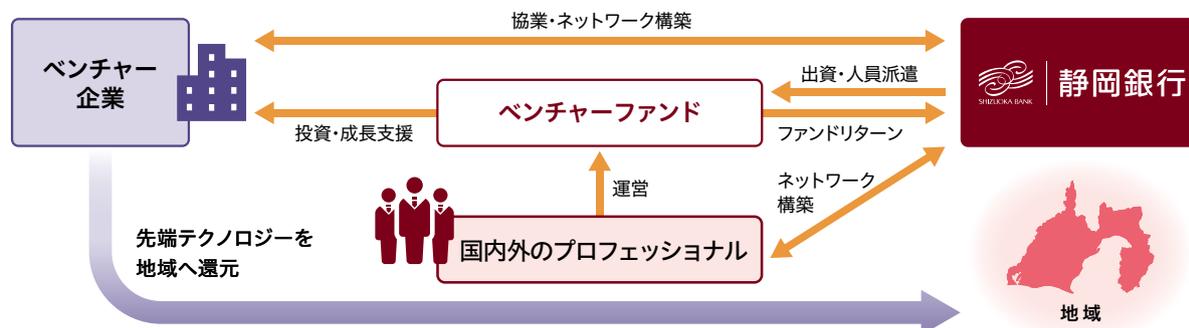


ファンド出資を通じたベンチャー企業とのネットワーク構築

地域とともに持続的な成長を遂げるためには、地域の産業を守るだけでなく、新たなビジネスを創出する取り組みが必要となります。そのために、静岡銀行グループではベンチャーファンドへの出資や従業員の派遣等を通じて、ベンチャー企業とのネットワーク構築を図り、地域に先端テクノロジーを還元し、新たなビジネスを創出するエコシステムの構築を目指しています。

これまで、累計10のファンドに合計62億円の出資を行い、ベンチャー企業268社への投資を実施しました。これらのベンチャー企業とのネットワークを活用して新たなビジネスの開拓に取り組むとともに、TECH BEAT Shizuokaなどの活動を通じて、地域とベンチャー企業をつなげる取り組みを行ってきました。

2021年6月には、新たな組織として「ベンチャービジネスプロジェクトチーム」を設置し、ベンチャービジネスの事業化に向けた体制を強化しました。今後も、次の時代を担うベンチャー企業や地域・お客さまとのネットワークを発展させ、新たな協業やイノベーションを生み出すことで、地域経済の活性化を支援していきます。



基本戦略3

ビジネスポートフォリオ戦略

お客さまの高度化する経営課題にグループ体となって対応するため、「人財戦略」「市場・東京営業戦略」「アセットアロケーション」に基づき、「グループ全体最適」となるよう経営資源やリスク資本の配賦を行い、将来のグループ収益を支える新たな取引・資産の積み上げを図ります。

人財戦略

人財戦略では、グループ従業員の能力が最大限発揮され、適正に評価される企業風土へ変革するための評価体系の見直しや人事諸制度の改定に加えて、各戦略で着実に成果を上げるため、人員の捻出と再配置、外部プロ人財の活用に取り組みます。

グループ会社間人事交流制度

第14次中期経営計画で掲げる「課題解決型企業グループへの変革」に向けて、グループ会社間の連携を高めることで、グループの機能を最大限発揮するため、相互の人事交流に取り組んでいます。

2020年度は100名規模のグループ会社間人事交流を実施し、グループ内人財の流動化を加速させています。



PICK UP

2

人事制度改定



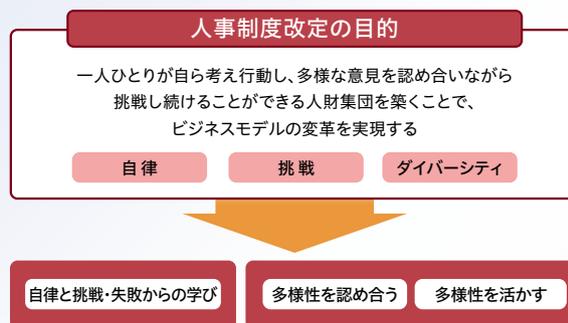
人事制度改定の目的

社会構造の変化やテクノロジーの進展にともない、お客さまのニーズや価値観の多様化が進むなか、地域金融機関に求められる役割も大きく変化しています。

こうしたなか、時代の変化にいち早く適応し、グループの基本理念「地域とともに夢と豊かさを広げます。」の体現を通じて、総合金融グループとして地域とともに持続的な成長を続けることを目指し、従業員一人ひとりが自ら考え、多様な意見を認め合いながら挑戦し続けることができる組織風土を醸成するために、約20年ぶりに人事制度を全面改定します。

人事制度改定の概要

加速する環境変化にいち早く適応する組織を目指し、一人ひとりが自ら考えて行動し、多様な意見を認め合いながら挑戦し続ける人財集団を築くため、自律・挑戦・ダイバーシティをキーワードとして、「自律と挑戦・失敗からの学び」「多様性を認め合う」「多様性を活かす」組織風土の醸成に取り組みます。



自律と挑戦・失敗からの学び

地域金融機関に求められる役割が大きく変化するなかにあつては、ビジネスモデルを変革し、時代の変化にいち早く適応することが重要となります。静岡銀行では自律的な変革への挑戦を目指し、意識・考え方・行動を変えるためのツールとして2021年4月からOKRを正式導入しました。

また、組織の活発な意見交換や迅速な意思決定を図るため階層のフラット化を進めるほか、多様な働き方を通じた従業員の自己実現の支援や組織として多様な意見を創出するため、副業・兼業の拡大に加え、新たなキャリアートを新設しました。

多様性を認め合う風土の醸成

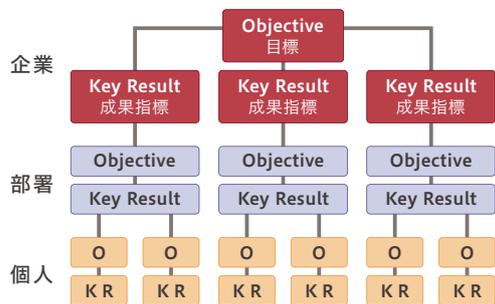
従業員それぞれが持つ価値観を認め合い個性を掛け合わせることで、これまでにない発想や新たな感覚を生み出すことを目指し、多様な働き方を可能とする「ワークスタイル・イノベーション」に取り組んでいます。

具体的には、2019年8月から、ビジネスシーンに応じた服装を一人ひとりが主体的に選択できる「ドレスセレクト

? OKRとは?

一人ひとりの想い (Will) と組織のビジョンを明確にし、行動や努力のベクトルを合わせることで最大のインパクトを生む制度です。

目指す状態や姿 (Objective) を掲げ、その実現のために定量的な目標 (Key Result) を定めることにより「定量的な目標をなぜやるのか」という目的が明確になります。



制度」を導入しました。2021年4月からは、ライフスタイルや価値観に合わせて働くことができる「フルフレックスタイム制」の導入や、育児や介護だけでなく、不妊治療やビジネススクールでの学び直しのための短時間勤務措置や休職制度等を拡充しました。

ワークスタイルイノベーション等で実施した主な項目

- シーンに合わせたドレスセレクト制度の導入
- 在宅勤務の対象者拡大 (全従業員)
- サテライトオフィスの増設
- グループ内外における副業の推進
- フルフレックスタイム制の導入 (全従業員)
- 海外赴任に伴う配偶者休職制度の新設
- 不妊治療・学び直し等のための休職・制限勤務措置制度の拡充

多様性を活かす取り組み

既存業務のノウハウの伝承や、人財スキルの底上げを目的として、ベテラン人財の活躍機会の拡大を推進しています。また、これまでにない知見・経験を有する人財を積極的に採用するため、他社からの副業の受け入れや、専門性の高いプロ人財の採用のほか、アスリート採用、28年ぶりの高卒採用の再開など、採用チャネルの多様化にも取り組んでいます。





人財の多様化に向けた取り組み

人財の多様化に向けた取り組みとして、従来からの異業種企業・地域企業派遣のほか、2020年度からは新たに副業・兼業制度を開始したことに加え、スポーツ&アート採用等、採用チャネルを拡大しています。

異業種企業への派遣

■ マネーフォワード

Fintechを活用した新しい金融サービスが求められるなか、デジタル分野に関する知識を身につけ、理解を深めたいという思いから行外派遣に挑戦しました。派遣期間中は、金融系アプリサービスの企画や運営、改修などに携わらせてもらいました。

現在は、事業戦略ALMグループに所属し、異業種企業との連携を拡大させながら銀行経営を変革する新たなビジネスの創出に取り組んでいます。今後は、こうした取り組みを通じて、地域産業の創出や地域の魅力向上に貢献できる企画を実現させたいと思います。



渥美 加奈絵さん

■ マネックスグループ

マネックスグループでは、ブロックチェーンを含む最先端技術を有するスタートアップ企業の投資先管理や新規事業の立ち上げを担当し、さまざまな分野にふれて学ぶことができました。

現在は、こうした経験を生かして、DX戦略推進室でテクノロジーを活用した銀行のあり方や地域の未来のリデザインに取り組んでいます。これからも、お客様の利便性向上を追求したサービスの提供に努めるとともに、DXによる新たな価値の創造にチャレンジしていきたいです。



原田 健希さん

地域企業への派遣

■ イハラ製作所

派遣された当初は「品質マネジメントシステム」の運用支援を担当し、現在は、鑄造工場で生産管理業務に携わっています。あらためて銀行を外から見ると、業務規程や情報セキュリティがしっかり整備されていることがお客様の信頼につながっていることに気づきました。ただその一方で、閉鎖的な印象をもたれることもあると思いますので、何ごともバランスが大切だと感じています。今後は、ここで学んだことを活かして、お取引先企業のことを深く理解できるよう、適時適切な支援を心がけていきたいと思います。



野中 滋さん

■ 焼津水産化学工業

2年間の地域企業への派遣では、経営企画部でコンプライアンス体制の再構築や企業倫理規範の見直しなどを担当しました。こうした業務を通じて感じたのは、地域のお客さまの潜在的なニーズが多岐にわたるなか、地域金融機関には、より一層寄り添った「コンサルティング営業」が求められているということでした。今後も、お客さまのニーズを想定しながら幅広いソリューションを提供することで、地域とお客さまとの架け橋となる銀行員を目指していきたいです。



足野 千愛さん

副業・兼業

■ メルカリ

2020年3月より、副業人材第1号として経営管理部に配属され、人事制度改革に携わりました。その後、2021年4月に経営企画部に異動し、新規事業の企画立案に従事しています。

私自身、生活者の立場から、この10年20年の間で銀行に求めるものが変化していると感じています。これからも多様な視点を大切にして、静岡銀行グループが新たな価値を創出するチャレンジをいっしょに楽しんでいけたらと思います。



池田 早紀さん

海外MBA

■ ミシガン大学経営大学院

現在、ミシガン大学経営大学院で、統計学・組織論等の基礎知識に加えて、国際金融法やアライアンス戦略など、幅広い分野を学んでいます。また、現地企業で2カ月間にわたってコンサルティング業務を経験できたことで、海外企業でも働く自信ができましたし、仕事に対する積極的な姿勢は、国や文化を問わず評価されることを実感しています。今後は、MBA留学で得た知識と経験を活かして、経営戦略の立案に携わりたいと考えています。



松下 喜洋さん

採用チャネルの拡大

■ スポーツ&アート採用

現在、浜松営業部に所属し、窓口業務などを担当しています。ふだんはバレーの活動を優先しつつ、銀行業務の習得に励んでいます。職場の皆さんは、スポーツと仕事の両立に取り組む私を温かく迎えてくれ、業務をていねいに教えてくれたり、試合会場に足を運んでくれます。

こうした恵まれた環境で働けることに感謝しながら、これからも、地域の皆さんに静岡銀行の良さやスポーツの魅力などを積極的に発信していきたいです。



中道 香名子さん

■ 高卒採用

仕事をしながら大学に進学できること。そして、将来は地域経済の活性化に貢献できる人財になりたいという思いから入行しました。現在は、本店営業部でオペレーション業務に従事しています。仕事と大学の勉強の両立はとても大変ですが、周囲の皆さんにフォローいただきながら、日々成長を実感することができます。これからは、大学での勉強も活かしながら、未経験の業務にもチャレンジして、「信頼される銀行員」を目指してがんばりたいです。



高橋 暖人さん

10年戦略 地域プロデュース戦略

10年ビジョン「地域の未来にコミットし、地域の成長をプロデュースする企業グループ」の実現に向けて、地域の産業創出や魅力向上など、さまざまな課題解決に中長期的に取り組む活動を「地域プロデュース(戦略)」と位置付けています。また、グループや協業先とのネットワークにより、お客さまの多様なニーズに解決策を提供する「地域プラットフォーム」と、地域の技術革新や産業構造の変革を促す「地域イノベーション」を併進して取り組んでいます。

地域とのリレーション強化やベンチャー企業等との新たなネットワーク構築を通じて、地域が抱える課題を解決する新たな共創型ビジネス(地域商社等)を生み出し、地域と静岡銀行グループの持続的な成長を目指しています。

■グループのネットワークや知見の活用による地域の課題解決に向けた取り組み

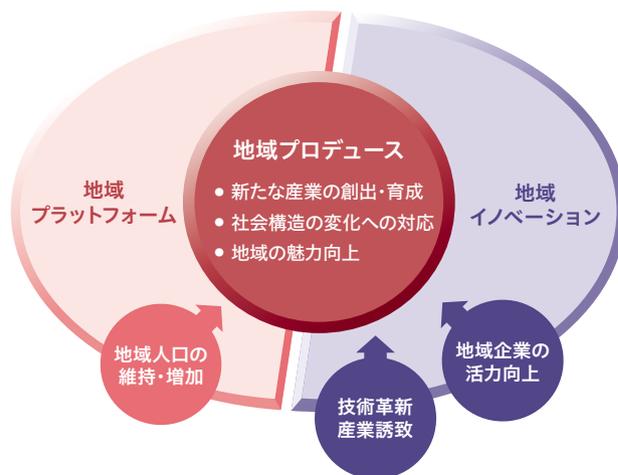
■非金融分野のソリューション強化

- 地域商社事業
- 相続プラットフォーム等

■異業種連携で培われたネットワーク活用

▶有力起業家・投資家との協業を通じたベンチャービジネス参入

- 地域のイノベーション促進
- ベンチャー投資
- 社内起業促進



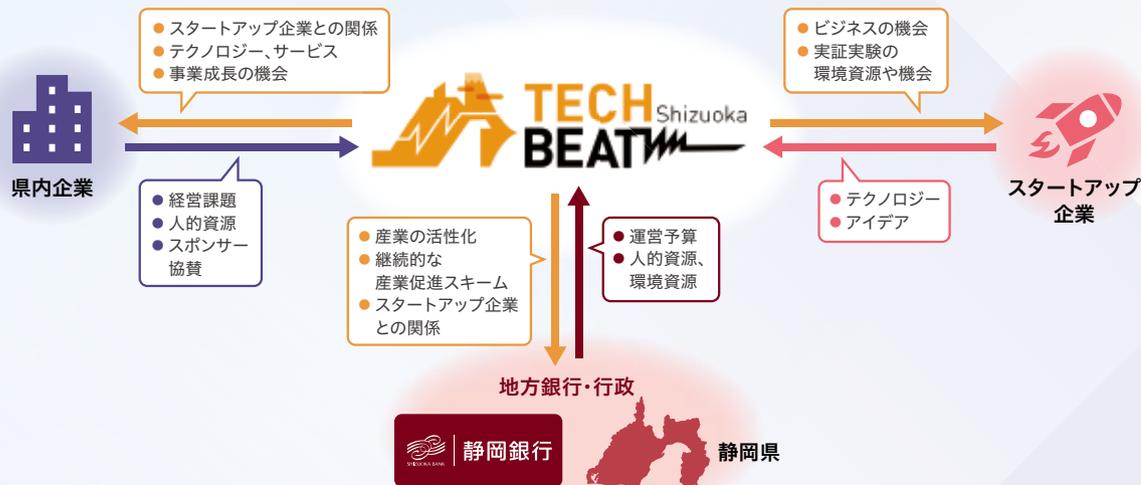
PICK UP

3

TECH BEAT Shizuoka

「TECH BEAT Shizuoka」は、静岡県・静岡銀行が事務局となり、県内産業をけん引する経済団体を構成委員とした「TECH BEAT Shizuoka実行委員会」が実施する、静岡県内事業者と先端技術を持つスタートアップ企業との協業を通じて県内の産業活性化や新たなビジネスの創出を図るオープンイノベーションプログラムです。

静岡県内事業者にスタートアップ企業との出会いを通じた課題解決の場を提供するため、個別商談会や先端技術に関する各種セミナーなどビジネスマッチングイベントを開催するほか、来場者参加型のオンラインビジネスプラットフォームの運営に関与しています。



開催実績

全産業を対象とする「TECH BEAT Shizuoka」に加え、静岡県が推進する産学官金によるオープンイノベーションの取組みと連動し、農業分野に特化した「TECH BEAT Shizuoka for Agri」、医療・健康産業分野に特化した「TECH BEAT Shizuoka for Medical Startups」を開催。これまで計5回開催し、参加（視聴）者数約2万人、商談件数約940件と高い関心を集めています。



2019年7月に第1回を開催。首都圏などから先端テクノロジーをもつ企業がブースを出展し、各社の技術や製品、サービスの特徴をPRするとともに、個別商談スペースでは活発な商談が行われました。2020年7月の第2回はオンラインにて開催しました。



TECH BEAT Shizuoka アワード

2019年7月に実施した「第1回TECH BEAT Shizuoka」に関連した440件の商談のなかから優れた協業事例を表彰
静岡県知事賞：丸山製茶×LOAD&ROAD
実行委員会委員長賞：江崎新聞店×Bitkey
特別賞：スクロール×スペースリー



第1回開催

【開催日】2019年7月24～25日
【会場】グランシップ(静岡市)
【来場者数】3,300名
【商談件数】440件

第2回開催

【開催日】2020年7月15～16日
【参加登録者数】2,798名
【総視聴回数】12,346回(アーカイブ配信含む)
【商談件数】320件



TECH BEAT Shizuoka for Agri

スマート農業をテーマに、首都圏のスタートアップ企業と静岡県内の事業者をつなぐ商談会。2020年3月の第1回、2021年2月の第2回、いずれもオンラインにて開催。



第1回開催

【開催日】2020年3月25日
【参加登録者数】1,005名
【総視聴回数】1,685回
(アーカイブ配信含む)
【商談件数】90件



第2回開催

【開催日】2021年2月24日
【参加登録者数】722名
【総視聴回数】2,034回
(アーカイブ配信含む)
【商談件数】79件

TECH BEAT Shizuoka for Medical Startups

医療・健康分野をテーマに、首都圏のスタートアップ企業と静岡県内の事業者をつなぐ商談会。2020年11月に第1回をオンラインにて開催。



【開催日】2020年11月25日
【参加登録者数】809名
【総視聴回数】2,815回(アーカイブ配信含む)
【商談件数】14件



地域活性化に向けた取り組み

個別商談会の開催

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、大規模商談会の中止や個別の営業活動が制限されるなかで、山梨中央銀行と連携し、オンラインを活用した個別の商談会を開催しています。

開催にあたっては、バイヤー側のニーズを踏まえた商談を設定することで成約率の向上を図っており、参加者へのアンケートでは、

9割以上が商談成約または商談継続となるなど、質の高い販路拡大機会を提供し、お客さまの販路拡大を支援しています。

静岡・山梨アライアンスの締結以降、2021年6月までに計5回の個別商談会を開催しています。

第8回「しずぎん起業家大賞」

地域経済の活性化や雇用の拡大につながる新規創業者や革新的事業に取り組む事業者を応援する「しずぎん起業家大賞」を開催しています。

2020年度は、「コロナに打ち勝つ！～新常态（ニューノーマル）時代の事業創出～」をテーマに、創業準備段階から創業5年までの「創業部門」、創業5年超の「新規事業部門」の2部門に分けてビジネスプランを募集しました。

応募総数110件の中から、最優秀賞1先、部門別優秀賞2先、特別賞4先の合計7先を決定し、2021年4月に表彰式を行いました。

静岡銀行では、受賞者のみならずすべての応募者の事業プラン実現に向け、グループ全体でさまざまな側面からバックアップしていきます。

■第8回「しずぎん起業家大賞」の応募数

部門	応募数(総数110)
創業部門(創業準備段階から創業5年まで)	49先
新規事業部門(創業5年超)	61先



最優秀賞

ジーニアルライト(株)(浜松市)

【事業計画】

ウイルス迅速検査機器の製品化

【受賞理由】

製品発売後のニーズは極めて高いと思われ、光利用、医療分野はもとより、他分野での利活用なども大いに期待できる

部門別優秀賞

新規事業部門

●(株)エイディーディー(沼津市)

創業部門

●西伊豆産地直売企業組合(西伊豆町)

学生アイデア賞

●Dropy(株)(大阪市)

コロナ対策アイデア賞

●(株)イー・ステック(沼津市)

DX賞

●(有)クロマニオン(浜松市)

地方移住賞

●青山沙織氏(沼津市)

しずぎんアイデアコンペティション「ジョイントLAB(ラボ).」の実施

静岡銀行と地域企業や団体が連携して新たな事業に取り組むことで、地域経済の活性化に努めるとともに、地域の持続的な成長を目指す、しずぎんアイデアコンペティション「ジョイントLAB.」を実施しました。

「地域(まち)づくり」「関係人口(ひと)増加」「産業(しごと)活性化」を目指した連携事業アイデアを広く募集し、43件の応募のなかから、3件を決定しました。

現在、3先の連携事業者とは、新たな連携ビジネスの展開に向けて具体的な検討を進めています。



■連携事業アイデア

事業者名	事業計画名
静岡県女性経営者団体 A・NE・GO(アネゴ)	静岡県の女性事業承継者支援のための女性経営者団体「A・NE・GO(Assist NExt GO)」の活動
(株)世界市場	農産物輸出専用サプライチェーン構築計画
松崎町地域おこし協力隊 篠沢亜美氏	松崎アーカイブ(MATSUZAKI ARCHIVE)

次世代経営者塾 「Shizuginship」

次世代経営者塾「Shizuginship」は、次世代を担う経営者・後継者の皆さまに“研鑽”と“交流”の「場」を提供する会員制サービスとして、2007年4月に発足しました。

セミナー、ゼミナール、視察など各種イベントを開催しているほか、会員専用ホームページを通じてさまざまな情報を提供するなど、会員の皆さまの事業発展に向けた活動を展開しています。

会員数	活動実績
726社 1,074名 (2021年3月末現在)	● 全体フォーラム 1回 ● セミナー(講演会) 20回 ● ゼミナール(勉強会) 18回 ● 特別企画 アオハルし放題 1講座6回
参加者数	
2020年度は45回のイベントを開催、のべ1,587名の会員が参加	

2020年度の主な活動

全体フォーラム



テーマ 両利きの経営でイノベーションを起こす！

講師 早稲田大学大学院教授 入山 章栄 氏
シンクタンク・ソフィアバンク代表/静岡銀行 社外取締役 藤沢 久美 氏

セミナー

各界の第一人者による講演会 ～企業経営に直結するテーマを中心に学ぶ場～

テーマ メルカリ経営者のGo Boldな経営哲学とは

講師 株式会社メルカリ 取締役 President(会長) 小泉 文明 氏



テーマ 挫折こそ人生において最高の学び

講師 バドミントン 元日本代表選手 潮田 玲子 氏



特別企画

静岡魅力探究プログラム「アオハルし放題」

高校生とShizuginship会員、行員がチームを組み共通のミッションに取り組み



ゼミナール

テーマに沿って講師と双方向で深く学ぶ勉強会

- CS・コミュニケーション
- リーダーシップ・マネジメント
- 営業力向上・合意形成
- マーケティング・ブランディング
- プレゼンテーション・ファシリテーション
- 経営戦略

etc

