第1次中期経営計画 [期間2023～2027年度]

クロスオーバー
Xover ー新時代を拓く

第1次中期経営計画「Xover ～新時代を拓く」は、将来めざすべき未来像を描き、
それを実現するための計画をバックキャスト思考で策定しました。
持株会社体制で臨むはじめての計画として、
すべてのステークホルダーと新たな価値を共創しながら、不確実な時代に未来を切り拓き、
豊かで持続可能な地域社会の実現をめざします。

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

中計ビジョン

未来へつなぐ新たな価値を創造する課題解決型企業グループ

持株会社体制への移行を契機に、総合金融グループとしての機能をさらに高め、
地域やお客さまが抱える課題を解決する力に磨きをかけ、新たな価値を創造していく

2030年にめざす状態

しずおかFGのマテリアリティ

社会
- 人口減少・少子高齢化への対応
- 地域社会の健全な成長

経済
- 産業発展と金融イノベーション
- デジタル社会の形成

環境
- 環境と経済が両立した社会の充実

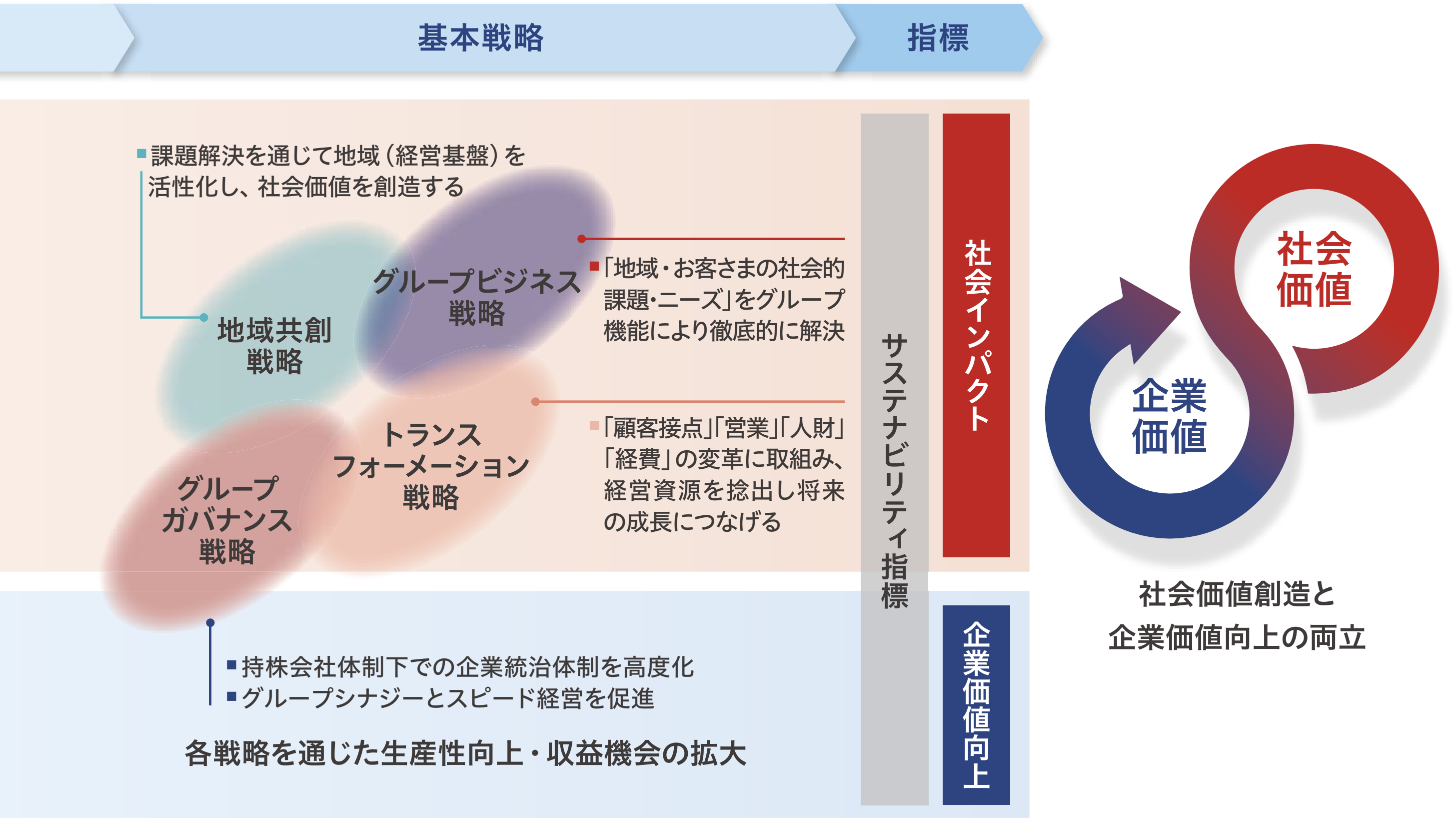
役職員
- 人的資本経営の実践

株主
- 企業価値の向上

サステナビリティ指標

区分			指標	2027年度目標
社会価値創造	社会インパクト指標	めざす指標	▪静岡県内人口の社会増減率	≫ 継続的に**増加**
			▪静岡県内実質総生産（GDP）	≫ **持続的発展**
			▪静岡県内の温室効果ガス排出量削減率	≫ 2013年度比▲**46%**（2030年度）
企業価値向上	財務目標 収益性	コミットする指標	▪連結経常利益	≫ **900億円**以上
			▪連結ROE	≫ **6%**程度
	財務目標 効率性		▪連結OHR	≫ **55%**程度
	財務目標 健全性		▪連結CET1比率※1	≫ **13%**以上
	エンゲージメント指標		▪お客さまの**グループ取引満足度**※2	≫ 前年度比**プラス**
			▪グループ役職員の**エンゲージメント**※3	≫ **4.0**以上
			▪**カーボンニュートラル**（Scope1、2）	≫ **達成**（2030年度）

※1：バーゼルIII最終化ベース
※2：お客さまアンケートにより「NPS」で計測。NPS…Net Promoter Score 家族や友人、周りに商品やサービス、企業そのものをすすめたいと思う度合、推奨度
※3：「仕事での充実感」「仕事への適応感」「職場への満足感」「上司への満足感」「会社へのロイヤルティ」の5要素の平均を総合満足度として捉え計測（1～5で評価）



地域共創戦略 × グループビジネス戦略

地域共創戦略

しずおかFGだけでは解決できない地域・産業の課題に対し、
ステークホルダーの皆さまと連携して、中長期的に解決を図る

地域の課題にあわせてプラットフォームを形成し、地域の活性化を実現

人口減少　デジタル化　脱炭素

しずおかFG

コーディネート力(信頼)、ネットワーク、資金力、人財を活用し、自治体や異業種企業等と連携したプラットフォームを形成

etc…

グループビジネス戦略

お客さまの課題に対し、ソリューションメニューの提供や
専門性の発揮により、スピード感を持って解決を図る

事業領域を「深く」「大きく」「新しく」し、地域・お客さまの社会的課題・ニーズを徹底的に解決

深く　既存ビジネスの深掘り

地域・分野ごとに、採算性と市場性を踏まえた経営資源配分により収益性を高める

大きく　既存事業領域の拡大

協業・連携等を通じて、マーケット開拓とサービス拡充を図り、事業領域を拡大する

各地域毎の特色や顧客特性、マーケットに合わせ戦略を推進する

●地域別に重点戦略を策定

静岡銀行
西部カンパニー長
専務執行役員
伊藤 徳直

静岡銀行
中部カンパニー長
常務執行役員
村山 栄之

静岡銀行
東部カンパニー長
常務執行役員
石井 英司

静岡県内
・全方位の支援、事業展開

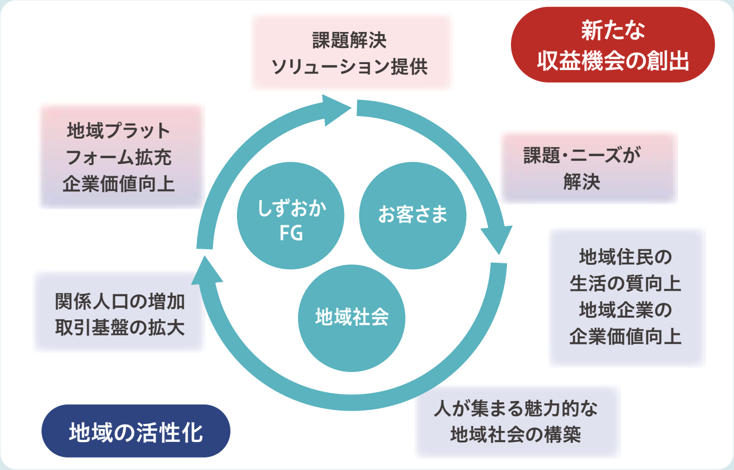
愛　知
・産業変革支援
・ライフプランビジネス

大　阪
・大規模、高収益案件を追求

TOPICS 地域共創戦略担当部長の配置
～地域共創戦略の実現に向けた体制強化～

地域の実情に合わせ、従来以上に地域と連携を深めながら、推進体制を強化するため、新たに静岡県内の3つの地区カンパニー（東部、中部、西部）に地域共創戦略の責任者として「地域共創戦略担当部長」を配置しました。

地域エコシステム（循環型地域経済モデル）



プラットフォームの形成により発生したビジネスチャンスを**グループビジネス戦略**で展開

営業活動で把握した単独では解決できない課題・ニーズを**地域共創戦略**により解決

新しく　**新事業分野への挑戦**

地域の持続可能性に資する事業について、金融ビジネスにとらわれない事業、前例のない事業に挑戦する

静岡銀行
首都圏カンパニー長
常務執行役員
那須田 博久

神奈川（県西）
・全方位の支援、事業展開

神奈川（県西以外）、西東京
・不動産を中心とした
　ライフプランビジネス

東　京
・大規模、高収益案件を追求

コーポレートニーズへの対応
P35

ライフプランニングのお手伝い
P37

海外ビジネス支援
P39

地域の産業創出・キャッシュレス
P40

異業種連携・ベンチャー企業の支援
P41

アライアンス
P43

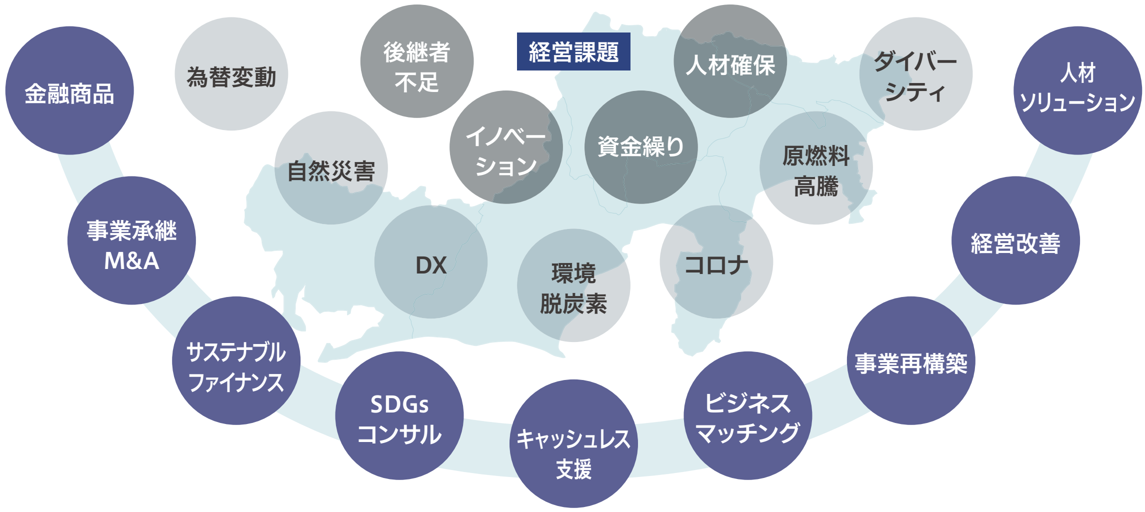
新事業分野
P45

コーポレートニーズへの対応

コロナ禍の影響が和らぐ一方、原燃料高や人手不足、脱炭素化などお客さまの経営課題が複雑化するなか、お客さまの伴走者として、さまざまな課題解決に取組むことで、お客さまの企業価値向上を実現し、地域の持続的発展に貢献してまいります。

グループで提供する経営課題解決に向けた支援メニュー

多様化・複雑化するお取引先の経営課題に対応するメニューをグループ一体となり提供することで、地域・お客さまの持続的な成長を支援します。



お客さまの経営課題解決を支援する伴走支援体制

静岡銀行 / 静銀経営コンサルティング / 静銀リース / 静岡キャピタル / 静銀ティーエム証券 / SFGマーケティング / 静銀ITソリューション / 静銀ディーシーカード※ / 静銀セゾンカード / 欧州静岡銀行 / マネックスグループ / コモンズ投信 / ティージェイエス / ターンザタイド

※2023年8月1日より静銀カードに商号変更

お客さまに対する伴走支援

コロナ禍のみならず、円安・原材料高等の影響をうけるお客さまに対し、必要な支援を適切なタイミングで提供するなど、常に寄り添った対応を徹底しています。特に、利子補給期間の満了を迎えるゼロゼロ融資をご利用のお客さまに対する伴走支援とアフターコロナを見据えた経営課題の解決につながる支援を強化しています。

■資金繰り支援

コロナ関連融資の実行額

20,314件	6,089億円

※2022年9月末までの累計

コロナ借り換え保証制度※の活用実績

215件	55億円

※2023年1月10日以降の伴走支援保証制度

■本業支援

ビジネスマッチング成約件数

1,525件（2022年度）

人材紹介成約件数

68件（2022年度）

■事業再構築支援

事業再構築補助金の申請支援件数

542件	うち採択314件

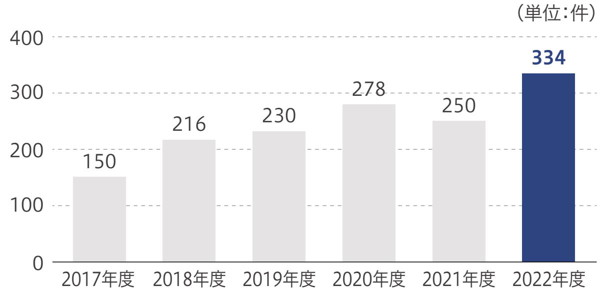
事業承継・M&A

経営者の高齢化にともない、円滑な事業承継が社会全体の課題となるなか、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、しずおかフィナンシャル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も把握し、静岡銀行、静銀経営コンサルティングを中心に、税理士等の外部専門家とも連携しながら、親族内承継やM&Aの支援に取組んでいます。

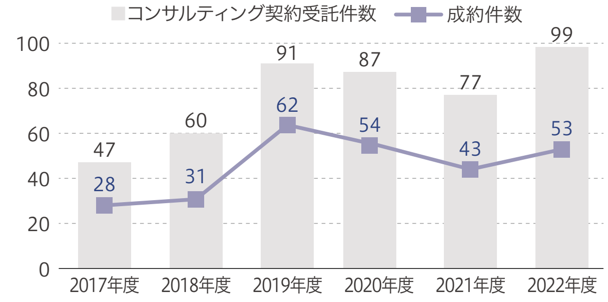
また、ファンドの運営を通じ、親族内外に分散した株式の集約や、株式の一時保有ニーズに対応するなど、お客さまの資本政策を支援しています。

事業承継・M&A課題解決件数※1



※1 静岡銀行、静銀経営コンサルティングでのM&A、事業承継コンサルティング契約およびビジネスマッチング契約の合計成約件数

M&Aコンサルティング実績※2



※2 静岡銀行、静銀経営コンサルティングの受託件数、成約件数の合計

経営改善

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組んできました。新型コロナウィルス感染症拡大が、多くのお客さまに多大な影響を及ぼすなか、段階的に担当者を約2割増員し、支援体制の強化を図 ったうえで、2022年度は804先（正常先を除く）の経営改善支援に取組み、703先の計画策定・モニタリングを支援し、20先の債務者区分が上昇しました。

今後は、アフターコロナを見据え、これまで以上にお客さまに寄り添った伴走型の経営改善支援に注力することで、お客さまの事業継続を全面的にサポートしてまいります。

経営改善支援の取組み実績

		2021年度の実績	2022年度の実績
経営改善支援取組み先率		6.4%	7.1%
	経営改善支援取組み先数 A※	764	804
	初期債務者数	11,872	11,338
再生計画策定率（B÷A）		89.1%	85.6%
	再生計画策定先数 B	681	703
	経営改善支援取組み先数 A※	764	804
ランクアップ率（C÷A）		3.9%	3.5%
	ランクアップ先数 C	30	20
	経営改善支援取組み先数 A※	764	804

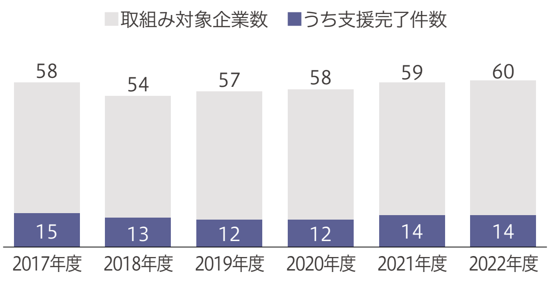
※正常先を除く

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は、集中的に支援する先として、静岡銀行、静銀経営コンサルティング、静岡キャピタルを中心に、静岡県中小企業活性化協議会や外部コンサルティング会社などの専門家と連携しながら、円滑な事業再生支援に取組んでいます。

2022年度は、事業再生ファンドや、M&Aなど、対象企業ごとに最適なスキームを活用し、60先の支援に取組み、14先の対応を完了しました。

新型コロナウィルス感染症拡大が長引くなか、お客さまの転廃業支援ニーズが高まることが予想されます。今後も引き続き、ビジネスモデルの転換や事業撤退など、お客さまが抱えるさまざまな課題にきめ細かく対応してまいります。



2005年度以降、約300社の「事業再生」を完了

▼

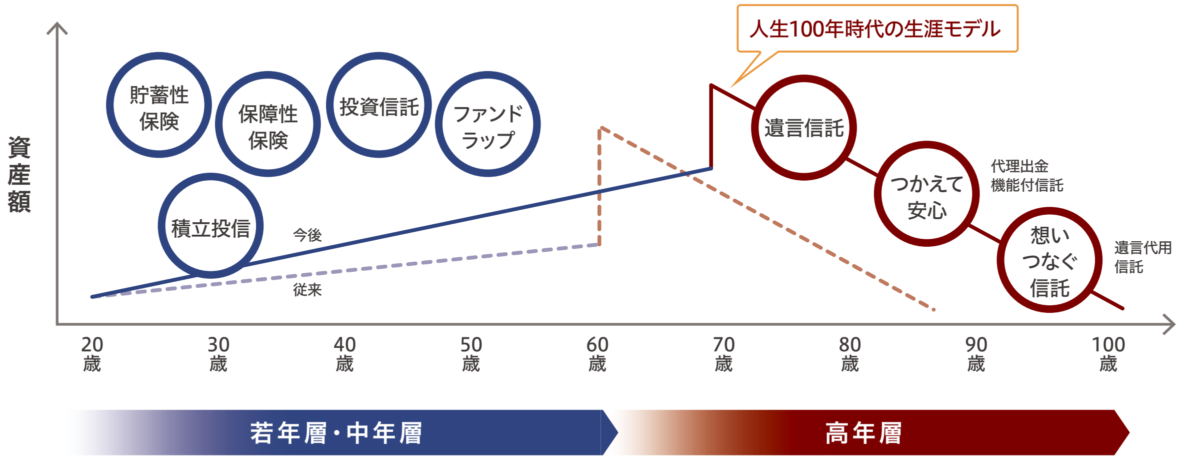
地域の雇用約27千人を確保し地域経済の活力を維持

ライフプランニングのお手伝い

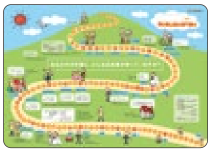
人生100年時代におけるお客さまの「最高の相談相手」となるため、若年層から高年層までそれぞれのご希望やご経験に沿ったサービスメニューをご用意しています。

金融商品の販売にあたっては、お客さま本位の業務運営方針※を遵守の上、お客さまのライフイベントに寄り添い、一人ひとりの将来の目標を見据えたゴールベースアプローチによる最適なご提案を行っています。

■人生100年時代に必要な生涯資産のイメージ

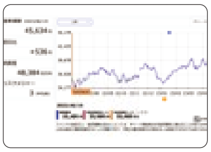


■ライフイベントシート



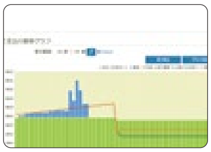
お客さまのライフイベントに寄り添った提案を実践

■Wealth Advisor



資産形成に係る情報提供ツール

■LDS(ライフデザインシステム)

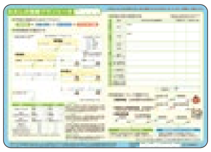


ヒアリングした内容に合わせた多様なシミュレーションの提示

■撮るだけ年金

ねんきん定期便の撮影で将来の公的年金受給額を確認

■わたしの相続プランシート



家族構成・資産内容に合わせた提案を実践

しずおかFG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：静銀ティーエム証券）
- **将来への備え・子どもや孫への贈与**：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（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、フリーローン
- **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

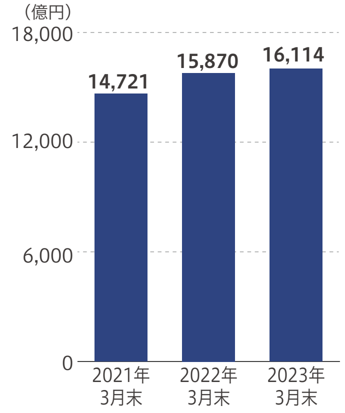
※しずおかフィナンシャルグループ「お客さま本位の業務運営方針」P99

グループ連携によるお客さまへの最適なご提案

しずおかフィナンシャルグループでは、お客さまに最適なご提案を行うため、静岡銀行と静銀ティーエム証券で連携し、以下の通り役割に応じた商品・サービスを提供しています。

	役　割	主な取扱商品・サービス
銀行	**お客さまのニーズや環境を踏まえて最適な提案をコーディネート** ・投資初心者の若年層・中年層に対しては、積立投信や平準払い保険を中心に低リスクでの運用ニーズに対応 ・高年層に対しては一時払い保険や相続関連業務など、相続・高齢者向けサービスのニーズに対応 ・ネットの利便性を提供しつつ、金融リテラシー向上を促す	・積立投信（ネット投信を含む） ・保険（貯蓄性･保障性、平準払い･一時払い） ・相続関連にかかるサービス（遺言信託等） ・投資信託（低リスク商品）
証券	**リスクを許容し、資産をより大きく育てたいお客さまのニーズに対応** ・一定以上の金融リテラシーのあるお客さまに、許容リスクの範囲内で主に一括運用での専門的な提案 ・静岡銀行から紹介を受けた新規のお客さまや、既存のお客さまの運用ニーズを深掘りし、資産を増やす提案を行う	・投資信託（一括運用） ・債券 ・ファンドラップ ・株式

しずおかフィナンシャルグループ
預り資産残高



人生100年時代への対応

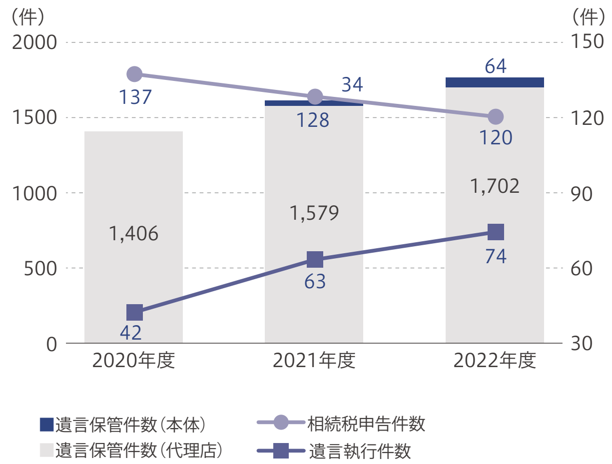
静岡銀行では、人生100年時代の到来に向けて、若年層の資産形成から高年層の資産継承までお客さまの幅広いニーズにお応えできるサービスの拡充に取組んでいます。

高年層向けサービスとして、2021年度より銀行で「遺言信託」の受託を開始し、お預りしている遺言の件数は、銀行・代理店ともに着実に増加しています。

また、将来の認知症発症等に備える商品・サービスのラインアップを整備しているほか、金融商品以外のニーズにお応えするため、住まいや暮らし・終活などに対応する商品・サービスも整備しています。

今後も、より一層地域のお客さまの人生に寄り添ったご提案ができる体制の構築をめざしてまいります。

静岡銀行 相続関連サービス取次等件数



ウェルス・マネジメントサービス

静岡銀行では、お客さまの資産の状況や富裕層のお客さま特有の課題を正確に捉え、課題解決に向けた最適なコンサルティングを提供するため、知識・経験を備えた専門の担当者を配置し、相続・税金・不動産等も含めた個別の提案を行う体制を整備しています。今後もコンサルティング機能の向上に向け、富裕層のお客さま向けのご提案に特化した研修を実施するなど、専門人財の育成に取組んでまいります。

また、富裕層のお客さまに情報収集や交流の場を提供するため、アートや音楽等をテーマとするさまざまなイベントを開催しています。

海外ビジネス支援

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。
しずおかフィナンシャル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

静岡銀行では、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、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配置しています。

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、金融面にとどまらない幅広い情報を提供しています。

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、海外販路開拓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
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し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

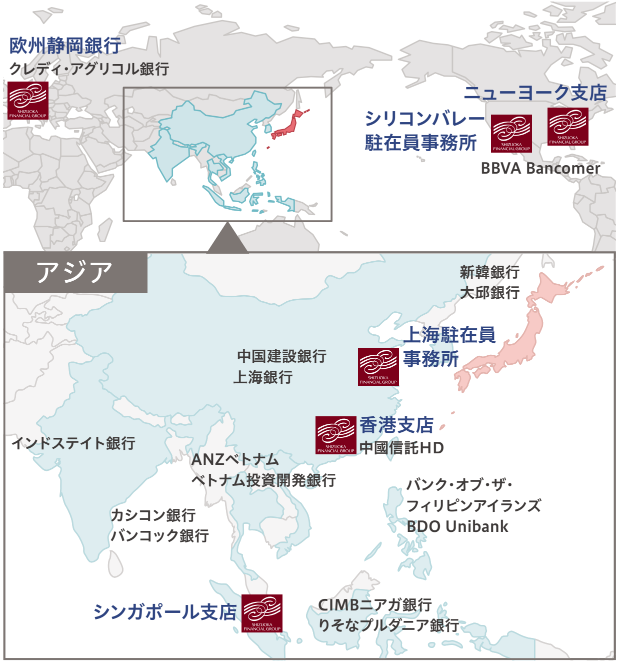
海外におけるサポート体制

お客さまの海外ビジネスを現地で支援するため、米国に2拠点（ニューヨーク・シリコンバレー）、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関する積極的なサポートを行っています。

■しずおかフィナンシャル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）



TOPICS 海外販路開拓支援に関する取組み

■静岡銀行では、お客さまの海外販路開拓を支援するため、海外拠点を通じた情報収集に加え、行政や外部機関との連携に努めています。

■2022年度は、「静岡・山梨アライアンス」の一環として山梨中央銀行と共同で、在中国バイヤーとの食の輸出個別商談会を開催したほか、2023年1月には、世界最大規模のオンラインBtoBマッチングプラットフォーム「Alibaba.com」の日本企業向けサービスを提供するアリババ株式会社とのビジネスマッチングに関する業務提携契約を締結しました。

地域の産業創出・キャッシュレス

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組んでいます。また、事業者と消費者の双方に働きかけて、地域におけるキャッシュレス決済のさらなる普及と消費の循環を発生させ、地域経済の活性化に努めてまいります。

しずぎん起業家大賞

地域経済の活性化・雇用の拡大につながる新規ビジネスに挑戦する創業者や、革新的な事業に取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。

2022年度は、「新たなチャレンジが、地域社会の豊かな未来を創る」をテーマに、創業準備段階から創業5年までの「スタートアップ部門」、創業5年超の「グローイングアップ部門」の2部門で、ビジネスプランを募集しました。

応募総数80件の中から、最優秀賞1先、部門別優秀賞2先、特別賞2先の合計5先を決定し、2023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の実現に向け、グループ全体でさまざまな側面からバックアップしてまいります。

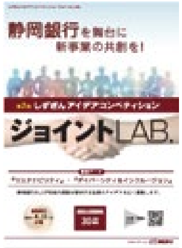
最優秀賞　株式会社 ARTH
部門別優秀賞
スタートアップ部門　tantore 株式会社
グローイングアップ部門　株式会社ソミックトランスフォーメーション
特別賞　株式会社 gosea's、株式会社プレッパーズ

ジョイントLAB.

静岡銀行と地域の企業・団体とが連携して新たな事業を創出し、持続可能な社会の実現を目指す「しずぎんアイデアコンペティション『ジョイントLAB.』」を実施しています。

2022年度は、「サステナビリティ」「ダイバーシティ＆インクルージョン」をテーマに事業アイデアを広く募集し、67件の応募がありました。1次選考、2次選考、プレゼンテーションを経て、3件の連携事業アイデアを選定しました。

選定された連携アイデアについては、事業化に向けて検討を進めています。



Joint U Labo

産学金の連携により県内の大学発ベンチャーを育成し、静岡から全国や世界に羽ばたく企業の輩出をめざして、大学発ベンチャーと県内企業の「共創の場」となるオンラインコミュニティを開設しました。

オンラインコミュニティ ※

※（株）テイラーワークスが運営するオンラインコミュニティプラットフォーム「Tailor Works」内に開設

キャッシュレス

2023年4月より「しずぎん加盟店サービス」を開始しました。このサービスでは、静岡銀行がVISA・Mastercardからライセンスを取得するとともに、株式会社ジェーシービーとフランチャイズ契約を締結し、クレジットカードや電子マネー、QRコード等の決済が可能なモバイル端末を、地域の事業者の皆さまに提供しています。さまざまな決済手段に対応可能な環境を初期費用不要で整備できるほか、最短3営業日以内にカード売上代金が入金される「毎日締め」機能の活用等により、資金繰りの改善にもつながります。

今後も、地域のキャッシュレス決済のさらなる普及をしずおかフィナンシャルグループがリードし、地域消費の活性化に取組んでまいります。

異業種連携・ベンチャー企業の支援

2014年4月の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を進め、新たな付加価値の提供に取組んできました。ベンチャーファンドへの出資等で広げたネットワークの活用により、地域への先端技術の還元や、ベンチャー企業支援を加速し、新たな協業やイノベーションを生み出すエコシステムを構築することで地域経済の活性化に貢献してまいります。

異業種連携

しずおかフィナンシャルグループでは、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ため、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など、異業種企業との連携に取組んでいます。

2022年度は、観光・レジャー業界向けにソリューションを提供する「アソビュー」、空き家や宿泊施設の利活用を推進する「アドレス」の2社と戦略的パートナーシップを締結し、地域活性化に資する事業に連携して取組んできました。

異業種企業との協業は、既存の金融機能の提供にとどまらない新たな付加価値を生み出す取組みです。今後も、地域の課題解決やイノベーションの実現のため、積極的に推進してまいります。

■これまでの異業種連携への取組み

新たな金融サービス
- Money Forward：アプリ開発、出向者(累計3名)
- commons：ファンド窓販、出向者(1名)
- MONEX GROUP：しずぎんラップ、出向者(累計3名)
- ほけんの窓口：提携店舗出店

先端技術活用
- PKSHA：AI活用、出向者(累計3名)
- ACSION：デジタル技術を活用した金融サービス
- LEEWAYS：AIを活用した不動産収支シミュレーション

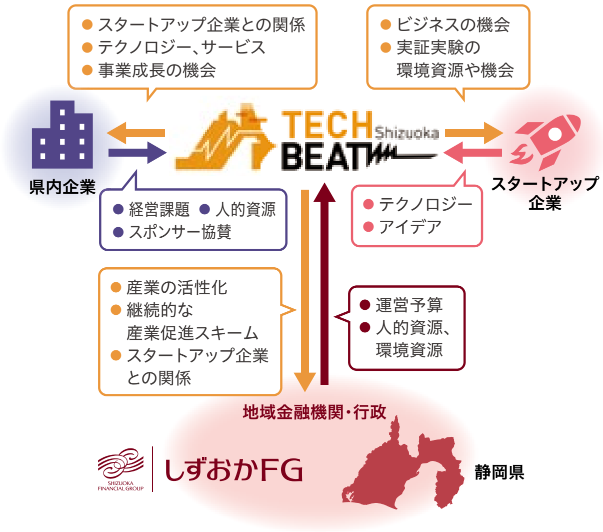
ローン市場での取組み
- リノベる。：提携住宅ローンの提携
- ARUHI／auじぶん銀行：静銀信用保証㈱による保証事業 証券化商品購入

地域活性化
- Tailor Works：コミュニティプラットフォーム活用
- アソビュー!：観光事業の活性化に資する事業・サービスの企画・検討
- ADDress：空き家等の利活用推進

SHIZUOKA FINANCIAL GROUP

■TECH BEAT Shizuoka

「TECH BEAT Shizuoka」は、静岡県・静岡銀行が事務局となり、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めざす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。2022年度末までに計8回開催し、約3万4千人が参加、個別商談件数は約1,400件を数えます。



TECH BEAT Shizuoka 2022

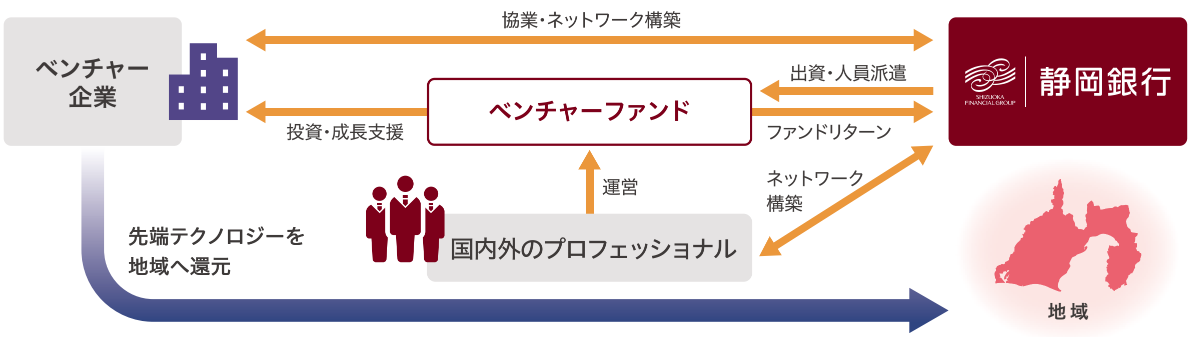
2022年7月20日・21日、全産業版「TECH BEAT Shizuoka 2022」を開催しました。3年ぶりにリアル開催となった今回は、約3,000名が参加し、スタートアップ59社との活発な商談が行われました。本イベントを契機に、静岡県内企業とスタートアップ企業との複数の協業事例が生まれました。

ベンチャー企業とのネットワーク構築

2022年度は、新たに8先のベンチャーファンドに出資を決定し、現在までに累計23先のファンドに合計201億円の出資を行っています。

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るとともに、ベンチャービジネスに精通した人財の育成を強化しています。

第1次中計では、2027年度までにベンチャーファンドへの出資額を400億円規模に拡大し、ファンドを通じたベンチャー企業支援やネットワーク構築に取組むとともに、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めざします。



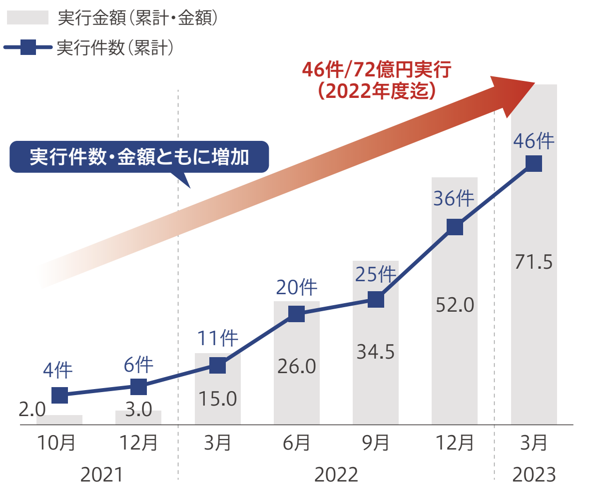
ベンチャー企業向け融資(ベンチャーデット)

静岡銀行では、2021年に「ベンチャービジネスプロジェクトチーム」を設置し、ベンチャーデットの取組みを開始しました。

実行件数・金額ともに順調に増加しており、2022年10月には「ベンチャービジネスサポート部」に組織改定し、ベンチャー企業への投融資等のサポート体制を拡充しています。

ソーシャルローンや経済産業省の債務保証制度を活用したディープテックベンチャーへの融資、新株予約権付融資などさまざまな案件に取組み、2022年度迄に46件/72億円を実行しました。

第1次中計では、ベンチャーデットを2027年度までに1,000億円規模に拡大することを掲げ、ベンチャー企業支援をより一層強化してまいります。



TOPICS ベンチャー企業へのソーシャルローンの取組み

2022年6月、五常・アンド・カンパニー株式会社(代表執行役 慎 泰俊)との間で、社会課題解決への貢献と金融包摂を目的とした「ソーシャルローン※」の契約を締結しました(静岡銀行として初)。

新興国を中心に、10億人以上の人が十分に金融サービスにアクセスすることができないという社会的課題に対して、同社ではテクノロジー実装やオペレーションの最適化を通じ、現在5カ国(インド、スリランカ、ミャンマー、カンボジア、タジキスタン)で金融サービスを提供しています。

静岡銀行では、同社のグループ会社がインドで取組むマイクロファイナンス事業の資金として、同社に対してソーシャルローンを実行しました。

※資金使途がソーシャルプロジェクト
(社会的課題への対処・軽減、ポジティブな社会的成果の達成をめざすプロジェクト)に限定されるローン

地方銀行との包括業務提携（アライアンス）

静岡·山梨
アライアンス
Shizuoka·Yamanashi Alliance

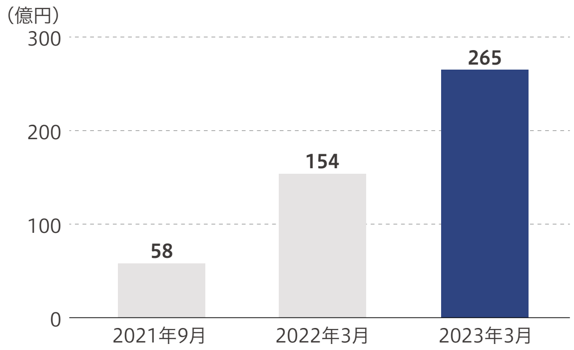
2020年10月28日、山梨中央銀行と包括業務提携「静岡・山梨アライアンス」を締結、地方創生分野を中心とした協業による両県経済の発展をめざして、「静銀ティーエム証券山梨本店」での証券分野の提携、両グループ取引先による個別商談会の実施など、幅広い分野での連携施策に取組んでいます。

■証券業務における連携

2021年4月にオープンした静銀ティーエム証券山梨本店では、山梨中央銀行からの紹介により、山梨県内や首都圏のお客さまに付加価値の高い商品・サービスの提供を行っています。

2023年3月末時点で預り資産残高は約265億円にのぼります。

山梨本店預り資産残高



■静岡・山梨両県の地方創生・交流活性化に向けた取組み

両グループ取引先の販路拡大や地産品の消費拡大を目的とした個別商談会の開催や、NEXCOと連携した首都圏・中京圏からの観光誘客、域内回遊活性化を目指したドライブプランの販売、静岡県主催の物販イベントへの参加による地産品販売促進等、地域経済のさらなる活性化に取組んでいます。

▲「静岡・山梨アライアンスブース」を出展した物販イベント

◀個別商談会

▲静岡銀行、山梨中央銀行、NEXCO中日本の連携によるドライブプラン企画

静岡・名古屋・山梨中央　三行による災害時の協定締結

2023年3月31日、静岡銀行・名古屋銀行・山梨中央銀行の三行で「大規模災害発生時の預金払戻にかかる相互支援協定」を締結しました。

大規模災害等の発生時にも、各行が安定的に金融機能を提供可能となるよう相互に支援・協力できる体制を構築しました。三行では、合同防災会議も開催しており、引き続き有事の協力体制を強化してまいります。

提携金融機関とお互いの経営資源や地域情報を共有し、さまざまな分野での協業によりシナジー効果を発揮することでしずおかフィナンシャルグループと提携金融機関の双方が根ざす地域と両グループの持続的な成長をめざします。

静岡・名古屋アライアンス
Shizuoka-Nagoya Alliance

2022年4月27日、名古屋銀行と包括業務提携「静岡・名古屋アライアンス」を締結、自動車産業をはじめとする地域産業の構造変革への対応を最重要テーマと位置づけ、両グループの経営資源を互いに活用しながら、地域と自らの持続的な成長に向けた連携施策に取組んでいます。

■産業変革支援

静岡銀行の「産業変革支援プロジェクトチーム」と名古屋銀行の「自動車サプライチェーン支援室」の連携により、サプライチェーンの整理や、各種セミナーの共催、事業再生分野での人財交流を通じたノウハウの共有等、地域産業の支援に向けた取組みを加速させています。

■名古屋銀行（法人営業部）派遣

企業経営サポートグループ
高畠 聡志

名古屋銀行では、主に取引先企業の転・廃業支援及び事業再生業務に従事しました。愛知県の産業構造は静岡県と似ており、同様の悩みを抱える企業も多く、改めて支援の有効性を認識するとともに、しずおかFGの取組みが先進的で高い評価を得ていることを実感しました。 今後も名古屋銀行と連携しながら、静岡県のみならず、愛知県の地域活性化にも携わりたいと考えています。

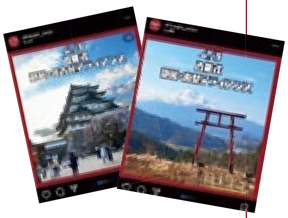
■「静岡・名古屋アライアンスファンド」の設立

2023年6月、取引先企業の課題解決を通じた地域産業の活性化ならびに雇用機会の維持・創出を目的として、共同で「静岡・名古屋アライアンスファンド」を設立しました。今後、本ファンドを通じて「脱炭素化」「EV化」に伴う二輪・四輪関連事業者の事業変革支援等、地域企業の課題解決に向けた取組みを積極的に展開してまいります。

- ファンド名　静岡・名古屋アライアンス投資事業有限責任組合
- ファンド総額 5億円
- 出資者　有限責任組合員（LP）
  静岡銀行、名古屋銀行
  無限責任組合員（GP）
  静岡キャピタル、名古屋キャピタルパートナーズ

内定式・入社式でのコラボ企画

山梨中央銀行・名古屋銀行それぞれと内定式・入社式をWEBで中継し、両地域の魅力を紹介する動画の放映等を通じて交流を深めました。



その他、新入行員研修や次世代リーダー層の研修も合同で開催するなど、地域金融機関で働く同世代との交流を通じてお互いの理解、親睦を深めています。

主なイベントの共催実績

- 中国コロナ対応Webセミナー
  ～ロックダウン後の中国経済の見通しと課題～
- EV化対応　部品構造解説Webセミナー
- サイバーセキュリティセミナー
- 海外ビジネスセミナー
- インボイス対応セミナー
- 水素Webセミナー　～次世代燃料としての魅力～
- ビジネス商談会
  「静岡・名古屋アライアンスジョイント」
- 積立投資体感セミナー

新事業分野

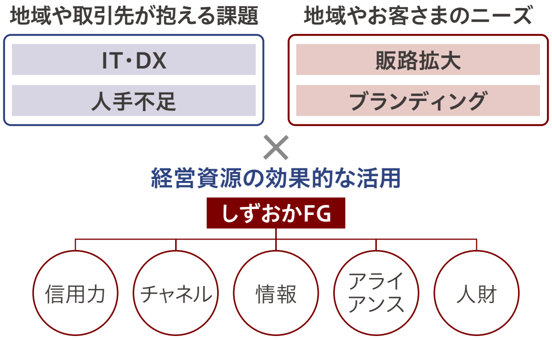
持続可能な地域社会の実現としずおかフィナンシャルグループの持続的成長の両立をめざし、地域の社会課題解決につながる新たな事業領域に挑戦することで、第1次中期経営計画で掲げる地域共創戦略とグループビジネス戦略の具現化に取組んでまいります。

新事業分野への挑戦

銀行法の改正に伴い、地域の持続可能性に資する事業であれば、金融分野以外の多様な事業を取り扱えるようになりました。人手不足や販路拡大等、地域や取引先が抱える課題に対し、しずおかフィナンシャルグループが持つ経営資源を効果的に活用しながら、これまで法規制により取組めなかった事業領域にも挑戦することで、地域の魅力を高め、活性化・成長への貢献を目指します。

新事業分野挑戦に向けた4つのポイント

1. 持続可能な地域社会の実現
2. 社会構造の変化を捉えた事業展開
3. 収益性と成長性の追求
4. 経営資源の効果的な活用



「株式会社ティージェイエス」の完全子会社化

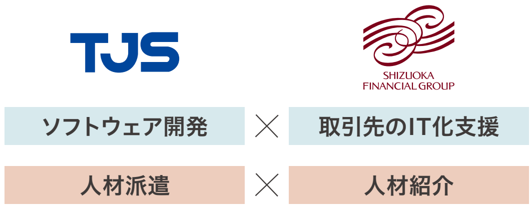
2023年2月1日、しずおかフィナンシャルグループは株式会社ティージェイエス（以下「TJS」）の株式を取得し、完全子会社化しました。

地域企業は、人口の減少や高齢化社会の進展を背景に労働力不足の問題が顕在化しており、これを補うための省人化・自動化への取組みや、IT・DXに精通する人財確保などの課題に直面しています。

TJSは、1979年の創業以降、長きにわたりソフトウェア開発事業、人材派遣事業等を展開しています。ソフトウェア開発事業では、卓越したITスキルと豊富なシステム開発実績をベースに、質の高い情報システム・ソリューションを提供しています。また、人材派遣事業においては、多くの登録スタッフを抱える静岡県内大手の人材派遣会社として、豊富な対応実績や顧客基盤を有しています。

今後、しずおかフィナンシャルグループの営業基盤とTJSの強みであるIT・DX、人材面のサポート力を掛け合わせ、地域の課題解決を通じて、持続可能な地域社会の実現に貢献してまいります。

なお、TJSの完全子会社化は、2021年11月の改正銀行法施行後、しずおかフィナンシャルグループにおいて他業銀行業高度化等会社として認可を取得した初の事例です。



40年以上にわたりソフトウェア開発事業や人材派遣事業を展開するTJSと、しずおかフィナンシャルグループの事業領域を掛け合わせ、IT・DXや人材関連の課題解決に向けたシナジー発揮をめざします。

●商号	株式会社ティージェイエス
●本社所在地	静岡県静岡市清水区平川地13番9号
●代表者	山本 規政
●事業内容	ソフトウェア開発事業 人材派遣事業
●資本金	1,200万円
●設立年月日	1979年10月12日

※他業銀行業高度化等会社とは
・銀行法第52条の23第1項第14号に規定された銀行持株会社の子会社をいい、銀行持株会社の子会社で、デジタル技術の活用により銀行または銀行の利用者の利便性向上に資する業務を営む会社もしくは地域の活性化に資する会社をさす

地域の課題解決と発展を支援する「SFGマーケティング株式会社」を設立

地域における各種マーケティング支援を行う「SFGマーケティング株式会社」を2023年7月に電通グループとともに設立しました。

コロナ禍を経て社会におけるデジタル化の急速な進展等に伴い、社会環境や日常生活が大きく変化し、消費者の意識や行動も多様化・複雑化しています。こうしたなか、地域や地域企業では、特産品や商材、コンテンツのブランディングや、新たな販路開拓・拡大をめざすマーケティングへの取組みが重要な課題となるとともに、個人情報保護に留意したデジタルマーケティングに対するニーズも高まっています。

SFGマーケティングでは、しずおかフィナンシャルグループがこれまで整備を進めてきたデータ分析・活用のための基盤や、高精細な属性・決済情報などの活用に加え、電通グループが保有するマーケティングに関する知見やノウハウを活かすことでシナジーを最大化させ、従来の金融ビジネスの枠を超えたサービスの提供をめざします。

また、マーケティングをはじめ多面的に地域の社会課題の解決に資する事業拡大を図ることで、ヒト・モノ・カネ・情報を呼び込み、地域の活性化につなげてまいります。

■社名ロゴ

地域のみなさまとの様々な重なりを5つの色の重なり・混ざり合いで表現しています。

SHIZUOKA FINANCIAL GROUP　SFGm　dentsu

幅広い属性の顧客基盤 しずおかFGブランドの 信頼・認知力	しずおかFGにない事業ノウハウ 新たな魅力を付加する コンサルティング力

＜想定事業領域＞

地域・取引先の マーケティング支援	社会課題解決につながる 事業の追加実装
●販路開拓支援 ●ブランディング支援 ●マーケティング戦略の立案支援	●外国人が働きやすい地域づくり ●地域スーパーアプリ ●ソーシャルビジネス 等

●商号	SFGマーケティング株式会社
●本社所在地	静岡県静岡市清水区草薙北2番1号
●代表者	澤井 康人
●事業内容	地域・取引先のマーケティング支援業務 広告代理業務 広告媒体販売業務　等
●資本金	1億円
●設立年月日	2023年7月3日
●株主	株式会社しずおかフィナンシャルグループ80% 株式会社電通グループ20%

※SFGマーケティング株式会社は、他業銀行業高度化等会社であり、しずおかフィナンシャルグループの連結子会社です

社長メッセージ

株式会社ティージェイエス

株式会社ティージェイエス（以下TJS）は、1979年10月に創業し、企業理念「TJSは明日を見つめています。」を掲げ、40年以上にわたり、ソフトウエア開発事業、人材派遣事業等を展開してきました。それぞれの事業領域において、地域のトップリーダーとしての自負をもち、創業以来、質の高いソリューションを提供すること、信頼される企業であること、好感を持っていただける企業であることを大切に、事業の成長に努めております。

2023年2月に、株式会社しずおかフィナンシャルグループの100%子会社となりました。これからは、これまでのお客さまへのソリューション提供に加え、地域の価値創造へと領域を広げ、「地域の多様化・複雑化する課題の解決」に向けて、グループの一員として、IT・DX、人材の面から貢献してまいりたいと考えています。

新しい波、立ち向かう技術集団として、
地域課題の解決に向かって「走れ。TJS。」

代表取締役 山本 規政

SFGマーケティング株式会社

SFGマーケティング株式会社は、2022年10月の持株会社体制移行後において初めて設立された連結子会社となります。

銀行法の改正等により、地域金融機関として地域やお取引先に対してご提供できるサービスの幅が広がり、様々な課題に対するサポートも可能になっています。

当社は、その名の通り、「マーケティング」の支援を主軸とした事業展開を行ってまいりますが、我々はヒト・モノ・カネ・情報を地域に呼び込み、活性化に貢献する事業を「地域マーケティング」と定義し、幅広い視野で取組みを進め、またそのメニューを順次拡大させながら、各種サービスをご提供してまいります。

さらには、地域における様々な社会課題に対しても真摯に向き合い、その解決につながるビジネスをみなさまと協働しながら生み出していきたいと考えています。

地域と共に持続可能な未来を切り拓く
一助となるべく尽力してまいりますので、
どうぞよろしくお願い致します。

代表取締役 澤井 康人

トランスフォーメーション戦略

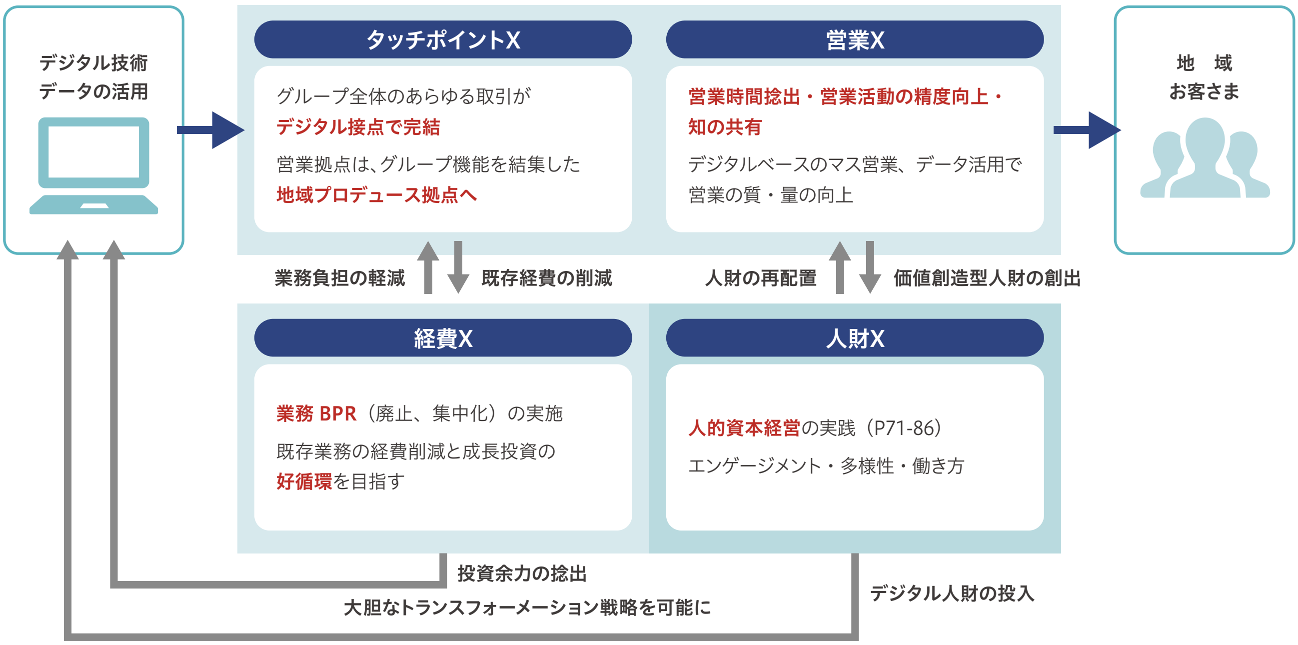
トランスフォーメーション戦略では、営業スタイルや業務のあり方など、従来から根付いてきた方法や考え方の変革に取組みます。デジタル技術やデータを活用することで、日常的な取引をデジタルで完結できるようにし、営業拠点では金融・非金融の垣根を超えたオーダーメイド型のソリューション提供をめざします。

トランスフォーメーション戦略

「社会価値創造と企業価値向上の両立」、「社会インパクトの実現」に向けて、地域共創戦略とグループビジネス戦略を進めるためには、これまでの業務のあり方や考え方を大きく変革する必要があります。

トランスフォーメーション戦略では、デジタル技術やデータの活用により、グループ全体に根付いてきた業務上の様々な制約を撤廃し、お客さまとの接点を指す**タッチポイント、営業、人財、経費**の4分野で抜本的な変革をめざします。

デジタル技術を活用した営業スタイル等の変革により、多くのお客さまに高付加価値なサービスを提供



タッチポイントX　取引のデジタルシフトに伴う営業拠点の最適化

グループ全体の日常的な取引をデジタルで完結可能とし、営業拠点はグループ機能を集約した地域プロデュース拠点に再編します。営業拠点の最適化を図るとともに、お客さまがチャネルを自ら選択し最適なサービスにアクセスできる環境を整備します。

- システム整備によるUI/UXの向上
- 営業拠点の最適配置
- データを活用したアプローチ

営業X　データの蓄積・活用による高付加価値営業の実践

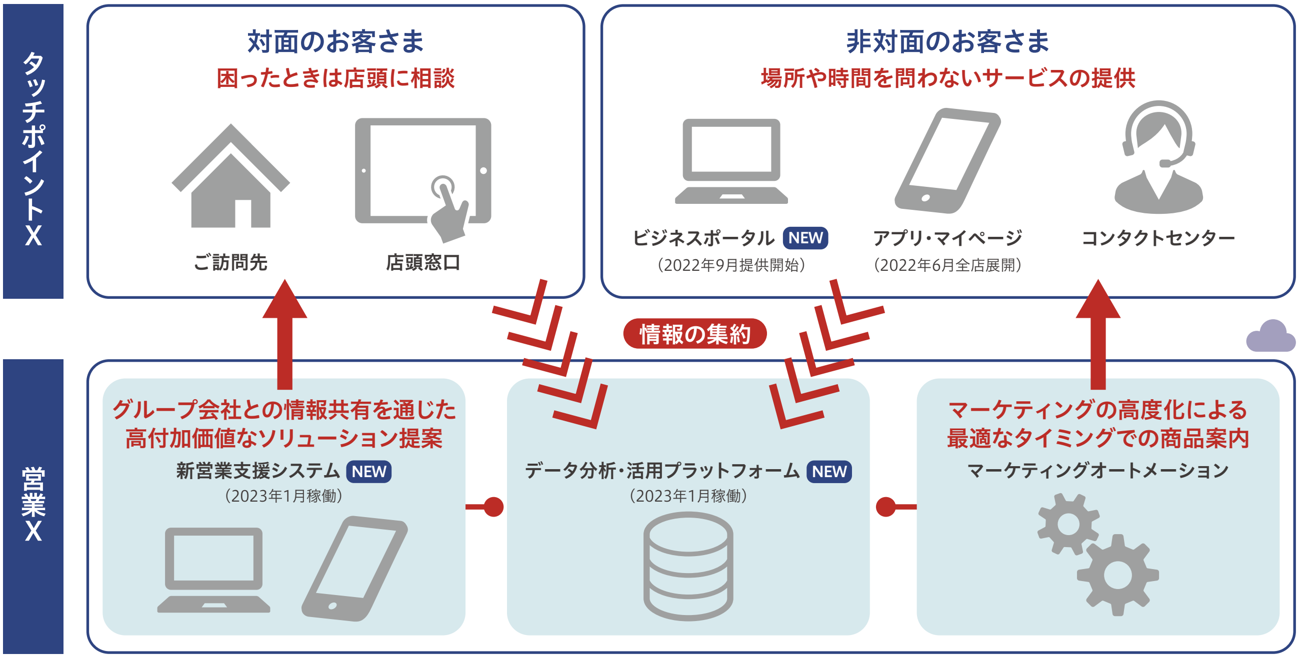
データ活用の高度化により、「営業時間の捻出」、「営業活動の精度向上」、「知の共有」を実現し、営業拠点においてお客さまの価値創造・課題解決に資する高付加価値営業を実践します。

- 業務のデジタル化による営業時間の捻出
- 情報の分析・即時連携による提案精度の向上
- しずおかFG内の情報・スキルの共有

「タッチポイントX」と「営業X」の取組み

「タッチポイントX」と「営業X」を通じて、お客さまへの提供価値の向上や、経営効率・業務生産性の向上につなげます。

「タッチポイントX」では、非対面チャネルの機能を拡充し、時間や場所を問わないサービスを提供することで、お客さまの利便性向上に取組みます。「営業X」では、対面・非対面の各チャネルで収集・蓄積したデータを分析し、お客さま一人ひとりのニーズを可視化することで、最適な情報の提供につなげます。これらの情報はグループ全体で共有し、各社の連携のもとで新たな価値創造、お客さまの課題解決につながる高付加価値営業を実践してまいります。



非対面チャネルの強化

2022年6月より、スマートフォンで時間と場所を選ばずにご利用いただける金融サービスを幅広い年代のお客さまに提供することをめざして、モバイルアプリの利用対象者を全店のお客さまに拡大し、「しずぎんアプリ」としてバージョンアップしました。この他にも事業を営むお客さまのデジタル化を支援するため、2022年9月より各種オンライン申込機能を備える法人・個人事業者向けポータルサイト「しずぎんビジネスポータル」の提供を開始するなど、デジタル技術を活用したチャネルの整備を進めつつ、営業拠点等との機能的な連携を高めながら、個人のお客さま、事業を営むお客さまの利便性の向上を図ります。

営業の効率化・高度化

2023年1月より、多様化・複雑化するお客さまのニーズに迅速にお応えし、業務の効率化・高度化を図るため、新営業支援システム「S-CRM（スクラム）」の稼働を開始しました。グループ全体で保有するデータをもとに、これまで可視化されていなかったお客さまの潜在的なニーズを発掘し、お客さまに最適なソリューションをグループ一体で提供できる営業体制をめざします。

データ利活用の取組み

2023年1月、しずおかフィナンシャルグループが収集・蓄積するさまざまなデータを分析し、活用するための「データ分析・活用プラットフォーム」が稼働しました。グループの各種システムが保有するさまざまな情報と外部の統計データ等を組み合わせ、有効に活用することで、お客さまのニーズに沿った最適な情報・サービスを最適なチャネルで提供してまいります。また、データサイエンティストなどデータ利活用分野の専門人財育成などデータ分析の更なる高度化に向けた体制を整備し、グループ一体での情報営業や、経営管理・営業管理の高度化、迅速化につなげます。