

# グループ会社 代表者メッセージ

## 静岡銀行

### 創立80周年を迎えて

2023年3月1日、静岡銀行は創立80周年を迎えました。これもひとえに地域、お客さま、株主の皆さまの変わらぬご支援のおかげであり、心より感謝申し上げます。

静岡銀行は、国立銀行をルーツに持ち堅実な企業風土を特徴とした「静岡三十五銀行」と、「やрмаいか精神」の根付く地で多くの挑戦的な企業とともに歩んだ「遠州銀行」とが合併し1943年に設立されました。さらにそのルーツをたどると明治初期にさかのぼり、前身の銀行は128行を数え、両行のDNAが健全経営やチャレンジ精神となって今も脈々と受け継がれています。地域の皆さまに育てられ成長できたことへの感謝を忘れず、これからもすべてのステークホルダーのウェルビーイングの実現を目指し、今後も積極果敢な挑戦を続けてまいります。

### グループのハブとなり 地域とグループの成長を加速する

2022年10月に持株会社体制に移行し、グループとして、複雑化・多様化する地域やお客さまの課題を解決するためのメニューをスピーディに増やすことができるようになりました。新体制のもと、当行も自らの成長戦略を描き、経営資源を最大限活用することで最大のパフォーマンスを発揮するべく

各種施策に取り組んでいます。

こうしたなか、銀行が果たすべき役割は、地域、お客さま、グループ各社をつなぐ「ハブ」となり、課題解決メニューを地域に広め、提供する「プロモーター」となることだと考えています。

当行がこれまで培ってきた地域やお客さまとの信頼関係、信用力を活かし、「地域のあらゆる課題を解決するためには何をすべきか」という視点から、地域、お客さま、グループ各社をつなぎ、より多くの課題解決に向けた連携を強化してまいります。そして、しずおかフィナンシャルグループが持つ多様な機能・サービスを広く地域に提供することで、社会価値の創造に貢献し、地域とグループ双方のさらなる成長につなげたいと思います。

### 第1次中期経営計画のスタートにあたって

新体制で臨む第1次中期経営計画においては、「人的資本経営」を経営戦略の中心に位置付け、たうえで、「地域共創戦略」「グループビジネス戦略」「トランスフォーメーション戦略」「グループガバナンス戦略」の4つの基本戦略を推進します。そのベースには、戦略の担い手である「人財」、つまり役職員一人ひとりが心の底に持つ地域への「思い」や「情熱」こそが、当行の強みとなり、地域の皆さまから信頼される大きな要素に

TOPICS

80<sup>th</sup>  
ANNIVERSARY

## 創立80周年記念事業

### 地域の魅力発見プロジェクト

これまでご愛顧いただいた地域社会、お取引先、株主の皆さまに心より感謝の気持ちを込めて、静岡県内の体験型施設で利用できる「体験ギフト」をプレゼントするキャンペーンをパートナーシップ提携先のアソビューと共同で実施しました。



### 特別支援学校への寄付制度を創設

すべての人に包摂的かつ公平な質の高い教育の普及をめざし、特別支援学校への寄付制度を創設しました。2023年度は、静岡県内の9つの特別支援学校に対し、各校が必要とされている教材や備品などの寄贈を行います。



なるという考えがあります。計画の推進には、人材の力が最大限発揮できる環境づくりが必須であり、管理するのではなく育て、生かすことで企業価値を高め、地域にコミットできる金融機関として存在感を見出していきたいと考えています。

経営戦略で目指すべき未来像を描き、人材戦略では、その実現に向けて必要となる人的資本の最大化を図る。経営戦略と人材戦略を連動させることで、第1次中期経営計画で志向する「社会価値の創造」と「企業価値の向上」の両立を実現するとともに、個人と組織がともに成長できる好循環の創出を目指します。

### 変わらない本質を大切に

いかなる時代にあっても変わることがないことは、地域あってこそその地域金融機関という「本質」です。この本質に立ち返り、地域のあるべき姿に向かって、あらゆる課題解決に全力で取り組み、グループ一体となって新たな社会価値を生み出すことで、地域とともに持続可能な未来を切り拓いてまいります。

皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



取締役頭取 八木 稔

### 記念講演会の開催

2023年1月、静岡経済研究所との共催で「静岡銀行80周年・静岡経済研究所創立60周年記念講演会」として「新春講演会」を県内3会場で開催しました。以下の講師陣に加え、各会場で八木頭取が「静岡県経済の展望と静岡銀行の取組み」をテーマに講演を行いました。

東部会場：ジャーナリスト 池上 彰 氏「2023年を展望する」  
 中部会場：一般財団法人日本総合研究所 会長 寺島 実郎 氏  
 「2023年、世界の構造変化 - コロナ・ウクライナ危機後の時代へ」  
 東部会場：東京大学 名誉教授 伊藤 元重 氏「日本経済のリスクとチャンス」



### 浜松営業部のライトアップ

浜松市中心街の活性化をめざして、浜松市指定有形文化財である「浜松営業部」のライトアップを実施しています。浜松営業部は、1928年（昭和3年）に竣工し、戦火をくぐり抜けた歴史ある貴重な建物であり、「虹色」のライトアップとの相乗効果を通じて、街のにぎわいを創出しています。

※期間：2023年3月16日から1年間、毎日日没から24時まで実施



# 静岡経営コンサルティング株式会社

ここ数年、お客さまの事業を取り巻く環境変化は激しさを増し、経営課題はますます多様化・複雑化しています。

こうしたなか、多くのお客さまより、事業経営に関して従来以上に「専門性の高いサービス」と、お客さまを真に理解した「個別・随伴性の高いサポート」の両面を満たすビジネスパートナーとしての対応が強く求められています。

2000年の当社創設以来、さまざまなご相談に対する的確なソリューション提供を、迅速・誠実・丁寧に続けてきたことを皆さまに評価いただき、順調に事業規模を拡大してこれたものと、大変ありがたく感じています。引き続き、地域の事業者が直面する多様な経営課題の解決支援を事業領域として、お客さまの期待にお応えする取組みと一層の研鑽を続けてまいります。

また、お客さまからのご相談は、グループ企業である静岡銀行を通じたケースが多いですが、最近はグループや地域の枠を越えてご指名、ご利用いただくケースも徐々に増加しています。

第1次中期経営計画では、当社自身の対応力を強化するとともに、提携先ネットワークの多様化、広域化をさらに進め、また持ち前の軽快なフットワークにも磨きをかけ、すべてのご相談に対し「最適・最速・最新」のソリューションを提供できるコンサルティング企業をめざします。

現在、最も多いご相談は、事業承継に関するものです。親族や従業員への承継、M&Aを選択した第三者への承継、廃業など、スキームはさまざまですが、経営者はもちろん、従業員や株主、お取引先など、すべてのステークホルダーに配慮したソリューションが提供され、企業活動と地域雇用の維持につなげることが重要です。後継者問題を抱える企業は依然多く、今後も積極的な支援を続けてまいります。

また、経営支援領域では、お客さまの経営課題解決に向け、現状分析から戦略・計画の策定、資金調達等の財務支援、戦略実行支援まで、ハンズオンによる一気通貫の支援を行っています。足元では企業や自治体の環境ニーズへの対応やデジタル化の支援など、地域全体が抱える課題を解決する必要が高まっており、事業領域を拡大しながらこうした課題に対応し、強靱で持続可能な地域社会づくりに貢献したいと考えています。

当社はこれからも、企業や地域の皆さまのコンサルティングニーズの変化に柔軟に対応し、ともに変革する企業をめざしてまいります。



代表取締役社長  
山越 良二

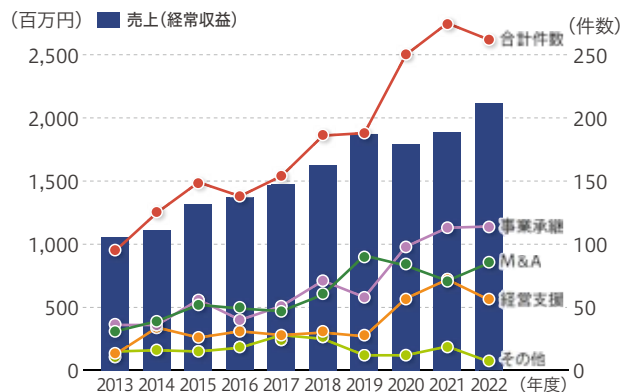
## 主な取組み内容

### ■ 事業内容

お客さまが抱える経営課題に的確かつ高品質なコンサルティングサービスを提供します。

M&A	事業承継、成長戦略、グループ再編などの戦略的なM&A提案から案件の完了まで、最適なM&Aの実現をサポート
事業承継	「事業承継プラン」の策定を通じて、スムーズな事業承継の実現をサポート
経営支援	事業拡大を目的とした不採算事業の見直しや、原価低減による経営改善など、さまざまな課題解決をサポート
相続関連	相続を見据えた遺言の作成や相続税対策などのサポート、相続人に代わって相続手続きを行う遺産整理業務を提供
規格認証取得支援	ISOをはじめとする各種規格の認証取得支援
代金回収支援	お客さまに代わって代金回収を行う「しずおかワイドネットサービス」「しずおかコンビニ収納サービス」を提供

### 売上・コンサルティング件数の推移



### ■ コンサルティング事例紹介

#### M&A事例

**譲渡企業・H社 (江戸時代創業の老舗貿易商社)**  
**譲受企業・B社 (福島県を地盤とする物流・製造販売業)**

静岡県中部地区に本社を置くH社は、日本茶の輸出業務を主力に世界各地に独自のコネクションをもたれていましたが、社長は後継者不在を理由に廃業を検討されていました。

そこで、M&Aを活用した事業の継続を提案したところ、社長から「おもしろい展開が期待できる異業種企業の承継先を探してほしい」とご依頼いただきました。

静岡経営コンサルティングが保有する充実したネットワークのもとに候補先を選定し、福島県で物流業を中心に日本酒や野菜の製造販売を営むB社を紹介。その結果、従業員の雇用や既存取引先との関係を維持した形で、M&Aの実現に至りました。現在もH社の社長は経営にとどまり、譲受企業と連携してオリブオイルの輸入を始めるなど、新たな事業にも挑戦されています。



## 静銀リース株式会社

静銀リースは、リース・割賦等による金融商品の拡充とサービス向上を通じて、高度化・多様化するお客さまニーズに即応し、お客さまの経営の合理化をサポートするとともに、ビジネスに価値を生み出す活きた設備の活用をご提案することで、お客さまの企業価値向上に貢献しています。

サービスラインアップは、お客さまのご要望にお応えする伝統的な事業領域として、機械装置等一般物件に対するファイナンス・リース、オペレーティング・リースのほか、車両を対象としたオートリース、金融のお取引である割賦契約などを揃えています。

また、土地を所有する地主の皆さまと土地を活用した事業を希望するお客さまとをお繋ぎする不動産リースや、環境に関心が高く、脱炭素社会への貢献を希望するお客さまへの補助金を活用したESGリース、カーボンニュートラルを見据えた脱炭素への取組みを支援するカーボン・オフセットオートリースなど、リースという金融の力を地域活性化や環境、社会貢献に活かしています。加えて、お客さまが保有する不稼働となった機械や工場設備等の処分をお手伝いする中古資産買取先の紹介や生産の自動化(ロボット化)コンサルティングなど、本来のリース利用目的である事務管理等のアウトソーシング機能をより充実させたサービスを通して、リース物件に関わる付加価値の提供を心掛けています。

2020年に公表されたリース事業協会の統計によれば、企業におけるリース利用率は約9割となり、企業の皆さまのリースに対する期待は高く、また、多様化の一途をたどっています。今後も、地域の皆さまのご期待に応えられるよう、各種サービスの充実を図り、お客さまの課題解決支援に努めてまいります。

当社は、2024年3月に設立50周年を迎えます。静岡の地で長年にわたり事業を継続できたのは、お客さまの多大なるご支援あつての賜物であり、感謝の念に堪えません。引き続き、厳しくも温かい目で、地域とともに成長する静銀リースをご支援いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長  
若林 紀伸

### 主な取組み内容

#### ■ 経営の合理化、スピード化で、一步先の経営戦略をサポート

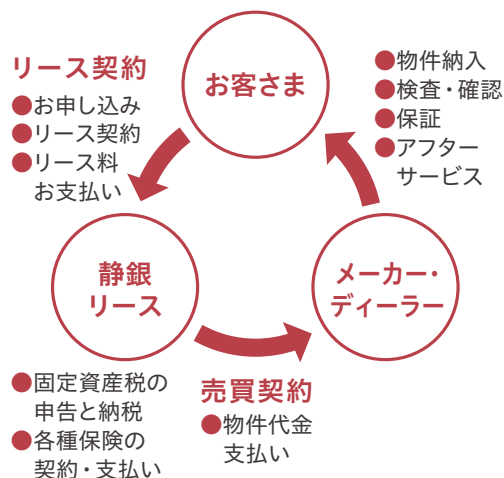
静銀リースでは、ファイナンス・リースやオートリースをはじめとして、不動産リースやオペレーティング・リースも取り扱い、お客さまの事業拡大や効率的な業務運営につながる設備投資を支援しています。

#### ■ 2023年6月、「カーボン・オフセットオートリース」の取扱いを開始

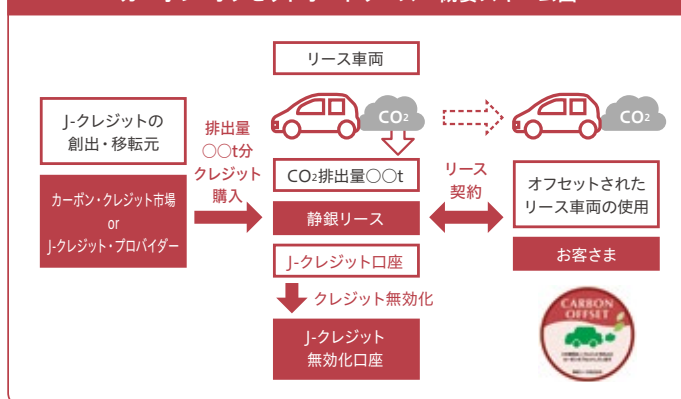
静銀リースがリース車両(自動車)から排出されるCO<sub>2</sub>を燃費および月間契約走行距離から算出し、オフセット商品として、お客さまへオートリースを提供します。カーボン・オフセットオートリースをご利用いただくことで、お客さまは、持続可能な社会の実現へ本商品を通じて貢献することができます。

※カーボン・オフセット

日常生活や経済活動において排出される温室効果ガスに対して、削減努力を行った上で、削減困難な排出量の全部または一部について他の活動でオフセットする(埋め合わせる)考え方や取組み



#### カーボン・オフセットオートリース 概要スキーム図



#### ■ 「ESGリース」を活用した地域企業の脱炭素化の推進

環境省が定める基準を満たす脱炭素機器をリースで導入されるお客さまを対象に、国の補助金制度を活用した「ESGリース」をご案内しています。

静銀リースは、環境省からESGリース促進事業の「指定リース事業者」に採択されており、今後も地域企業の脱炭素化の実現に向けた支援に継続して取組みます。



ESGリースを活用して導入した設備

# 静岡キャピタル株式会社

静岡キャピタルは、1984年8月に主として中小企業の株式公開等の支援を目的に設立して以降、時代の趨勢や経営環境の変化に柔軟に対応しながら事業の拡大に取り組んでまいりました。

現在は、しずおかフィナンシャルグループの投資専門会社として「ベンチャーキャピタル部門」「事業承継支援部門」「経営支援部門」の3部門を主業務とし、投資先企業に対する包括的な支援に取り組んでいます。

エクイティ(資本)は中小企業にとって最も機微な課題といえる分野であり、そのプロフェッショナルとしての専門性を活かしながら、第1次中期経営計画においてもグループの総力を挙げた最良の課題解決につなげることを心掛けてまいります。

地域共創戦略では、これまで積み上げてきた経営支援実績を活かし、地域企業や中小企業活性化協議会、地域金融機関等のハブとなり、地域の経済や雇用に重要な役割を担う地域企業の皆さまの円滑な事業継続支援に、引き続き全力で取り組んでまいります。

また、グループビジネス戦略では、「ベンチャーキャピタル部門」と「事業承継支援部門」における課題解決力の強化を図ります。「ベンチャーキャピタル部門」では、静岡銀行ベンチャービジネスサポート部との連携等により、地域発の新たな産業を創出すべく、ベンチャーファンドを通じたIPO投資を積極的に推進するなど、地域のスタートアップ企業の支援を加速してまいります。「事業承継支援部門」では、他行とのアライアンスの枠組みにより共同組成したファンドを活用し、山梨中央銀行とのアライアンスファンドでは地域企業の事業承継対策を中心に、名古屋銀行とのアライアンスファンド(▶P44)では「脱炭素」「EV化」等に直面する二輪・四輪関連の事業者支援にフォーカスした取組みに注力してまいります。

引き続き、事業特性や社会的意義を踏まえた当社のミッションを果たすべく、お客さまの社会価値創造と経済価値追求の双方につながる事業に役職員全員が一丸となって邁進してまいります。



代表取締役社長  
久野 託司

## 主な取組み内容

### ■ ベンチャーキャピタル部門 2022年度投資実績 26件 1,216百万円

株式公開を志向する未上場企業を支援しています。増資の引受け等によるリスクマネーの供給にとどまることなく、事業戦略や人材登用、知財戦略、エグジット戦略など、包括的なサポートに取り組んでいます。

- 静岡キャピタルでは、4名の投資担当者がスタートアップ企業への出資を通じて、出資先の企業価値の最大化に取り組んでいます。また、地域企業とスタートアップ企業をつなげ、地域企業が直面する課題解決に有効なサービス等を紹介しています。
- このほか、スタートアップ企業のピッチイベントにパネリストとして参加し、起業を検討されている方などと交流を図ることで、事業アイデアの立案からブラッシュアップ、さらには仮説検証、資金調達まで、事業の成長支援に幅広く取り組んでいます。



### ■ 経営支援部門 2022年度支援実績 5件 712百万円

中小企業基盤整備機構や地域金融機関、静岡県信用保証協会などと連携した「中小企業経営支援ファンド」を運営しています。短期的な収益の獲得ではなく、「中長期的な株式・債権の保有」、「緻密なハンズオン支援の実施」、「経営改善に向けた継続的支援」を目的として、静岡県中小企業活性化協議会の推薦案件を中心に、地域企業の事業継続や地域雇用の確保等を支援することで地域経済の維持活性化に取り組んでいます。また、中小企業基盤整備機構が出資し、地域金融機関が主導して運営するファンドとしては全国で初めて、6号目のファンドを設立しました。

### ■ 事業承継支援部門

静岡銀行・山梨中央銀行とともに2022年5月に設立した「静岡・山梨みらい成長支援ファンド」を活用し、事業承継、子会社の独立、事業の再構築など、持続的な発展をめざす企業を支援しています。

- 2023年1月以降、外部からの出向者2名を加えて、総勢5人体制で事業承継などに取り組んでいます。
- さまざまな経歴をもつ静岡キャピタルのメンバーが、外部の専門機関とも連携しながら、多様な経営課題に直面する地域企業と二人三脚で、事業の継続、発展に向けてサポートしています。



## 静銀ティーエム証券

静銀ティーエム証券は、しずおかフィナンシャルグループの証券会社として、投資信託やファンドラップ、債券、株式など幅広い商品ラインナップにより、お客さまの資産運用ニーズにお応えしています。また、企業の成長段階に応じて、新規公開株式および既公開株式の引受、債券引受など、直接金融におけるお客さまの資金調達の支援を行っています。

2000年12月の設立以来、多くのお客さまのご支持をいただきながら、静岡県内15拠点、神奈川県内2拠点、山梨県内1拠点と充実した店舗ネットワークを構築し、地銀系証券会社としてトップ水準の収益、預り資産残高を誇る企業へと成長することができました。

足元では、政府による「資産所得倍増プラン」に基づいた新NISA制度をはじめとする国民の資産形成を後押しする各種施策により「貯蓄から投資へ」の流れが加速することが見込まれています。こうしたなか、第1次中期経営計画では「お客さま最優先に行動し、お客さまから資産形成について一番頼られ相談される証券会社」を当社のビジョンとして掲げ、投資信託やしずぎんラップを中心とした中長期の資産形成に資する運用商品のご提案に注力するとともに、お客さまへの継続的なフォローアップにより、長期にわたる信頼関係を築いてまいります。また、グループ各社や他社との連携による事業領域の拡大や、デジタル証券等の新事業分野への取組みにより、お客さまの多様なニーズにお応えすると同時に、申込書類等の電子化・ペーパーレス化を推進し、お客さまの利便性向上に努めます。

引き続き、お客さまの最善の利益の追求とお客さまにふさわしいサービスの提供を第一に、役職員の専門性向上を追求し、より幅広い知識・スキルの習得に努め、一人ひとりのお客さまに寄り添い、最適なポートフォリオ提案を実践することで、地域のお客さまの夢(ライフプラン)の実現を目指してまいります。



代表取締役社長  
大石 実

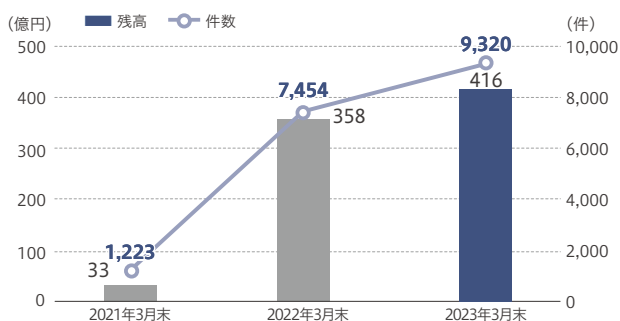
### 主な取組み内容

#### ■ 預り資産残高増加への取組み

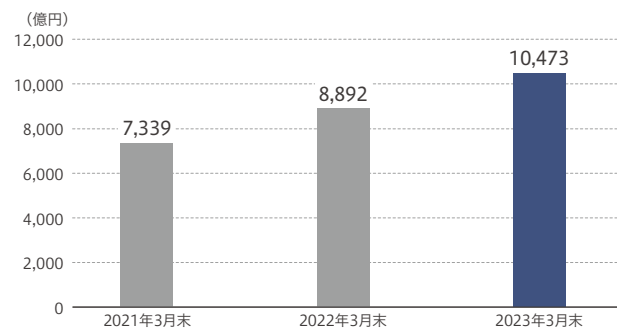
お客さまの資産増加と利益拡大を最優先に考え、最適な商品やサービスを提供する営業態勢の構築に取り組んでいます。2020年10月に取扱いを開始した投資一任サービス「しずぎんラップ」は、2023年3月末までに契約件数9,320件、残高は416億円に達しています。また、預り資産残高は株式投資、しずぎんラップを中心に増加し、2023年3月末の残高は1兆円を突破しています。



#### しずぎんラップ件数・残高推移



#### 預り資産残高推移



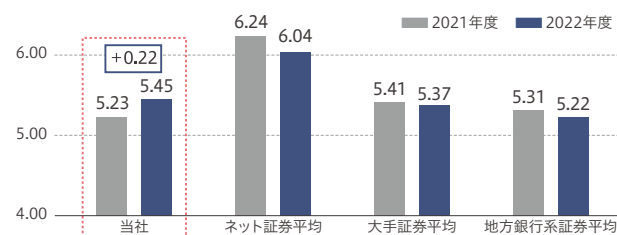
#### ■ お客さま本位の業務運営の実践におけるお客さまアンケートの活用

静銀ティーエム証券では、CX指標を用いたお客さまアンケートを継続的に実施し、お客さま本位の業務運営が営業店の役職員に浸透し実践されているかを確認しています。

お客さまからいただいたご意見や期待・評価といったアンケート結果の分析をもとに、把握した課題の改善に向けた施策に取組み、お客さま本位の業務運営を実践しています。

昨年度のCX指標は5.45と、前年度比で+0.22向上しました。

#### CX指標の証券分類別比較



CX指標を用いたアンケートは、株式会社野村総合研究所に委託し、結果分析を行っています。

CX(カスタマー・エクスペリエンス：顧客経験価値)指標とは、日本の金融機関の顧客ロイヤルティ測定に有効とされる、お客さまの「継続意向」「購入意向」「推奨意向」の3指標をもとに評価する指標です。

※CX指標は、株式会社野村総合研究所のCXMM®に準拠しています。CXMM®は株式会社野村総合研究所の登録商標です。