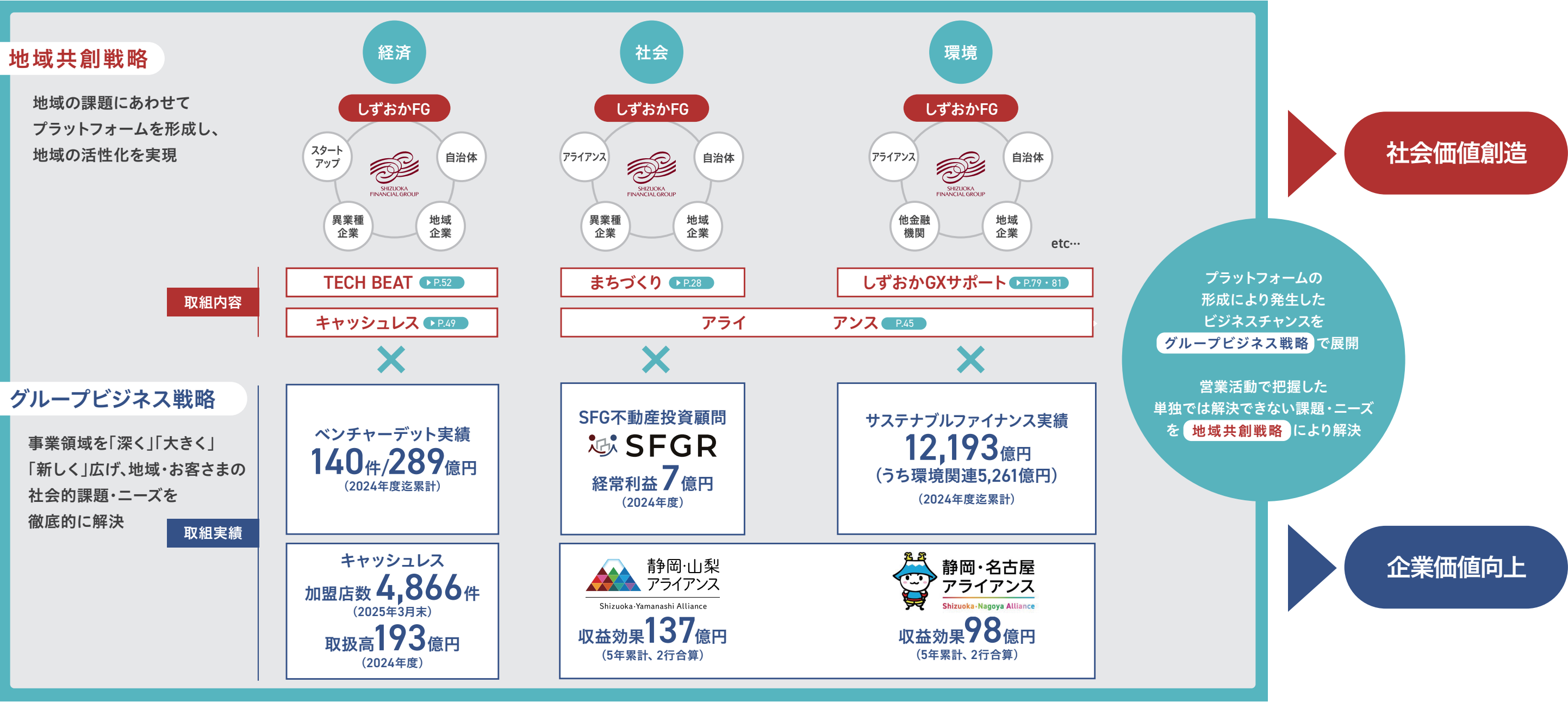


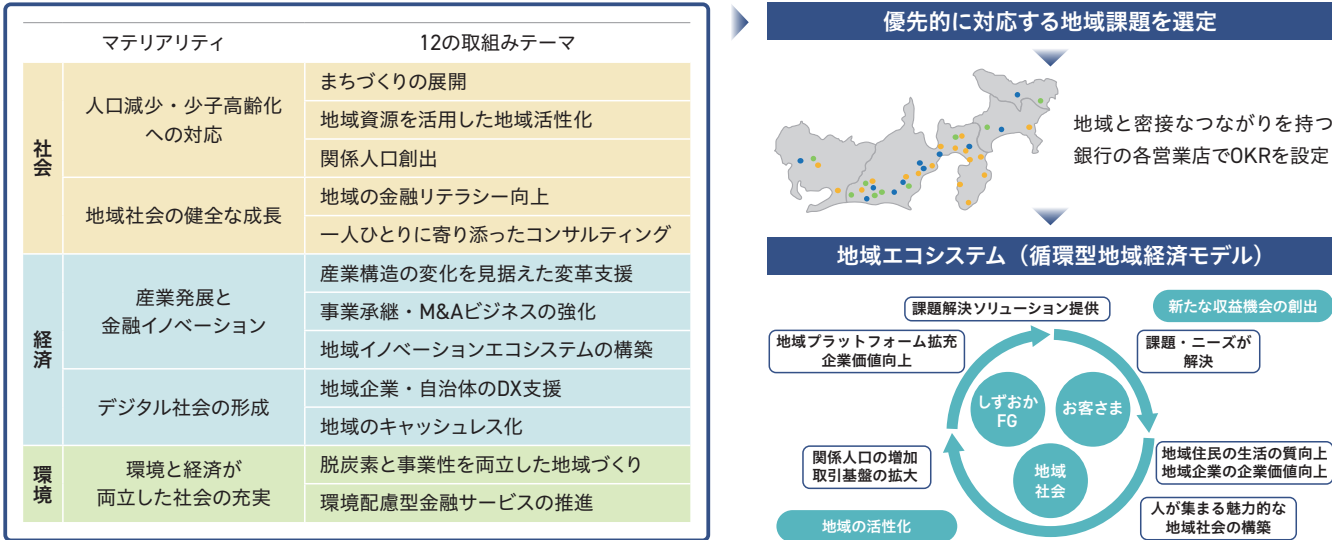
地域共創戦略 × グループビジネス戦略



地域共創戦略

- 目指す姿
- 社会課題の解決を通じて地域を活性化し、新たな価値を創造
- 取組課題
- 地域ごとの課題解決に向けたプラットフォームの形成、戦略の実践と成果の可視化

マテリアリティに基づく12の取組みテーマをもとに、エリア毎に地域課題を特定し、解決に向けた活動を進めています。活動にあたり、静岡銀行の各営業店ではテーマに沿ったOKR（O：目的、KR：成果指標）を設定し、役職員全員が地域社会への想いを活動に運動させる仕組みを取り入れることで、地域共創の推進体制を整備し、社会価値創造と企業価値向上の両立を目指しています。



地方銀行との包括業務提携（アライアンス）

地方銀行との包括業務提携（アライアンス）を活用し、各行がこれまでに築いてきた顧客基盤やブランドといった強みを活かしつつ、幅広い連携施策により、地域の持続的成長の実現を目指しています。アライアンスは、各行が経営の独立性を維持しつつ、お互いの経営資源や地域情報を共有しながら、それぞれの営業エリアを超えて、より大規模な取組みが可能であり、スピード感を持った施策展開により早期に提携効果を実現することができます。今後も、提携行との連携を強化し、地域課題の解決を通じた企業価値の向上を目指します。

「富士山・アルプス アライアンス」の発足

2020年に発足した「静岡・山梨アライアンス」では、関係人口増加に向けた共同施策や個別商談会の開催による販路拡大支援等に注力し、社会課題の解決を通じた地域の持続的成長や収益機会の拡大に向けて取り組んでまいりました。

こうしたなか、静岡、山梨の両県と隣接する長野県のリーディングバンクである八十二銀行とは、地域性や社会課題等の共通点が多いことから、2025年3月に「静岡・山梨アライアンス」の枠組みを拡大し、3行による新たな包括業務提携「富士山・アルプスアライアンス」を発足しました。

今後も、各行が築きあげた顧客基盤等の強みを活用しながら、社会課題の解決メニューを拡充し、強化を図るなど、「社会価値創造」と「企業価値向上」の両立に向けた取組みを進めてまいります。



静岡・山梨・長野3県の特徴

共通の魅力	山梨県
豊かな自然資本・魅力ある産業構造・首都圏への近接性等	<ul style="list-style-type: none"> 豊かな自然景観 移住希望地ランキング8位 機械・電子、宝飾産業
共通課題	静岡県
人口減少・労働力不足・事業承継等	<ul style="list-style-type: none"> 豊かな自然資本 移住希望地ランキング2位 輸送用機器、医療健康産業
長野県	
<ul style="list-style-type: none"> 魅力あるリゾート地 移住希望地ランキング4位 精密機械産業 	



大地（地域）から未来に向けて、3行が集い連携して伸びていく姿を富士山と日本アルプスを組み合わせたイメージで表現しています。

取組内容

本提携では、3行の経営の独立性やブランド、顧客基盤を維持した上で、スピード感をもってさまざまな連携施策に取り組み、3行合計で200億円以上の収益効果（5年累計）を目指します。

また、収益目標だけでなく、社会価値創造を図る指標として「3県における人口の社会増」をKPIとして設定し、慢性化する社会課題・地域課題の解決に向けた施策を展開します。

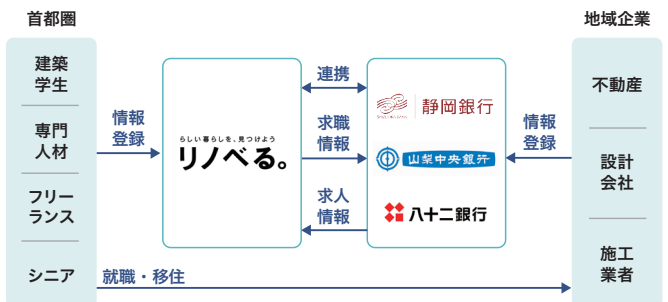
移住促進プロジェクト

人口減少、労働力不足に対する関係人口の増加に向け、3行共同による移住促進プロジェクトチームを中心に、3県の魅力発信を通じて国内外から人財を呼び込む施策に取り組みます。

第一弾として、リノベる株式会社と業務提携を締結し、首都圏からの求職者、移住希望者と地域企業をつなぐ「人財マッチング事業」を開始し、3県への移住希望者に対する職業面の課題解決を支援します。また、3行が共同で取扱いを開始した「移住応援ローン」により移住後の暮らしも経済面で支えながら3県人口の社会増を目指してまいります。

KPI	3県における人口の社会増 収益効果(5年累計)：200億円以上
重点施策	<ol style="list-style-type: none"> 人口減少・労働力不足に対する関係人口の増加 海外資本・人財を呼び込む新事業の展開 地域経済の持続的な発展に資するベンチャー・グロース分野の協業拡大やM&A・事業承継の強化 など

<人財マッチング事業>



静岡・山梨アライアンス

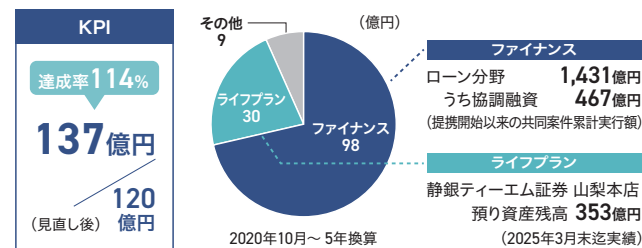
目指す姿 地方創生分野を中心とした協業による両県経済の発展

山梨中央銀行と包括業務提携「静岡・山梨アライアンス」を締結し、「地方創生分野を中心とした協業による両県経済の発展」を目指して、「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り組んでまいりました。



収益効果（KPI達成状況）

4年間の収益効果は上方修正後KPI（5年累計・両行合算120億円）を上回る成果を創出しました。



富士山・アルプス アライアンスへ

静岡・山梨アライアンスの2行での枠組みは終了します。地域課題の解決に向けた取組みを加速させるため、共通の地域課題・ポテンシャルを有する八十二銀行が合流し、今後は「富士山・アルプス アライアンス」としてシナジーを発揮してまいります。

静岡・名古屋アライアンス

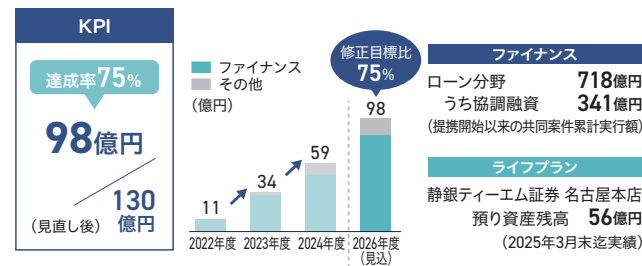
目指す姿 自動車産業をはじめとする地域産業の構造変革への対応

名古屋銀行と包括業務提携「静岡・名古屋アライアンス」を締結し、「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り組んでいます。



収益効果（KPI達成状況）

締結3年目で当初KPI（5年累計・両行合算100億円）に対し97%と順調に進捗したため、KPIを130億円に上方修正しました。



静銀ティーエム証券名古屋本店1周年記念セミナーを開催

2024年10月、静銀ティーエム証券名古屋本店が開設1周年を迎えました。今後も当グループが持つグループ機能を活用し、名古屋銀行のお客さまにも付加価値の高い商品・サービスを提供してまいります。



地域課題への取組み

自動車産業を中心とする地域産業の構造変革への対応を中心に、双方の知見や顧客基盤を活用し、県境を跨ぐ産業変革を支援しています。

産業変革支援 脱炭素化、EV化、デジタル化等による産業構造の変容を見据え、両行顧客の事業変革を適切に支援

事業承継・M&A 静銀経営コンサルティング支援のもと、両行取引先による「M&A第1号案件」が成立

所属長交流会イベントを開催

支店長などの所属長クラスの関係強化と相互理解を通じて、さらなるシナジー効果を生み出すため、両行の所属長を対象とした交流プログラムを開催しました。今後も各階層における人事交流を継続し、アライアンス施策の実効性を高めてまいります。

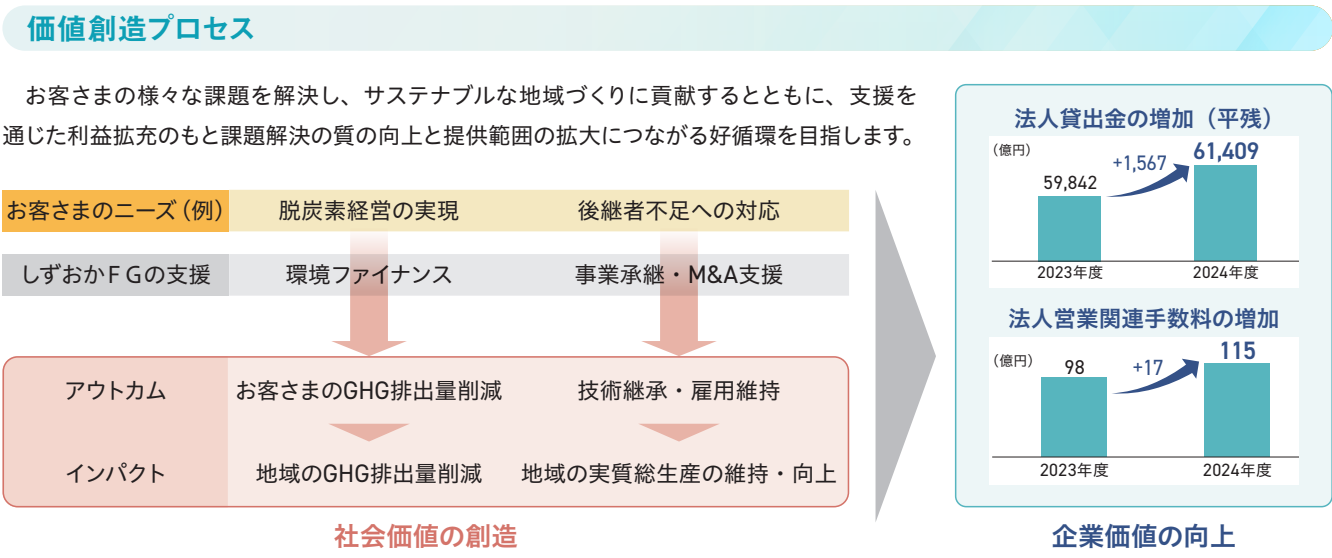


コーポレートニーズへの対応

- 目指す姿

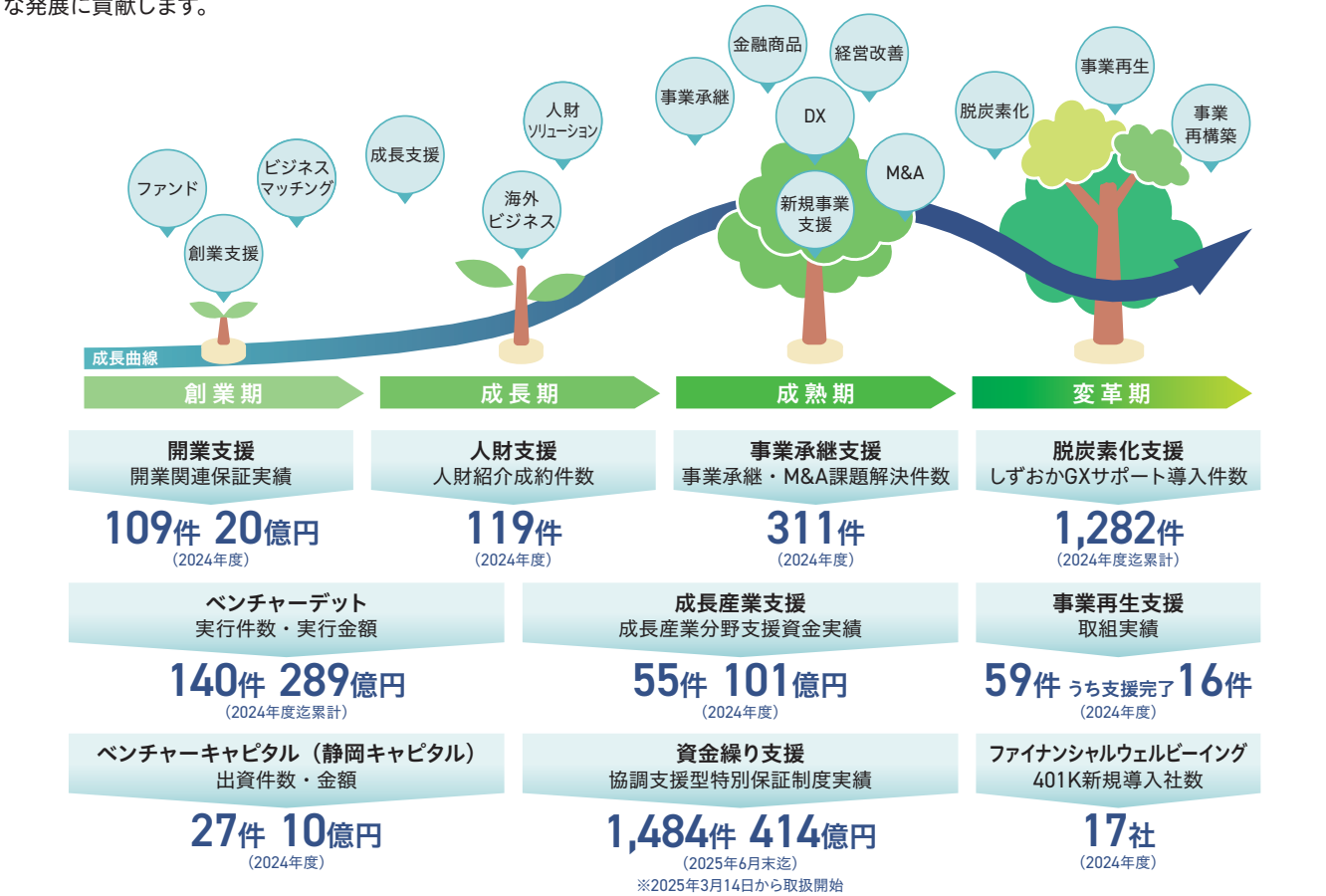
お客さまのサステナビリティ経営の支援を通じた地域社会の持続的な発展
- 取組課題

お客さまに対するグループ一体での伴走支援、グループ内外の連携による地域課題の解決



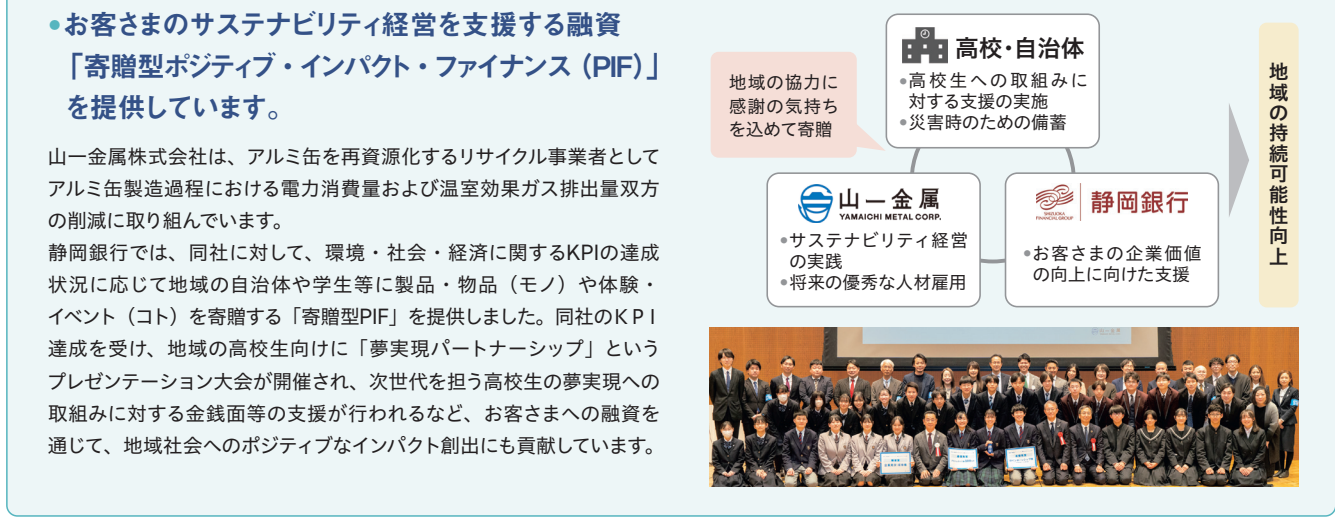
企業のライフステージに合わせた支援

お客さまの伴走者として、多様化・複雑化する経営課題に対応する支援メニューをグループ一体となり提供することで、お客さまの持続的な成長を支援します。また、脱炭素化など地域が直面する課題の解決にあたっては、外部との連携も積極的に行い、地域の持続的な発展に貢献します。



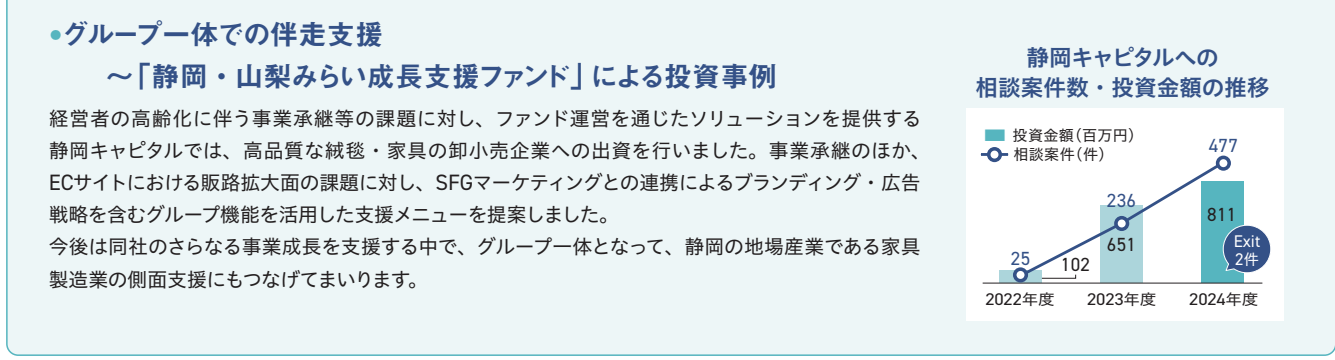
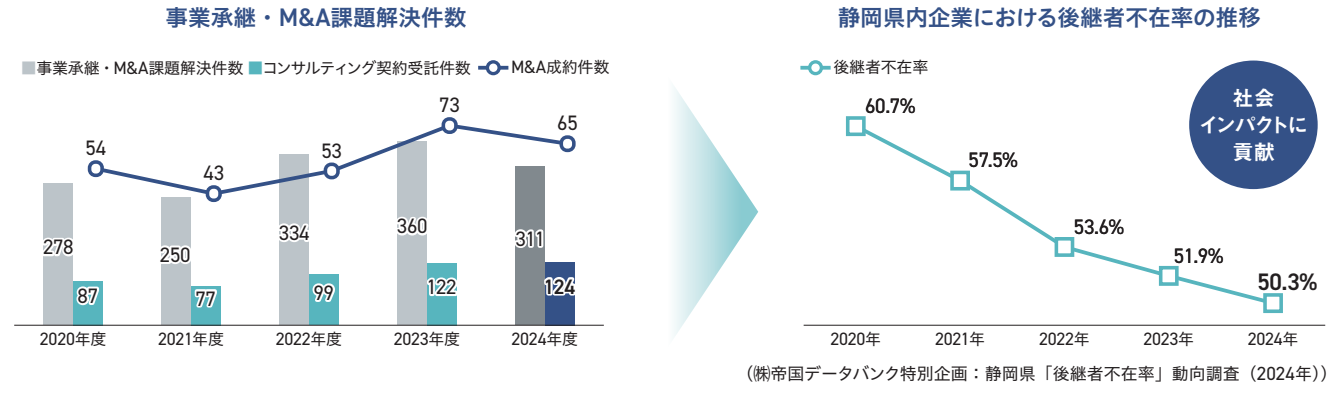
ポジティブ・インパクト・ファイナンス (PIF)

静岡銀行では、企業活動が環境・社会・経済に与える影響を分析し、ポジティブな影響の拡大と、マイナスの影響の緩和・低減に向けたお客さまの取組みを支援する融資「ポジティブ・インパクト・ファイナンス (PIF)」を提供しています。お客さまの掲げるKPIの達成による企業価値の向上、ひいては持続可能な社会の実現に向けて、今後も積極的な伴走支援を行ってまいります。



事業承継・M&A支援

経営者の高齢化に伴い、円滑な事業承継が社会的な課題となるなか、事業や資産の承継にかかるコンサルティングやファンド活用など、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、家族構成を含む事業以外の側面も考慮し、静岡銀行と静銀経営コンサルティングが中心となり、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の支援に取り組んでいます。



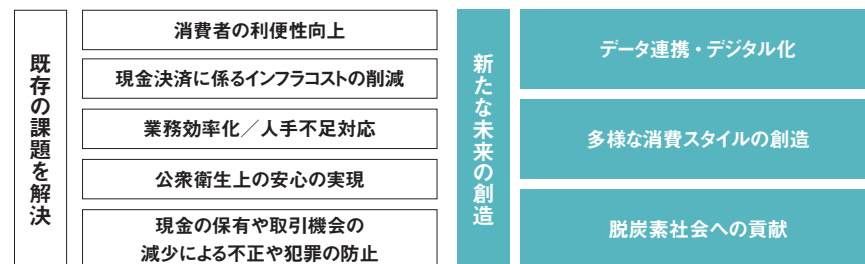
地域のキャッシュレス化の推進

- 目指す姿** 事業者の業務効率化と販売機会の拡大、消費者にとって利便性の高い地域の実現
- 取組課題** 地域の事業者と消費者をつなぐエリア決済ネットワークの創出
データの活用によるさらなるサービスの向上

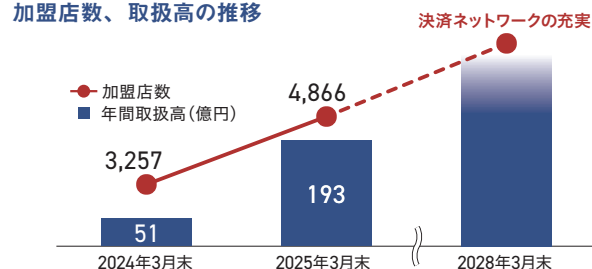
キャッシュレス化の取組み

2024年のキャッシュレス決済比率は、政府目標である4割を1年前倒しで達成しました。将来的な目標としてキャッシュレス決済比率80%が掲げられるなか静岡銀行は地域における事業者の業務効率化や販売機会の拡大、消費者にとって利便性の高い地域の実現に向け、キャッシュレス化の推進に取り組んでいます。

キャッシュレス推進の社会的意義



しずぎん加盟店サービス（キャッシュレス決済） 加盟店数、取扱高の推移



クレジットカード・デビットカードの取扱実績

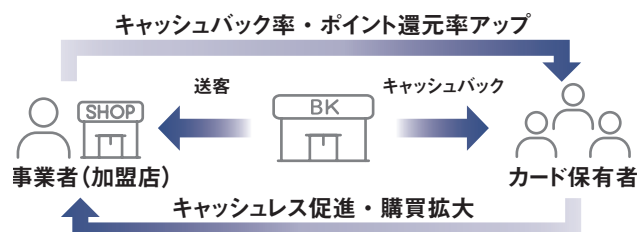
	2024年3月末	2025年3月末
会員数（万人）	50.1	55.1
年間取扱高（億円）	952	989



エリア決済ネットワークの構築

キャッシュバック率・ポイント還元率の優遇などを通じ、地域の加盟店に送客することで、地域の消費活性化に貢献しつつ、カードや口座のメイン化を推進するエリア決済ネットワークの構築を推進しています。事業者、消費者、しずおかフィナンシャルグループにとって「三方よし」となる社会価値の共創を目指します。

エリア決済ネットワークのイメージ



TOPICS

しずぎん加盟店10%還元キャンペーンを実施

エリア決済ネットワーク構築を目的に、静岡銀行の加盟店でjoyca、joycaJ、Visaデビットカードを利用した場合、お買い物金額の10%を還元するキャンペーンを実施しました。



令和6年度静岡県サービス産業活性化支援事業を受託

静岡県の4地区で生産性向上セミナーを開催し、伊豆地区ではキャッシュレス決済試験導入モニター調査を実施しました。



グローバル化への対応

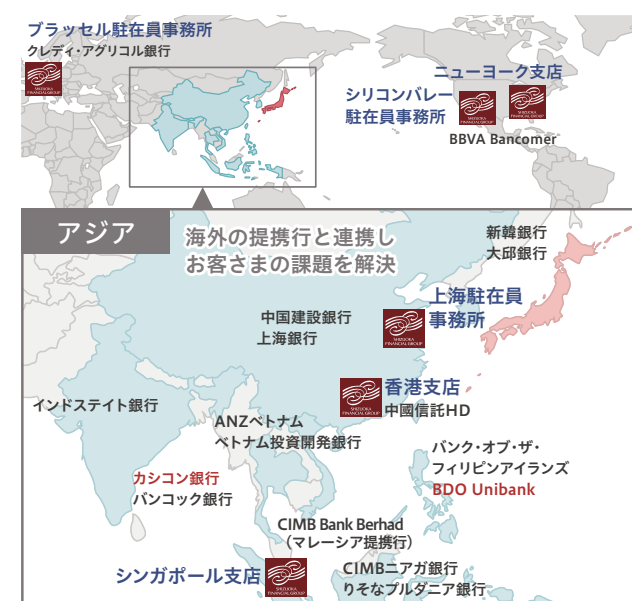
- 目指す姿** 海外ネットワークを活用した幅広い支援体制、収益力の強化
- 取組課題** お客さまの海外ビジネス支援の強化とグローバル市場の成長機会の取り込み

グローバル化が一層進展する中、総合金融グループとしてお客さまの海外事業展開やクロスボーダーの多様なニーズに対応えることで、地域と世界をつなぐ架け橋としての役割を果たします。

海外ネットワークを活用した地域・お客さまの課題解決支援

幅広い海外ネットワークを活用し、多様化するお客さまのニーズに対応えるほか、海外の提携行との協業により、インバウンド客の誘致や外国人向け金融サービスの提供など、地域課題の解決にも取り組んでいます。

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、17提携金融機関）



海外進出・事業全般に関する支援

現地視察、現地法人・工場の設立などの海外進出に対して、また海外取引、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、販路開拓や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、提携行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支援
- 金融包摂・外国人財向け金融サービスの提供
- アジア地域の成長を取り込む事業支援
- 取引先の人的資本経営への支援

TOPICS

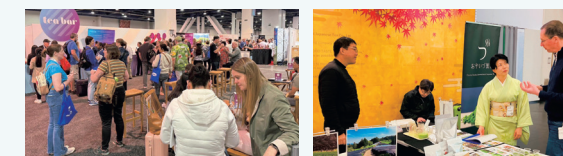
地域産業の海外市場開拓を支援—

北米最大のお茶展示会「World Tea Expo 2025」ならびに世界最大級のオーガニック食品専門見本市「BIOFACH 2025」（ドイツ）に地域企業13社と合同出展

静岡銀行は、JA静岡経済連、静岡県茶業会議所と「静岡茶100億円計画コンソーシアム」を組成しており、この活動の一環として、茶都静岡の認知向上と輸出拡大を目指し、静岡県内茶商13社による海外展示会への合同出展を支援しました。また、静岡銀行も生産者3社ならびにJA静岡経済連を代理して合同でブースに出展し、両商談会で合計300社を超える商談が行われました。

海外展示会 World Tea Expo（米）・BIOFACH（独）

「Tea Capital Shizuoka（茶の都しずおか）」・米国やEU等世界市場への進出コーナー」を設置し地域企業出展を支援
・販路開拓への支援



海外向け輸出・製造の増加（地域産業の付加価値向上）▶ 地域の生産性向上

地域課題の解決に向けた連携強化—

フィリピン「BDO Unibank」、タイ「カシコン銀行」との包括業務提携

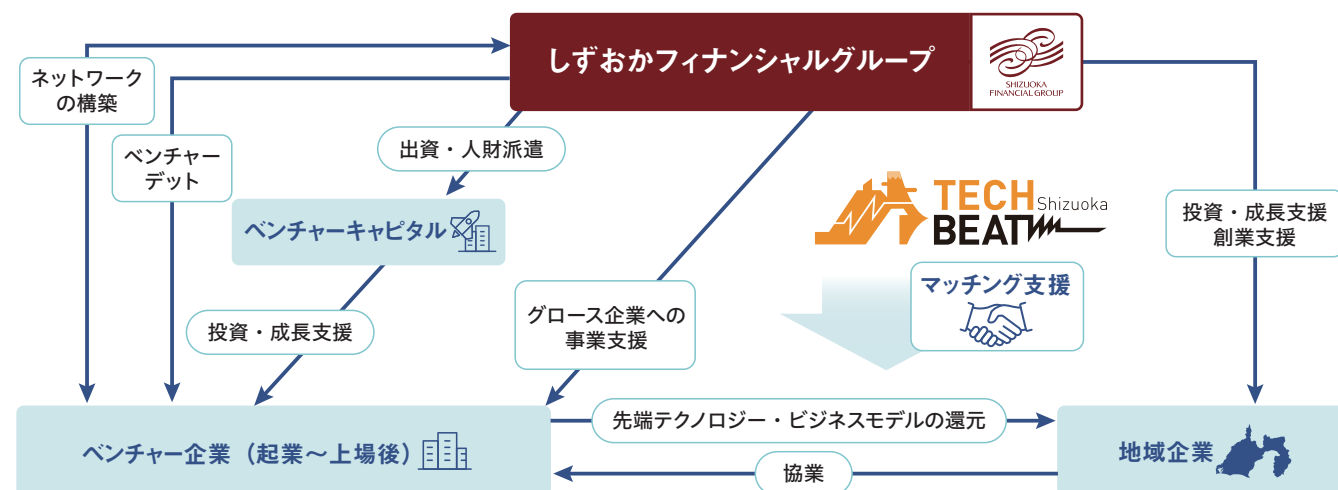
アジア各国のインバウンド客や日本からアジア各国へのアウトバウンドの対応、外国人就労者への金融サービスの提供、高度外国人材の採用、海外企業との技術提携など、お客さまのニーズが多様化・高度化しています。

こうしたお客さまの要望に迅速かつ適切にお応えするため、国際営業部門に特化していた海外提携行との協業範囲を拡大し、プライベートバンクや地方創生、カード業務など、広範な事業分野での連携体制を構築しました。今後は、静岡県へのインバウンド客の誘致、海外富裕層へのアプローチ、静岡銀行のお取引先で勤務する外国人就労者への金融包摂につながる金融サービスの拡充等を図ります。

外国人財向け金融サービスの拡充 ▶ 地域の関係人口増加

ベンチャー企業の支援と地域イノベーション

- 目指す姿** ベンチャービジネスにおける知見・ネットワークを活かした地域経済の活性化
- 取組課題** 投融資や事業支援を通じたベンチャー・グロス企業への一貫した支援体制の構築
ベンチャー企業と地域・お客さまが協働する地域イノベーションエコシステムの構築



ベンチャービジネスへの取組み

静岡銀行では、ベンチャービジネスを通じて得られた知見やネットワークを、地域の実情に解決に向けて展開すべく、2021年から継続的にベンチャー企業に対する多面的な支援に取り組んでいます。

具体的には、ベンチャー企業向け融資（ベンチャーデット）を中心とした資金面の支援に加え、スタートアップ企業の商品・サービス紹介を掲載したデジタルカタログ「Shizugin Startup Catalog」の作成等による個別営業支援のメニューを拡充し、ベンチャー企業と地域のお客さま、出資先のベンチャーキャピタルとの連携を深めています。

ベンチャーデットは、新株予約権付融資などさまざまな案件に取り組み、2024年度末までに140件/289億円を実行したほか、代表者や資産管理会社向けの関連融資にも積極的に取り組みました。

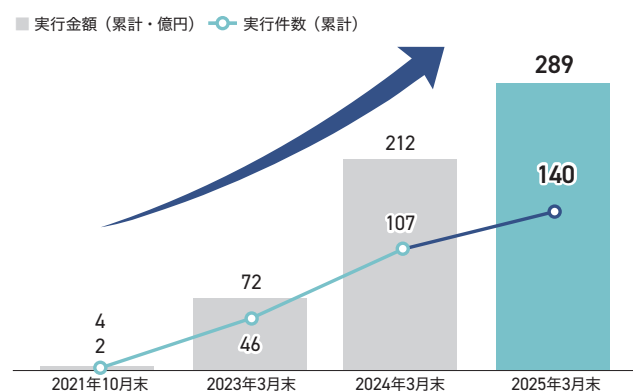
「Shizugin Startup Catalog」については、2024年12月に発行し、お客さまからの資料請求件数は、2024年度に約300件、同カタログ経由での面談を含む県内外のお客さまとベンチャー企業との商談件数は300件超にのびます。

また、ベンチャー企業とのネットワーク構築に向けて、ベンチャーキャピタルへの出資も継続的に行っており、2024年度は8先のベンチャーキャピタルファンドに新たに投資し、累計のファンド出資実績は39件/309億円となりました。

出資先の一部ファンドに対しては、人財派遣による関係強化を図り、ベンチャーキャピタルを通じたベンチャー企業との関係構築にも取り組んでいます。

こうした取組みの中で、継続的にベンチャービジネス分野の人財育成につなげています。

ベンチャーデットの実績推移



ベンチャーデット以外の資金支援

- (2025年3月末時点累計)
- 代表者、資産管理会社等への関連融資24件/161億円
 - グロス企業向け融資4件/16億円

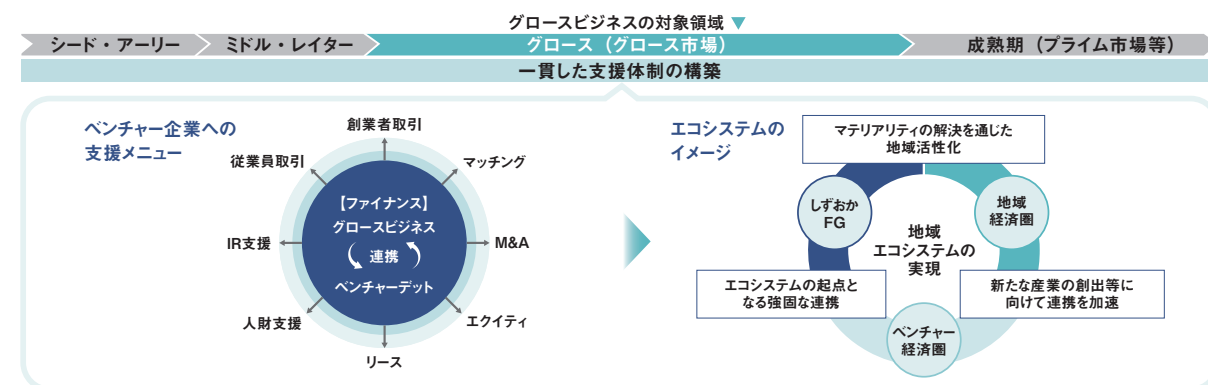
ベンチャー企業73社の保有する技術・ビジネスモデル等を掲載したカタログ
(2024年12月発行)



グロスビジネス

株式市場（グロス市場）への新規上場前後に位置する企業（以下、グロス企業）の持続的な成長を支援するためのファイナンスや各種ソリューションの提供を目的とし、2025年4月に静岡銀行ベンチャービジネスサポート部内に「グロスビジネスサポート室」を設置しました。起業から株式市場への新規上場まで、成長ステージに合わせ、一貫した支援体制を構築することで事業の成長を後押しします。

本取組みを通じて、ベンチャー業界にさらなるネットワークを拡充するとともに、地域経済との連携を強化することで第1次中期経営計画で掲げる「地域共創戦略」の具現化を図ります。

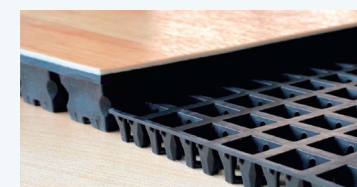


- 取組みの一例**
- グロス企業へのファイナンス業務、グループ内外の知見やネットワークを活用したソリューション提供
 - グロス企業と地域企業との間でのマッチングや人財交流による地域産業の振興

TOPICS

浜松市内のベンチャー企業・株式会社Magic Shieldsにベンチャーデットを実行

2024年12月、静岡銀行、日本政策金融公庫、浜松いわた信用金庫、静岡県信用保証協会は、静岡県内のベンチャー企業である株式会社Magic Shieldsに対し、ベンチャーデットとして総額3億円の協調融資を実施しました。Magic Shieldsでは、高齢者の転倒による骨折を防止するため、「可変剛性構造体」を使用し転んだ時にだけ柔らかい床材となる「ころやわ」の開発・製造・販売に取り組んでいます。
(詳細は、2024年12月16日付の静岡銀行プレスリリースをご覧ください)



TECH BEAT Shizuoka

「TECH BEAT Shizuoka」は、静岡県・静岡銀行が事務局となり、地域企業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。

毎年7月に、個別商談会や先端技術に関する各種プログラム・セミナー等を含む大規模ビジネスマッチングイベントを開催し、地域企業にスタートアップ企業との出会いを通じたイノベーション創出の機会を提供しています。また、同イベントを契機に生まれた優れた協業事例を称揚する「TECH BEAT Shizuoka AWARD」を実施し、共創機運を育んでいます。このほか、共創の手法・考え方を学ぶワークショップの開催や、先進的な共創拠点の視察、県内の学生に対するアントレプレナーシップ教育などを年間を通じて行い、地域企業の変革を志向する人財のプラットフォーム形成や先端技術に対するリテラシー向上、挑戦を促す風土の醸成を図り、地域で次々とイノベーションが創出される「エコシステム」の構築を目指します。

TECH BEAT Shizuoka AWARD 称揚事例

種別	受賞者	協業内容
静岡県知事賞	丸山製茶株式会社 株式会社LOAD&ROAD	利用者の体温・心拍数や外気などの条件を分析し、最適なお茶を抽出するティーボットを共同開発。また、ティーボットに最適な独自の茶葉を開発する新事業に着手
	株式会社アイファーム 株式会社スカイマティクス	ドローンを用いて撮影した花蕾の画像をAIで解析し、ブロッコリーの収穫適期を判定するシステムを開発
実行委員会 委員長賞	芝浦機械株式会社 株式会社エナジード	人材育成研修プログラムを短期間で構築し、社員のモチベーション向上、状況の把握、強み・弱みの明確化などを実現
	株式会社イシダテック 株式会社ゼロワン	混雑状況や感染症リスクを可視化し、空気中のウイルス等を除去する、医療施設向けの新製品を共同開発

学生への授業の様子

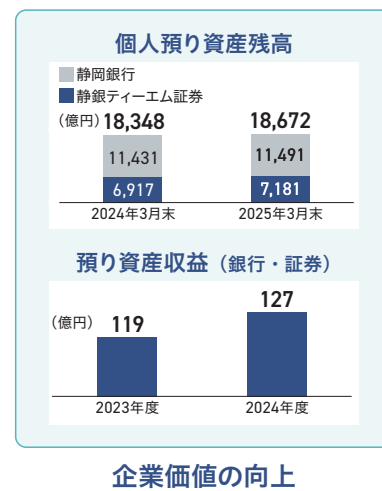
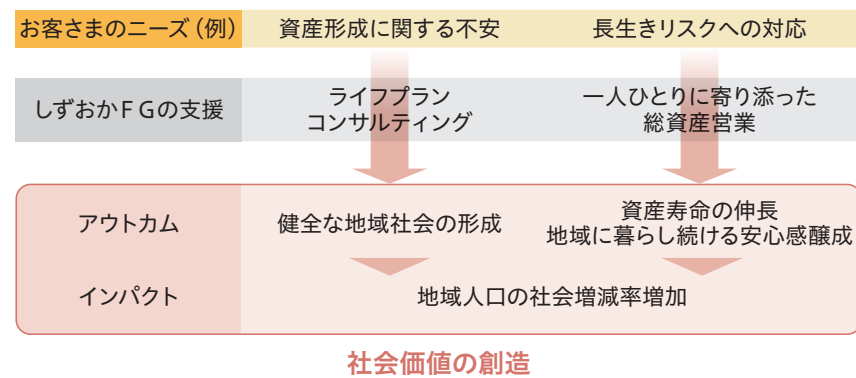


ライフプランニングのお手伝い

- 目指す姿** 人生100年時代におけるお客さまの「最高の相談相手」
- 取組課題** 多様化するお客さまのニーズに対応する幅広いサービスメニューの拡充
お客さま本位の業務運営方針のもと、一人ひとりの将来を見据えた最適なご提案

価値創造プロセス

お客さまの資産形成や資産運用などの幅広いニーズに対して、良質なコンサルティングを実践し、お客さまの豊かな人生設計の実現と経済的不安の解消を金融面から支援していきます。

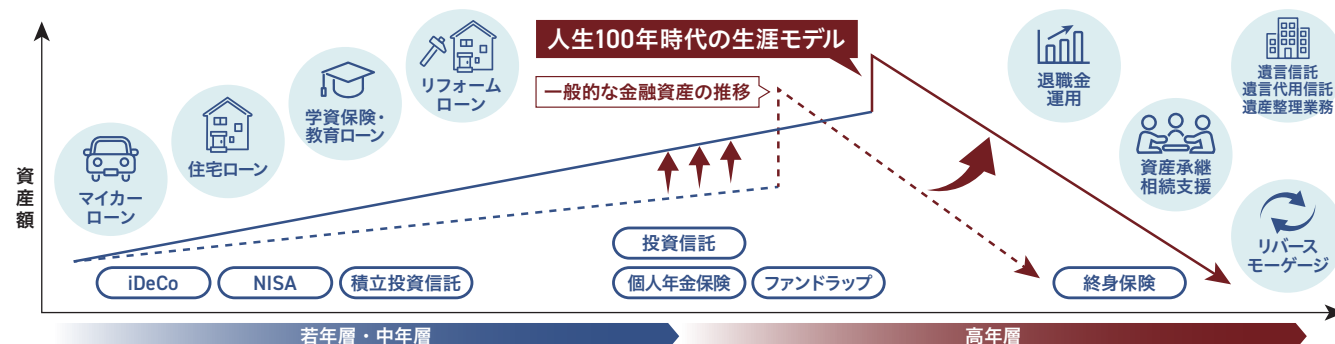


総資産営業の実践

あらゆるライフプランニーズにワンストップで対応できるコンサルティング体制の実現に向けて、サービスの拡充や拠点の整備、総資産営業ツール「S-Bridge（ライフプランシミュレーション・ポートフォリオ作成ツール）」を導入し、グループ一体でお客さま一人ひとりの将来を見据えた最適なご提案に取り組んでいます。

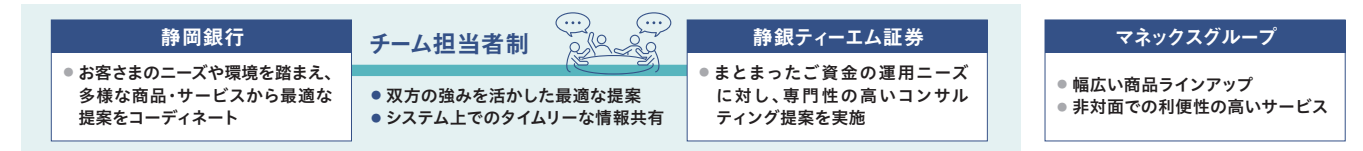


■お客さまのライフステージに応じた最適なソリューションの提供



グループ一体での総資産営業の実践

しずおかフィナンシャルグループでは、お客さまの資産を「育てる」最適なご提案を行うため、リスク許容度や金融リテラシー、チャネルに応じてグループ内で役割を明確化し、商品やサービスを提供しています。また、静岡銀行と静岡ディーエム証券の担当者がチームとなり、お客さまの資産状況を把握し、相互の強みを活かして、資産形成に向けた最適なポートフォリオ提案と継続的なフォローアップを行っています。



しずぎん相談ラウンジ

2025年4月、静岡銀行では、社会構造の変化や価値観の多様化に伴い高度化するお客さまのさまざまなニーズにお応えするため、「しずぎんライフデザインステーション」のコンサルティング機能を拡充し、「しずぎん相談ラウンジ」（静岡県内14拠点）としてリニューアルしました。

資産形成のご相談から、ライフプランシミュレーションの作成、住宅ローンのご相談、保険の見直し、退職金の運用や相続の備えなど、あらゆるご相談に幅広くお応えします。



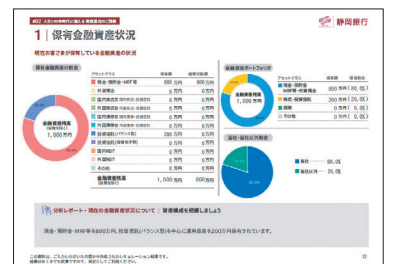
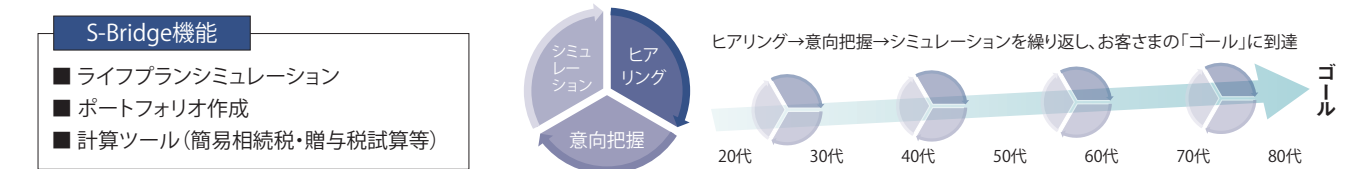
しずぎん相談ラウンジの特徴

- 01 土日も営業（店舗により異なります）
- 02 ご意向に沿った商品・サービスのご案内
- 03 事前予約で待ち時間なし
- 04 相談しやすい空間

ゴールベースアプローチに基づく最適な提案の実現 ～総資産営業ツール<S-Bridge>の導入

静岡銀行および静岡ディーエム証券では、ライフプランコンサルティングの高度化に向けて、2025年4月に総資産営業ツール<S-Bridge>を導入しました。本ツールは、お客さまに応じたオーダーメイドのライフプランニングとポートフォリオ作成により総資産を可視化し、ゴールベースアプローチに基づくご提案を分かりやすくお伝えすることができます。

本ツールを活用しながら、両社が連携してお客さまと定期的・継続的なコミュニケーションを図ることで、ライフイベントに応じたシミュレーションやご意向の変更による運用目標の見直し等に柔軟に対応し、人生の相談パートナーとして寄り添える関係性を目指します。



●総資産営業の実践のため活用するツール

- 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現
- わたしの相続プランシート：お客さまの家族構成・資産内容を確認するシート
- しずぎん相続ガイド：相続への備えについて考えるきっかけを提供
- 家計簿アプリ：収入・支出を見える化するアプリ
- Wealth Advisor：資産形成に係る情報提供ツール

人生100年時代への対応

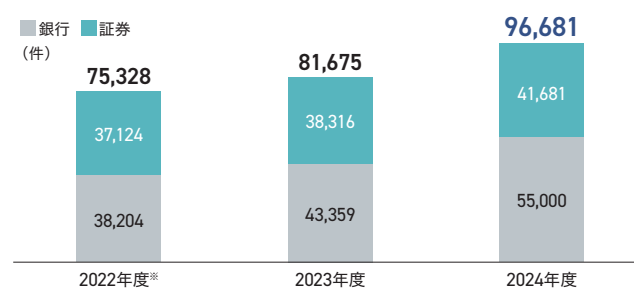
人生100年時代の到来に向けて、若年層の資産形成から高年層の資産承継までお客さまの幅広いニーズにお応えできるサービスの拡充に取り組んでいます。

資産形成層向けのサービス

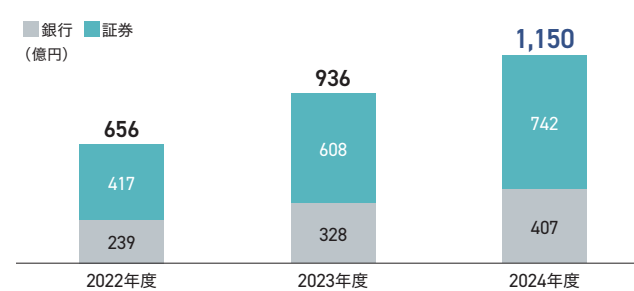
人生100年時代の到来や経済・社会環境の構造的変化を背景にライフステージに応じた資産形成がこれまで以上に重要になっています。しずおかフィナンシャルグループでは、お客さまの豊かな人生設計の実現と経済的不安の解消を金融面から支援するため、さまざまな商品・サービスを提供しています。

静岡銀行の店頭でのコンサルティングに加え、静銀ティーエム証券との協働により専門的な投資アドバイスと多様な金融商品を提供し、お客さま一人ひとりのライフプランやニーズに応じた最適な資産運用プランによりお客さまの資産形成を支援しています。また、2024年1月から制度改正されたNISAを活用した資産形成をサポートしています。

NISA口座開設件数



NISA残高



TOPICS 地域での金融経済教育の取組み



地域の金融リテラシー向上を通じた「地域社会の健全な成長」の実現を目指し、こどもから大人まで地域のすべての方を対象に金融経済教育に取り組んでいます。

▶ P.88 金融経済教育への取組み



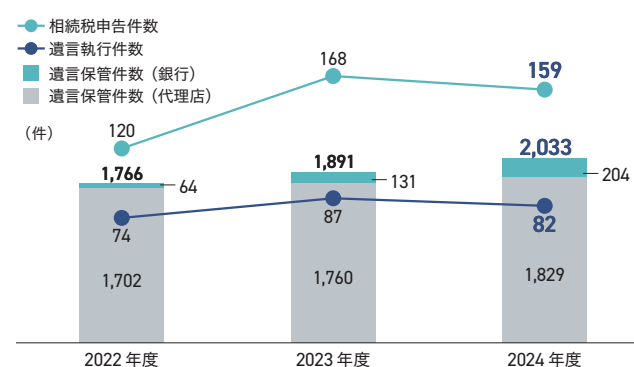
高年層向けのサービス

超高齢社会を迎えた現在、静岡銀行では、一人ひとりに寄り添ったコンサルティング機能の向上を目指して相続関連商品・サービスのラインアップ拡充に取り組んでいます。

具体的には、遺言書の作成支援から保管・遺言執行までをサポートする「遺言信託」や信託財産を管理・運用し、相続発生後にご指定の相続人・方法により財産を給付する「<しずぎん>想いつなが信託（遺言代用信託）」などの商品に加え、各種提携会社との連携により将来の認知症発症や財産管理に備えたサポートサービスを取り揃えています。

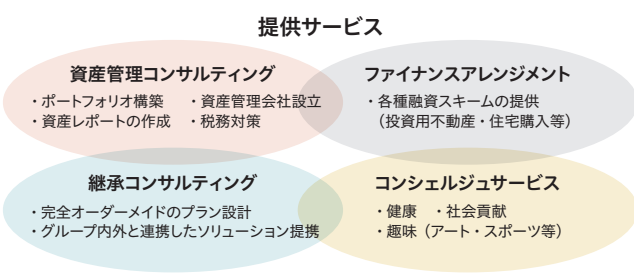
幅広い選択肢から多様なニーズに対応し、ご本人だけでなくご家族も安心していただける提案を目指しています。

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

お客さまの資産状況や富裕層のお客さま特有の課題を的確に捉え、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、ウェルスマネジメントの知識・経験を備えた専門の担当者が不動産購入や相続対策など金融面のサポートを行うほか、健康・社会貢献など非金融面を含めたオーダーメイドの提案を行います。専門の担当者として、価値創造型人財「ウェルスコンシェルジュ」の育成に取り組み、2025年3月末現在、14名が認定されています。



お客さま本位の取組み

お客さま本位の業務運営

しずおかフィナンシャルグループでは、金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、「お客さま本位の業務運営方針」や具体的な取組方針等を制定しています。お客さま本位の業務運営の実践に向けては、具体的な計数指標を定め、PDCAサイクルの中で状況を確認・分析し、お客さまへの対応に活かしています。

2024年度の取組方針

1 「お客さまの最善の利益の追求」に向けた銀証協働での総資産営業の高度化

静岡銀行・静銀ティーエム証券の担当者が一体となり、一人ひとりのお客さまに協働でご提案・アフターフォローを行い、総資産営業を実践することで、お客さまの最善の利益の追求を実践してまいります。

2 お客さまの中長期分散投資を支援するご提案および適切な商品ラインアップの整備

NISA制度改正を踏まえ、お客さまの中長期分散投資を支援するご提案や商品ラインアップの拡充・見直しに取り組んでまいります。

3 アフターフォロー体制の深化とお客さまセミナーによる情報提供のさらなる充実

静岡銀行ではアフターフォロー体制を定期的に見直し、静銀ティーエム証券ではカスタマーコンタクトルールの定着により、お客さま満足度の向上に努めてまいります。

4 最適なコンサルティング提案を実践するための人財育成

お客さまの課題・ニーズに応じて適切な提案ができる人財を育成するため、専門担当者の配置や時代に合ったスキルセットを身につける人財育成に努めてまいります。

5 お客さま本位の業務運営の実践に向けた役職員の評価体系の深化

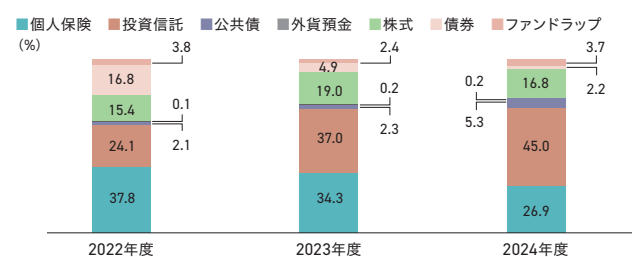
グループの経営理念と役職員の日々の行動を一致させ、役職員一人ひとりがお客さまの課題解決に取り組める評価体系を深化させてまいります。

主な計数指標推移

■お客さまの資産形成や資産運用などの幅広いニーズに対し、静岡銀行と静銀ティーエム証券が連携し、各社の特長を活かして良質なコンサルティングの実践に努め、お客さまの豊かな人生設計の実現と経済的不安の解消を金融面から支援しています。

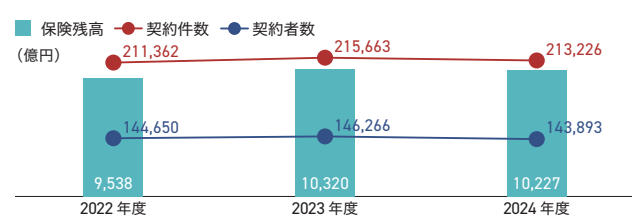
■少額から中長期的な資産形成を希望されるお客さまには、積立による時間分散に加え、資産分散・通貨分散の効果をご案内しながら、資産形成のご提案を行っています。静岡銀行では、インターネット取引での商品ラインアップも拡充し、非対面での取引を希望されるお客さまのニーズにもお応えできる体制を整えています。

運用商品の商品別販売比率（しずおかフィナンシャルグループ）

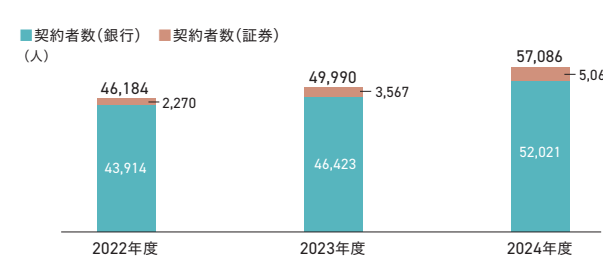


■静岡銀行では、「のこしたい（相続やご家族への保障）」「おくりたい（生前贈与）」「うけとりたい（年金）」「そなえたい（病気や介護等への備え）」というニーズにお応えする商品として保険商品をご提案しています。ご提案にあたっては、「重要情報シート」を使用し、お客さまの目的に合わせて、保険商品以外の金融商品とも比較し、ご案内しています。

保険商品の残高・ご契約件数・ご契約者数（静岡銀行）

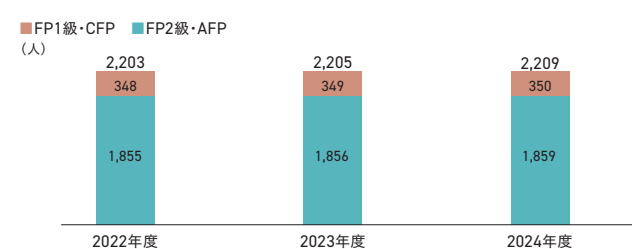


積立投信のご契約者数（しずおかフィナンシャルグループ）



■静岡銀行と静銀ティーエム証券では、役職員に対し、お客さまの課題解決に資する公的資格としてファイナンシャル・プランニング（FP）技能検定の取得を推奨しております。また、役職員のコンサルティング能力の向上を目的に行内資格認定制度を創設し、法人・個人分野のコンサルタントの育成に取り組んでいます。

FP技能士資格保有者数（しずおかフィナンシャルグループ）



トランスフォーメーション戦略 ～IT・DX

- 目指す姿
- 日常的な取引のデジタル完結、対面によるオーダーメイド型のソリューション提供
- 取組課題
- 生成AIを含むデジタル技術・データ等の戦略的活用による業務変革と経営基盤の強化

変革と成長を加速させるシステム投資



グループCIO(最高情報責任者)
鈴木 統也

しずおかフィナンシャルグループが今後も持続的に成長していくためには、急速なデジタル化の進展をはじめとする環境変化を的確に捉え、将来のあるべき姿を見据えながら、拠点や人財・システムなどの経営資源を最適なかたちへと変革していく必要があります。

この変革に向けた中期経営計画の基本戦略「トランスフォーメーション戦略」を積極的に推進するため、計画期間中には約800億円のシステム投資を予定しています。このうち「攻めの投資」では、顧客接点（タッチポイント）の変革として、ホームページの刷新や営業店へのセルフ受付端末の導入を完了し、新たなモバイルアプリの開発も進めています。また、営業活動の変革では、営業支援システム「S-CRM（スクラム）」の機能拡張やローン手続きのWeb完結を目的とした受付・審査システムの構築も進めています。

一方、「守りの投資」では、システムインフラの強化に注力し、システム基盤のクラウド化やゼロトラストセキュリティ[※]の構築など、最新技術を駆使することで持続可能な経営基盤の整備を進めています。加えて、生成AIやデータの利活用などでは、具体的な営業成果につながる事例も徐々に見え始めており、中長期的な成長投資と位置付けて今後も取り組む予定です。

私たちのIT戦略は、お客さまの信頼に応え、当グループの未来を築くための要の一つです。今後も、攻めと守りの両面で進化を続け、当グループのさらなる成長を目指します。

※社内外問わずすべてのアクセスを信頼せず、厳格に管理するセキュリティ対策の考え方

営業支援システム「S-CRM（スクラム）」の高度化

2023年1月、グループ各社とのシナジー最大化と生産性向上を目的に営業支援システム「S-CRM（スクラム）」をグループ10社で導入しました。また、導入後もさらなる営業活動・管理業務の変革に向け、「保険電子申込アプリ」や「総資産営業ツール」をS-CRMの拡張機能として追加しました。今後も継続的に機能向上に取り組むことで、業務の効率化と営業活動の精度向上を実現し、お客さま一人ひとりへの最適なソリューション提案につなげてまいります。

2025年1月：「保険電子申込アプリ」を導入

お客さまの情報や営業活動情報を連携し、提案する保険商品の絞り込み・提案書作成から申込手続きまでワンストップで行える機能を追加しました。

システム間の連携や申込手続きにおける各種点検のシステム化により、事務処理時間の短縮等の効率化とコンプライアンス強化を実現しました。

2025年4月：「総資産営業ツール」を導入

ライフプランコンサルティングの高度化を目的に「総資産営業ツール」を導入しました。ポートフォリオ作成やロボアドバイザー機能、リスクリターン分析等の機能を備え、お客さまの総資産を可視化して真のニーズを発掘し、最適なソリューション提案につなげます。

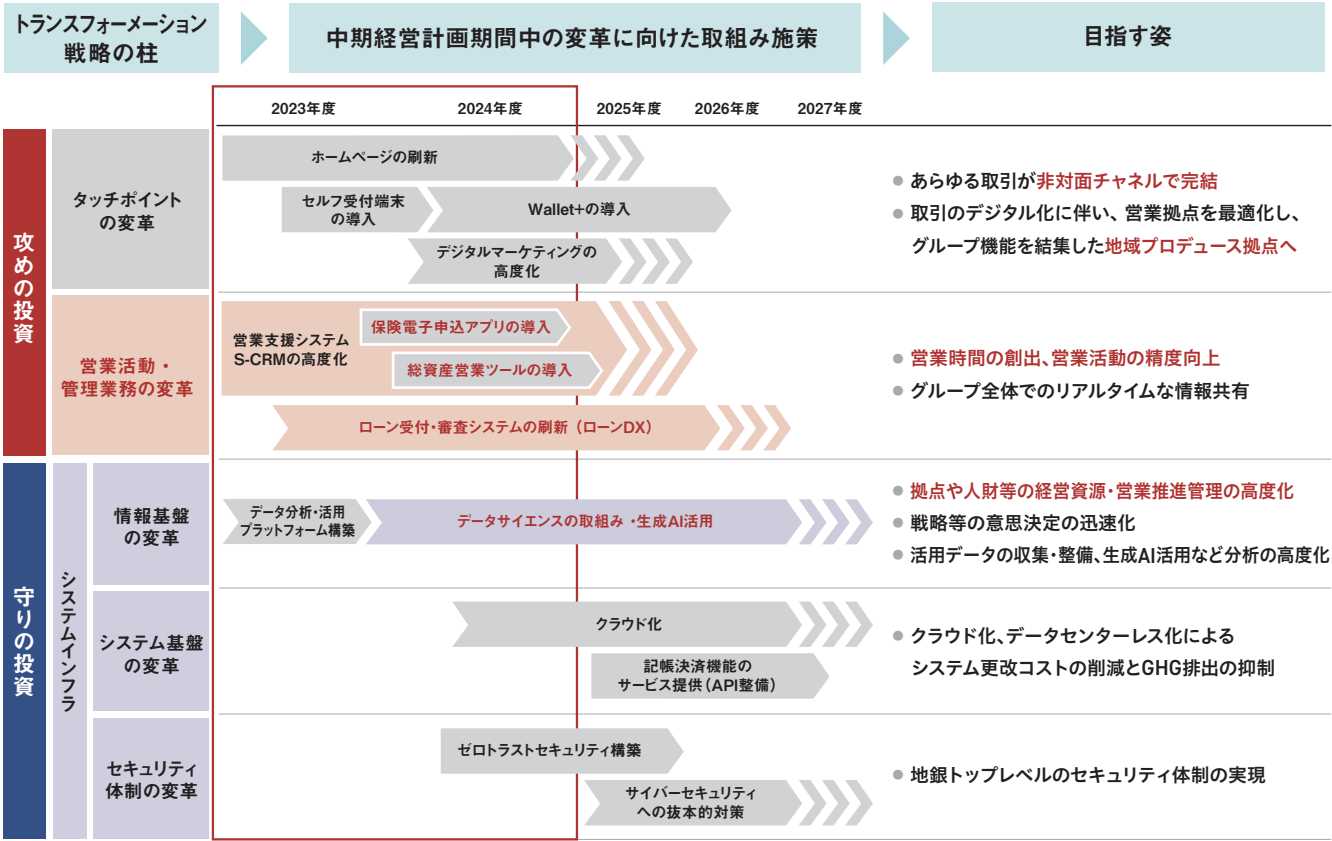


<S-CRM利用者の声>

保険電子申込アプリの導入前は、申込みが完了するまでに複数のシステムを行き来する必要がありましたが、現在はワンストップで手続きを進められるようになり、生産性の向上につながっています。
(静岡銀行)

静岡銀行と静岡ティーエム証券との情報共有に同意いただいたお客さまについて、面談前にお客さまの現在の資産状況を確認できるため、効果的な提案を行いやすくなりました。
(静岡ティーエム証券)

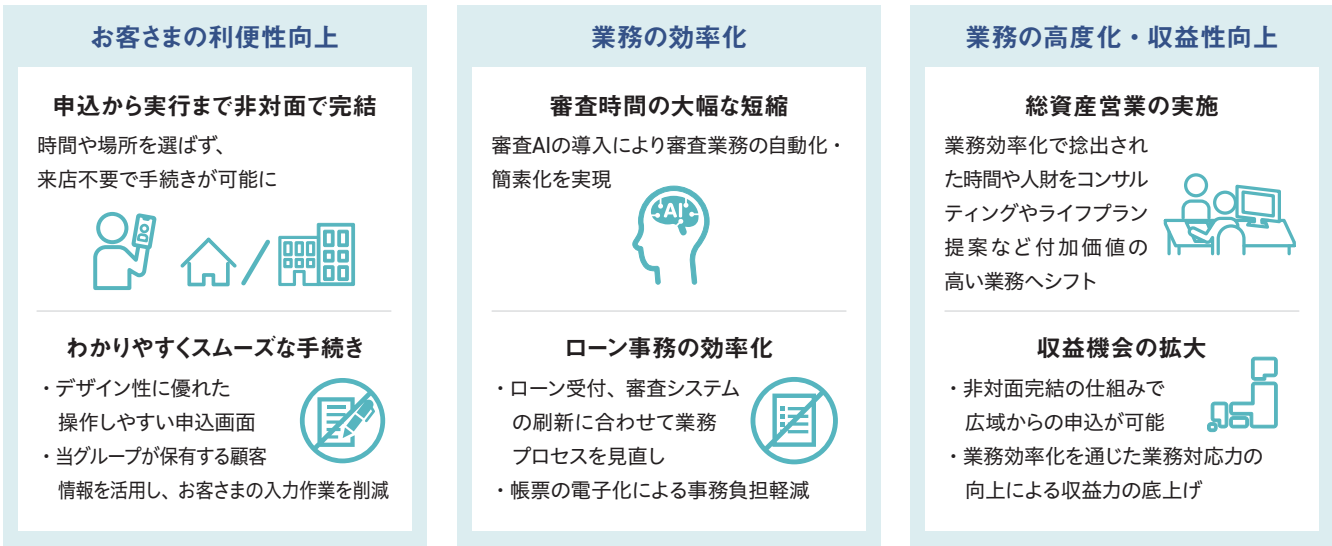
トランスフォーメーション戦略に基づくシステム投資のロードマップ



ローンDX

しずおかフィナンシャルグループでは、ローン業務全体のデジタルトランスフォーメーション（以下、ローンDX）に取り組んでいます。申込から審査、契約、融資実行までの一連のプロセスを非対面で完結できる仕組みを構築するとともに、審査業務の自動化・効率化に向けたAIの導入や、業務プロセスの見直しを進めていきます。これにより、「お客さまの利便性向上」と「業務の効率化・高度化」を両立しつつ、ローン業務の収益性向上にもつなげます。

ローンDXにより目指す姿



デジタル技術を使いこなし、ビジネス変革と持続的成長を実現



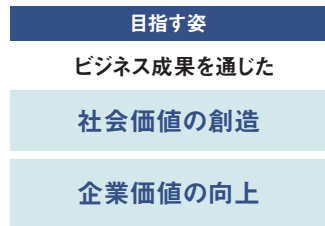
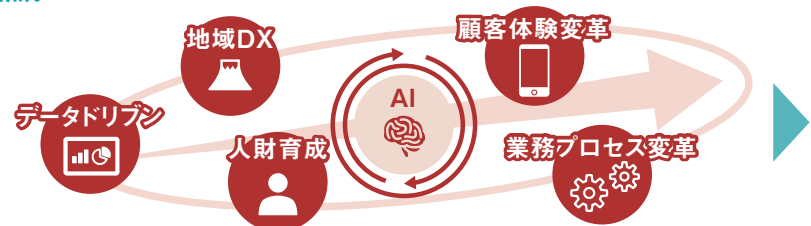
グループCDXO (最高DX責任者)
榎本 裕己

近年、少子高齢化や人口減少などの社会構造の変化に加え、AIをはじめとするデジタル技術の急速な進展によるオンライン化やパーソナライズ化など、お客さまの行動様式が大きく変化しています。当グループでは、こうした環境変化に迅速に適応し、競争優位を確立するため、お客さま視点で業務プロセスを抜本的に見直し、ビジネスモデルを変革するDXに取り組むとともに、得られたスキルやナレッジを地域企業や自治体へ還元することで、地域全体のデジタル化に貢献してまいります。

2025年度は、①顧客体験の変革、②業務プロセスの変革、③データドリブン、④地域DX、⑤人財育成の5つを重点テーマと位置付け、「データサイエンス統括室」を中心にデータ利活用の取組みを強化しながら、AIを推進エンジンとしてDXを一層加速していきます。

なかでも生成AIは、テキストや画像の生成など、多様な領域で急速に普及し、さらには、自律的に行動できるAIエージェントの登場など、目覚ましい進化を遂げています。そのリスクは多様化・複雑化していますが、人財育成や組織体制の整備を進めつつ、失敗を恐れず挑戦し続けることが重要と考えています。DXへの取組みを通じて、地域社会・お客さま・当グループが三方よしとなる価値を創出し、持続的な成長を目指します。

5つの重点テーマ



データサイエンス

デジタル化の進展によるお客さまの行動変容を踏まえ、社内外のデータを分析することで、お客さまが必要とするタイミングで最適な商品・サービスをタイムリーに届けるビジネスへ変革していく必要があります。その実現に向けて、2024年度に設置した「データサイエンス統括室」を中心に、データ利活用を通じてグループ一体での高付加価値営業の実践や、経営・営業管理の高度化・迅速化に取り組んでいます。今後は、具体的なビジネス成果の創出に向けて「データ整備」や「人財育成」などの取組みを強化・加速し、データをビジネス活動の中で円滑に循環させることで役職員が専門性と創造性をさらに発揮できる環境を整え、お客さまに対し高い付加価値を提供してまいります。



データサイエンティスト

昨今、データサイエンティストという職業が社会に浸透してきたと感じています。私は、データサイエンティストこそがビジネスを変革させる「カタリスト」であるという想いの下、データ利活用の推進に取り組んでいます。その過程では、単に分析して満足するのではなく、如何にビジネスの成果に結びつけるかを考えることにこだわり、そこから得られるやりがいや自己成長を実感しています。今後もビジネスとの共創を通じ、全てのステークホルダーに喜ばれるデータ利活用の取組みを当グループ内に広げていきたいと考えています。



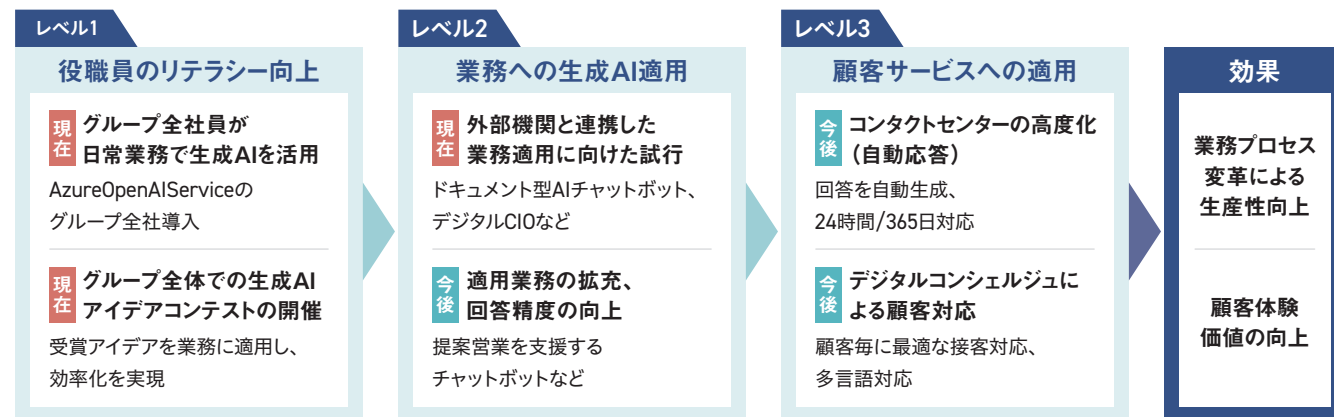
DX統括部 データサイエンス統括室 和田 佳樹

生成AI

当グループでは、生成AIの活用による抜本的な業務変革と顧客サービスへの適用を目指し、全役職員が生成AIを利用できる環境を整備しています。2024年度は、グループ全役職員を対象とした「生成AIアイデアコンテスト」を開催し、86件のアイデアの応募がありました。今後も生成AIに対する役職員のリテラシー向上により、新たなビジネスアイデアの創出やサービス高度化、業務の効率化に挑戦します。

また、人口減少社会を見据え、AIを道具に留まらない労働力として位置づけ、様々なタスクを自律的にこなすAIエージェントを活用した業務支援にも注力します。コンタクトセンターの24時間/365日自動応答や、デジタルコンシェルジュによる顧客対応などにもチャレンジし、顧客体験価値の向上にも取り組んでまいります。

生成AIにより目指す姿



生成AIアイデアコンテスト 受賞チーム テーマ「全てのExcel作業をAI活用で自動化に!」(静岡モーゲージサービス)

決算短信の文章要約をきっかけに生成AIの活用に関心を持ち、「全てのExcel作業をAI活用で自動化に!」というアイデアを考案しました。このアイデアは、生成AIで自動生成したVBAコードを用いて、各部署の定例業務を自動化するものです。当社では、年間約1,200時間の業務削減を実現できたことから、このアイデアをグループ全体に広めるため、コンテストに応募しました。

コンテストで1位を獲得した後、本部各部署やグループ各社でもこのアイデアを活用してくれていると聞き、大変嬉しく感じています。今後もさらに生成AIの活用領域を拡大させ、RPAやAI-OCRと組み合わせることで入力業務の完全自動化を目指していききたいと考えています。

受賞アイデアの活用 静岡銀行 金融プロセス業務部 市場国際業務センター

少量多品種な業務処理を担う部署のため、低コストな業務効率化手段が必要であることから、静岡モーゲージサービスが開催した「生成AIを活用したマクロ作成」の勉強会に参加しました。その後、自社でも勉強会を開催し、マクロ作成未経験者でも生成AIを活用することで業務効率化できる体制を整え、4ヵ月間で7案件、年間758時間の業務削減を実現しました。今後も生成AIを活用した業務効率化に向けて取り組むとともに、他部署への勉強会を開催し、効率化の波を組織全体に広げていきます。



TOPICS グループ一体での地域DX

しずおかフィナンシャルグループでは、マテリアリティ（重要課題）の1つに「デジタル社会の形成」を位置づけ、地域のDX支援に取り組んでいます。静岡銀行に加え、経営者視点での経営課題解決としてのDXコンサルティングを提供する静岡経営コンサルティング、幅広いITソリューションの導入伴走支援などを担う静岡ITソリューション、地域企業のシステム開発を担うティージェイエスのグループ各社が相互に連携し、地域企業のIT・DX化支援における上流のコンサルティングから下流のシステム開発まで一貫して提供可能な体制を構築しています。

2024年8月より、藤枝市内事業者のDX推進に向けた藤枝市からの委託事業として「デジタル経営診断事業」を実施しています。デジタル経営診断により、地域企業は現状のデジタル進捗が可視化され、デジタル化への取組状況に基づいたコンサルティングおよびソリューション導入支援の提案を受けることができます。こうした事業等を通じ、地域企業のIT・DX化をグループ一体となり支援してまいります。

