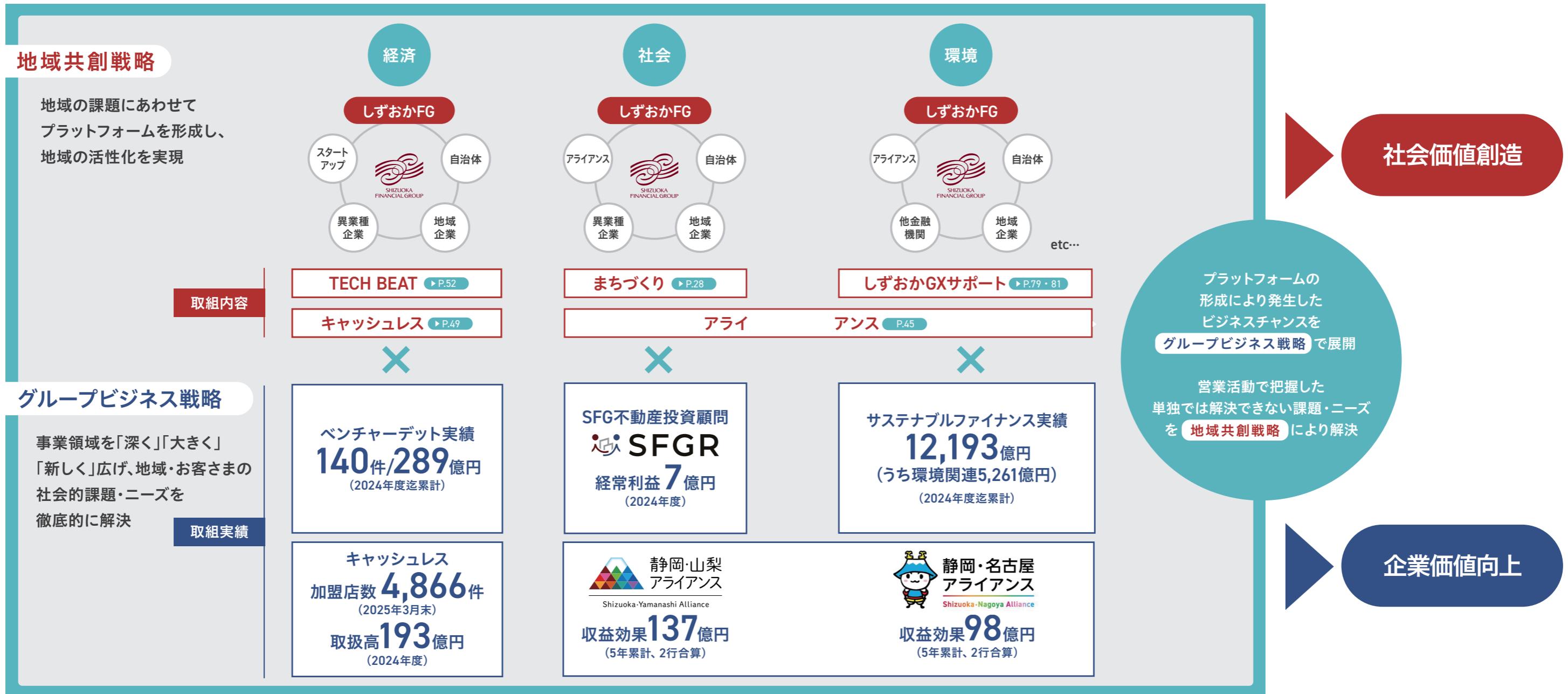


# 地域共創戦略 × グループビジネス戦略



地域毎の特色や顧客特性、マーケットに合わせ営業戦略を推進する



## 地域共創戦略

▶ P.43  
地方銀行との包括業務提携  
(アライアンス)

▶ P.47  
コーポレートニーズへの対応

▶ P.49  
地域のキャッショレス化の推進

## グローバル化への対応

▶ P.50  
ベンチャー企業の支援と  
地域イノベーション

▶ P.53  
ライフプランニングのお手伝い

## 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連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。

マテリアリティ		12の取組みテーマ
社会	人口減少・少子高齢化への対応	まちづくりの展開 地域資源を活用した地域活性化 関係人口創出
	地域社会の健全な成長	地域の金融リテラシー向上 一人ひとりに寄り添ったコンサルティング
経済	産業発展と金融イノベーション	産業構造の変化を見据えた変革支援 事業承継・M&Aビジネスの強化 地域イノベーションエコシステムの構築
	デジタル社会の形成	地域企業・自治体のDX支援 地域のキャッシュレス化
環境	環境と経済が両立した社会の充実	脱炭素と事業性を両立した地域づくり 環境配慮型金融サービスの推進



### 地域共創の取組みに向けた推進体制

地域共創の取組みは、全役職員が当事者意識を持って、しづおかフィナンシャルグループの企業活動との結びつきや、地域課題解決に向けて何に取り組んでいくべきかを考えることが重要です。各エリアの営業店長や、価値創造型人財「地域イノベーションコーディネーター」を中心に、好事例の共有や社会価値創造表彰制度の導入等による仕組み化を通じて「共創」の意識を醸成し、活動する役職員一人ひとりのエンゲージメントを高めることで、活動の活性化や地域課題の解決力・目利き力向上を促し、社会価値創造と企業価値向上の両立に向けた好循環を生み出しています。



#### リーダーとなる人財の育成

地域共創活動のリーダーと位置付ける戦略人財「価値創造型人財」の一類型「地域イノベーションコーディネーター」の育成に取り組み、5名を認定しています（2025年3月末現在）。所定の研修等を受講した役職員「地域イノベーションコーディネーター・ジュニア」とともに、活動を牽引する体制を構築しています。

※多様な価値創造分野（デジタル・ウェルス・ウェルネス・サステナブル）に加え、先端技術にも知見を有し、地域課題を適切に解決へと導くことができる人財

#### エンゲージメントの向上

活動の様子は、日々社内チャットで共有され、互いに切磋琢磨する風土が醸成されています。また、地域共創にかかる優れた取組みを「社会価値創造表彰」として称揚する制度を導入し、役職員のエンゲージメント向上に努めています。



### 2024年度の活動内容（主な事例）

2024年度は、地域の価値づくりを意識し、様々なステークホルダーと連携しながら中長期に亘る協力体制を築く活動を中心に、地域共創戦略の具体化を進めました。

**【地域の金融リテラシー向上】金融経済教育**

金融経済教育の実施により地域における金融リテラシーの向上を図り、資産形成を通じた豊かな地域社会を目指しています。出張授業や銀行見学会、大学や企業での金融講座の実施など、静岡銀行の各営業店がニーズを的確に捉え、各々で企画から運営までを行い、多様なニーズにお応えしています。取組みの進捗を図る指標として、受講者数・受講者アンケートの満足度および理解度をKPIとして設定しています。

**KPI**  
累計受講者数 (2023年4月～2025年3月迄)  
**33,205人 / 35万人** (~2030年度迄)

また、「金融リテラシーの向上」だけでなく、地域の郷土愛醸成プログラム「しづおかキッズアカデミー」や次世代経営者塾「Shuzuginship」など、地域活性化を担う人財を育成するプログラムやセミナー等を実施し、累計58,610人が参加しています。

▶ P.88 金融経済教育や地域人財育成への取組み

**【地域資源を活用した地域活性化】地域資源を体験価値に変える取組み支援**

山梨中央銀行とのアライアンスの一環として、業務提携行であるフィリピンの「BDO UniBank」と協業し、地域の観光支援を行っています。

BDOが発行するクレジットカード会員を対象に、富裕層向け旅行商品販売に強みを持つワールドジョイントコーポレーションジャパンと連携し、静岡・山梨両県の魅力を活かした周遊プランの販売を開始しました。

観光事業者向けに、魅力ある観光コンテンツ作りやインバウンド客の受け入れノウハウの習得などを伴走支援する「静岡市感動体験のまち創造事業」を静岡市より受託しています。

観光ベンチャーや観光地域づくりの専門家とプラットフォームを立ち上げ、地域資源の商品化やプランディングなどを進め、滞在型観光地として観光客による消費を生み出し、地域全体に好循環を創出します。



**【まちづくりの展開】地域の不動産開発・企業誘致への伴走支援**

2024年11月、藤枝市の戦略的な土地利用に向けた企業誘致活動の推進に向け、藤枝市・静岡銀行・SFG不動産投資顧問の3者で「戦略的土地区画整理事業」を締結しました。

藤枝市では、地域経済を牽引する成長産業の創出に加え、ヒト・モノ・カネを呼び込む都市拠点づくりを一体で進める「新地域成長戦略」を推進しており、本協定を通じて地域の資源を最大限に活かしたまちづくりや企業の相互連携、イノベーション創出等について取り組んでいく方針です。

▶ P.28 SFG不動産投資顧問の地域活性化に向けた取組み

## 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	
豊かな自然資本・魅力ある産業構造・首都圏への近接性 等	
共通課題	
人口減少・労働力不足・事業承継 等	
長野県	山梨県
・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	・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
静岡県	
・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	

### 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	①人口減少・労働力不足に対する関係人口の増加 ②海外資本・人財を呼び込む新事業の展開 ③地域経済のサステナブル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	



## 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

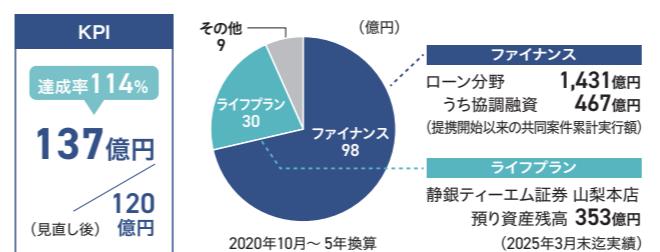
山梨中央銀行と包括業務提携「静岡・山梨アライアンス」を締結し、「地方創生分野を中心とした協業による両県経済の発展」を目指して、「静銀ティーエム証券山梨本店」での証券分野の提携、両グループ取引による個別商談会の実施など、幅広い分野での連携施策に取り組んでまいりました。



Shizuoka-Yamanashi Alliance

### 収益効果（KPI達成状況）

4年間で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。

### 地域課題への取組み

販路開拓支援	個別相談会32回 ビジネスマッチング245件
関係人口増加	観光促進等、 関係人口増加につながる施策の実施 移住促進セミナーの開催
共同事業承継ファンド	投資先 9件 投資金額 15.6億円

静岡・山梨アライアンス

八十二銀行

静岡・山梨アライアンス

Shizuoka-Yamanashi Alliance

## 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

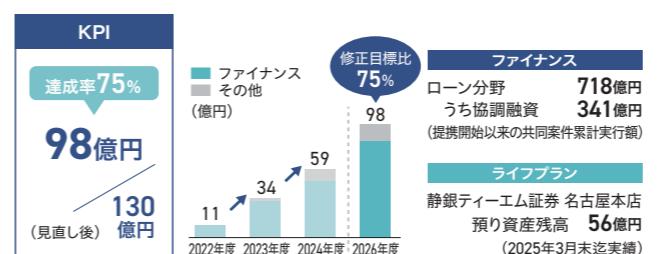
名古屋銀行と包括業務提携「静岡・名古屋アライアンス」を締結し、「自動車産業をはじめとする地域産業の構造変革への対応」を最重要テーマと位置づけ、両グループの経営資源を互いに活用しながら、地域と自らの持続的な成長に向けた連携施策に取り組んでいます。



Shizuoka-Nagoya Alliance

### 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

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、両行取引による「M&A第1号案件」が成立

静岡・名古屋アライアンス

八十二銀行

静岡・名古屋アライアンス

Shizuoka-Nagoya Alliance



静岡・名古屋アライアンス

八十二銀行

静岡・名古屋アライアンス

Shizuoka-Nagoya Alliance

コープレート・ガバナンス

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。

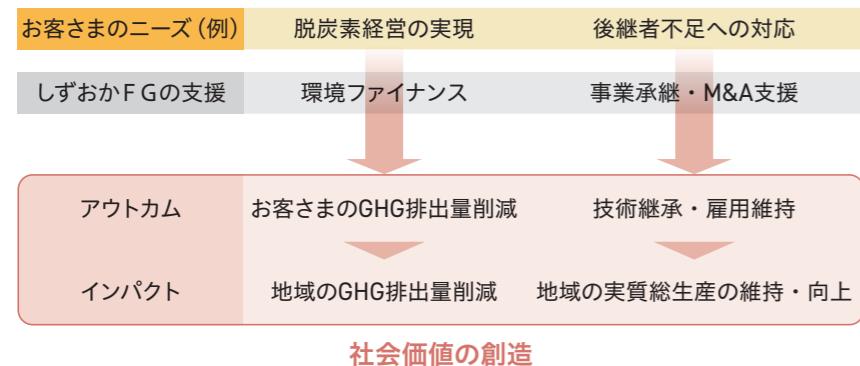
### 所属長交流会イベントを開催

## コーポレートニーズへの対応

- 目指す姿** お客様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** お客様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

### 価値創造プロセス

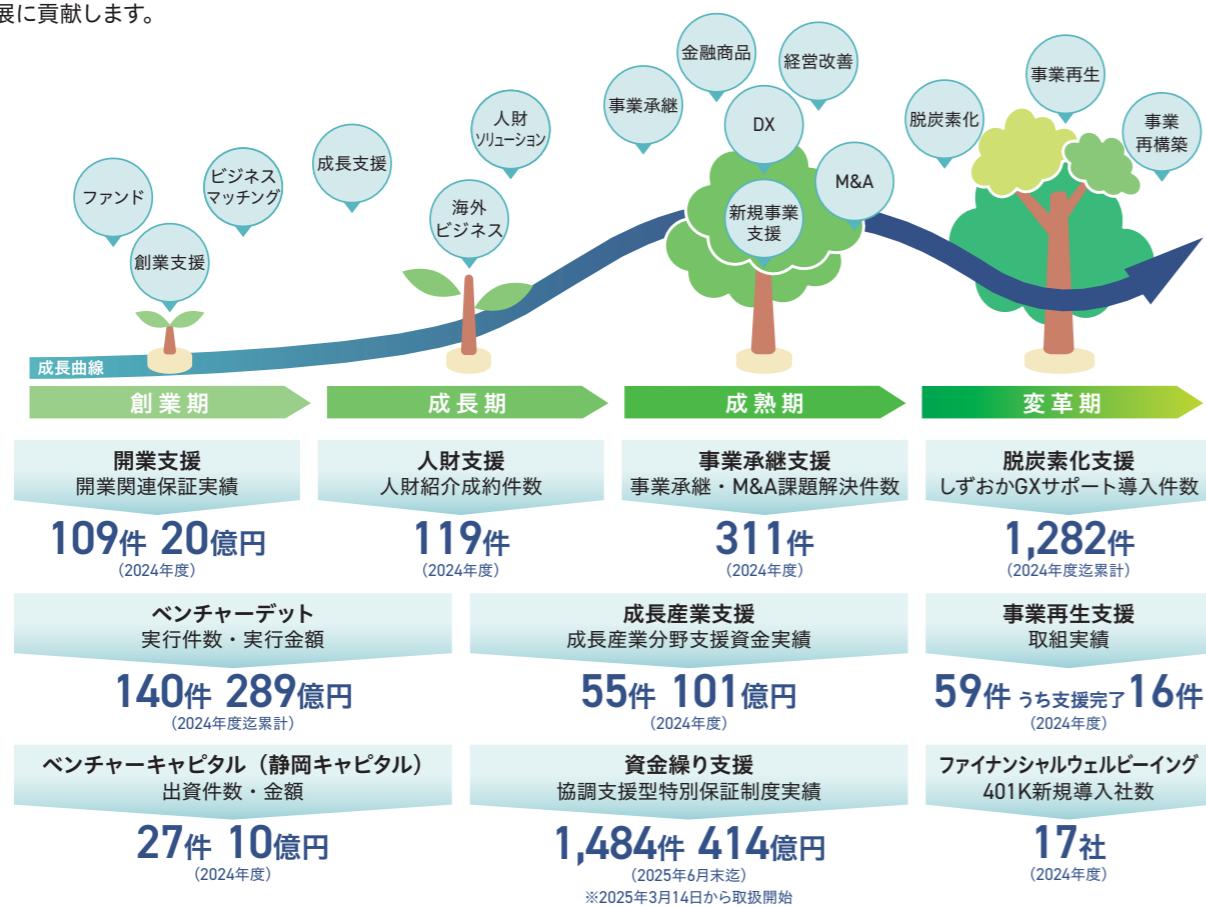
お客様の様々な課題を解決し、サステナブルな地域づくりに貢献するとともに、支援を通じた利益拡充のもと課題解決の質の向上と提供範囲の拡大につながる好循環を目指します。



### 企業価値の向上

### 企業のライフステージに合わせた支援

お客様の伴走者として、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、お客様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・低減に向けたお客様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。お客様の掲げる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。

- お客様のサステナビリティ経営を支援する融資  
「寄贈型ポジティブ・インパクト・ファイナンス（PIF）」を提供しています。

山一金属株式会社は、アルミ缶を再資源化するリサイクル事業者としてアルミ缶製造過程における電力消費量および温室効果ガス排出量双方の削減に取り組んでいます。

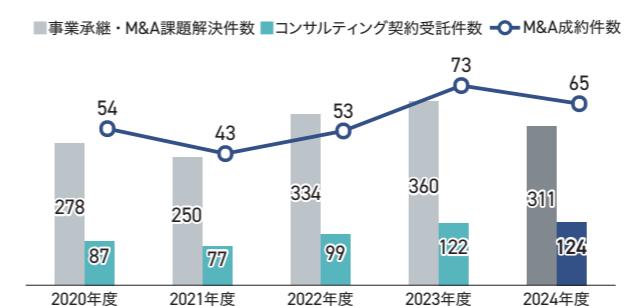
静岡銀行では、同社に対して、環境・社会・経済に関するKPIの達成状況に応じて地域の自治体や学生等に製品・物品（モノ）や体験・イベント（コト）を寄贈する「寄贈型PIF」を提供しました。同社のKPI達成を受け、地域の高校生向けに「夢実現パートナーシップ」というプレゼンテーション大会が開催され、次世代を担う高校生の夢実現への取組みに対する金銭面等の支援が行われるなど、お客様への融資を通じて、地域社会へのポジティブなインパクト創出にも貢献しています。



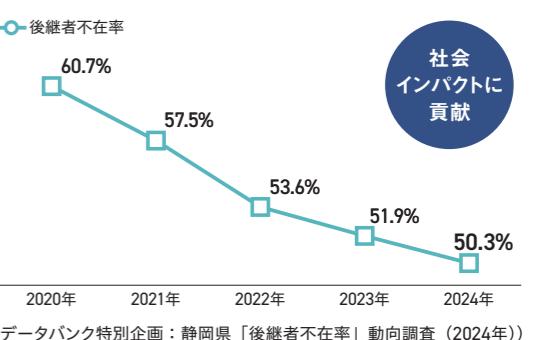
### 事業承継・M&A支援

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、しづおかファイナンシャルグループの課題解決力を最大限に活用し、お客様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。

#### 事業承継・M&A課題解決件数



#### 静岡県内企業における後継者不在率の推移



### ・グループ一体での伴走支援

#### ～「静岡・山梨みらい成長支援ファンド」による投資事例

経営者の高齢化に伴う事業承継等の課題に対し、ファンド運営を通じたソリューションを提供する静岡キャピタルでは、高品質な絨毯・家具の卸小売企業への出資を行いました。事業承継のほか、ECサイトにおける販路拡大面の課題に対し、SFGマーケティングとの連携によるプランディング・広告戦略を含むグループ機能を活用した支援メニューを提案しました。

今後は同社のさらなる事業成長を支援する中で、グループ一体となって、静岡の地場産業である家具製造業の側面支援にもつなげてまいります。

#### 静岡キャピタルへの相談案件数・投資金額の推移



## 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。

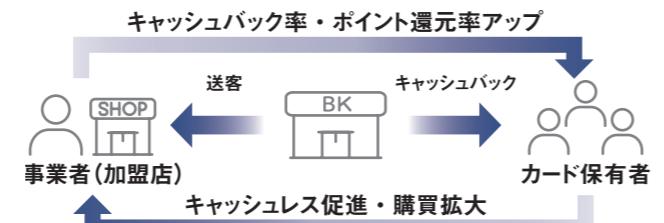


クレジットカード・デビットカードの取扱実績	
2024年3月末	2025年3月末
会員数（万人）	50.1
年間取扱高（億円）	952

### 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、しづおかファイナンシャルグループにとって「三方良し」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

#### しづぎん加盟店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お応えすることで、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お応えするほか、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。

#### しづおかファイ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
- ・金融包摠・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演し、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 (茶の都しづおか)」コーナーを設営し地域企業出展を支援  
・米国やEU等世界市場への進出  
・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

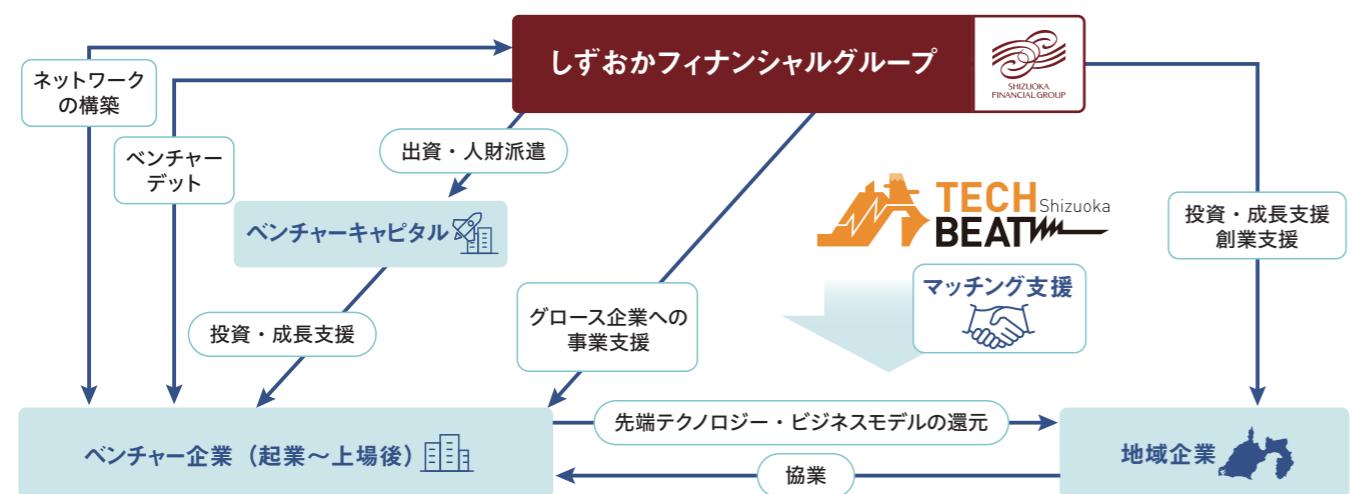
アジア各国のインバウンド客や日本からアジア各国へのアウトバウンドの対応、外国人就労者への金融サービスの提供、高度外国人材の採用、海外企業との技術提携など、お客さまのニーズが多様化・高度化しています。

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摠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・グロー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、地域のマテリアリティ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。

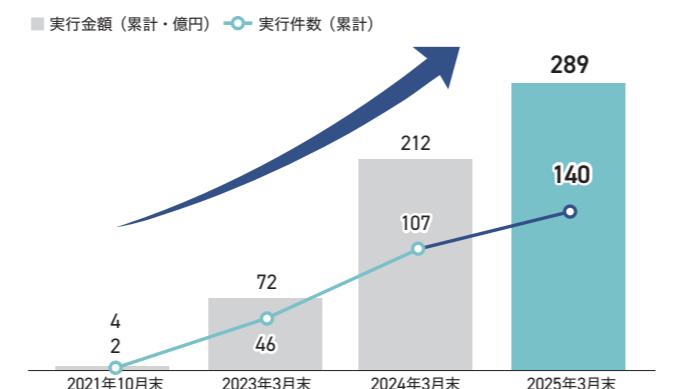
「Shizugin Startup Catalog」については、2024年12月に発行し、お客さまからの資料請求件数は、2024年度に約300件、同カタログ経由での面談を含む県内外のお客さまとベンチャー企業との商談件数は300件超にのぼります。

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出資し、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

- 代表者、資産管理会社等への関連融資24件/161億円
- グロース企業向け融資4件/16億円

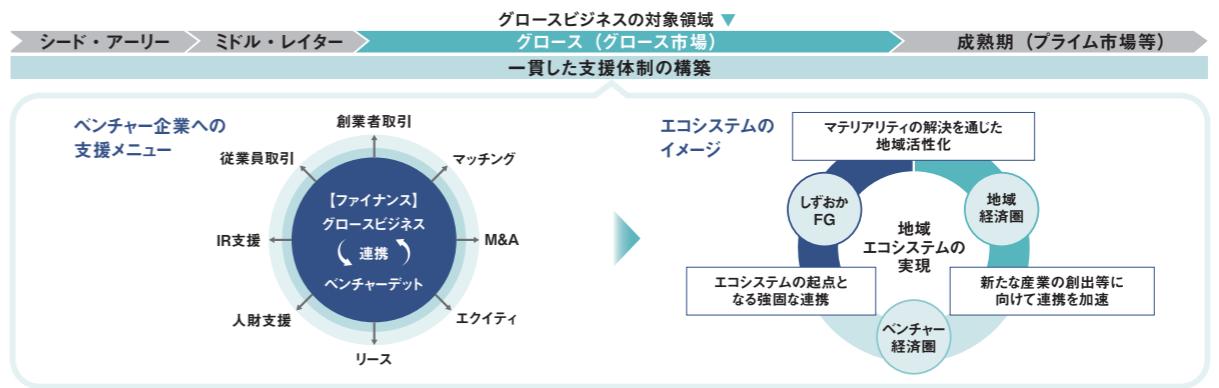
ベンチャー企業73社の保有する技術・ビジネスモデル等を掲載したカタログ  
(2024年12月発行)



## グロースビジネス

株式市場（グロース市場）への新規上場前後に位置する企業（以下、グロース企業）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「グロー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

- グロー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
- グロー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社では、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ポットを共同開発。また、ティーポ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壇の画像をAIで解析し、プ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



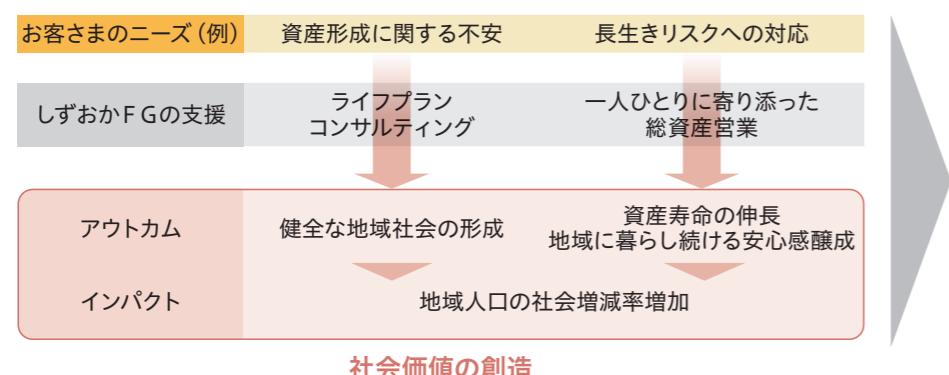
## ライフプランニングのお手伝い

目指す姿 人生100年時代におけるお客様の「最高の相談相手」

取組課題 多様化するお客様のニーズに対応する幅広いサービスメニューの拡充  
お客様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

お客様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、お客様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。

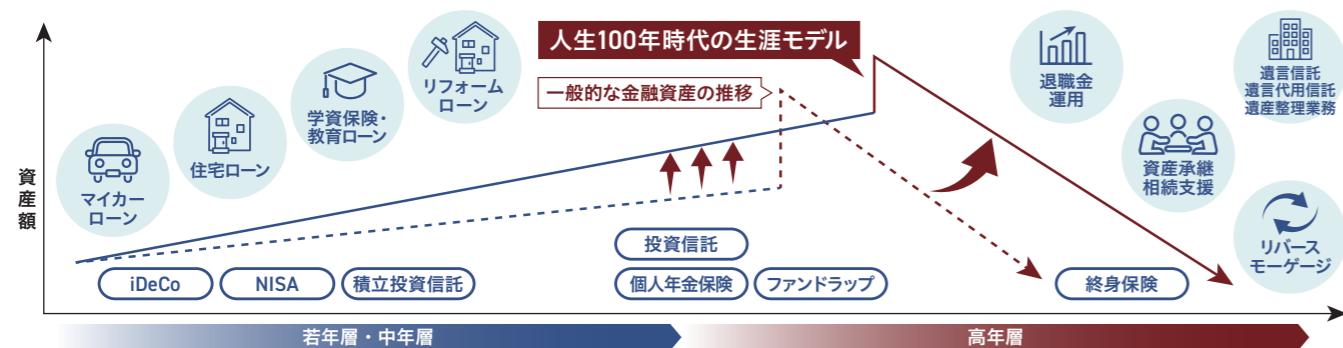


### 総資産営業の実践

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様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。

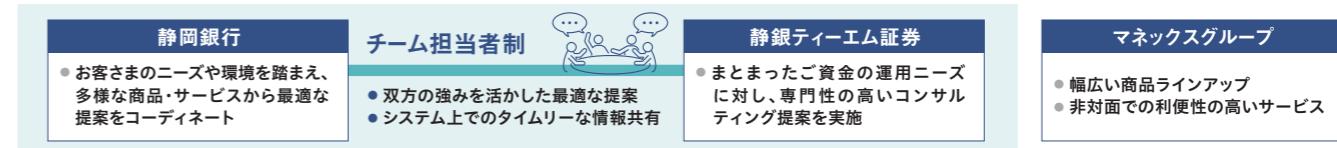


### ■お客様のライフステージに応じた最適なソリューションの提供



### グループ一体での総資産営業の実践

しづおかフィナンシャルグループでは、お客様の資産を「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、静岡銀行と静銀ティーム証券の担当者がチームとなり、お客様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。



### しづぎん相談ラウンジ

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様のさまざまなニーズにお応えするため、「しづ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、「しづぎん相談ラウンジ」（静岡県内14拠点）としてリニューアルしました。

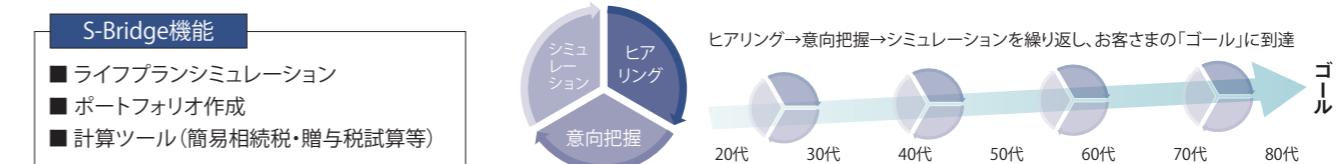
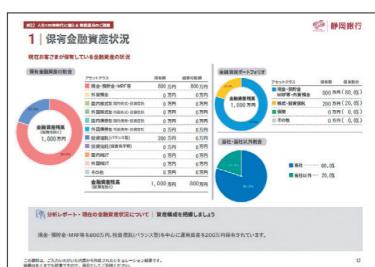
資産形成のご相談から、ライフプランシミュレーションの作成、住宅ローンのご相談、保険の見直し、退職金の運用や相続の備えなど、あらゆるご相談に幅広くお応えします。



### 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

静岡銀行および静銀ティーム証券では、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、お客様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様と定期的・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



## 人生100年時代への対応

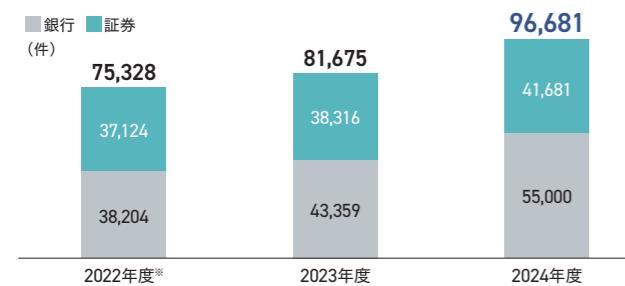
人生100年時代の到来に向けて、若年層の資産形成から高年層の資産承継までお客さまの幅広いニーズにお応えできるサービスの拡充に取り組んでいます。

## 資産形成層向けのサービス

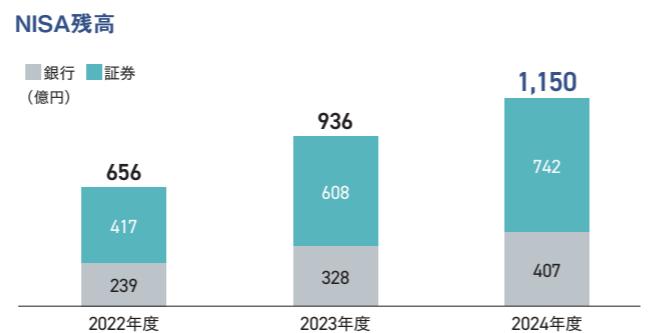
人生100年時代の到来や経済・社会環境の構造的变化を背景にライフステージに応じた資産形成がこれまで以上に重要になっています。しづおかフィナンシャルグループでは、お客さまの豊かな人生設計の実現と経済的不安の解消を金融面から支援するため、さまざまな商品・サービスを提供しています。

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月から制度改革された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



※一般NISA、つみたてNISA、ジュニアNISA合算



## 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。

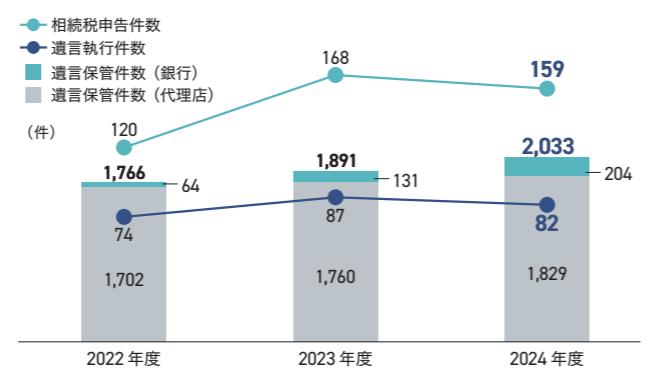
具体的には、遺言書の作成支援から保管・遺言執行までをサポートする「遺言信託」や信託財産を管理・運用し、相続発生後にご指定の相続人・方法により財産を給付する「くしづぎん」想いつなぐ信託（遺言代用信託）などの商品に加え、各種提携会社との連携により将来の認知症発症や財産管理に備えたサポートサービスを取り揃えています。

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。

## 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。

## 静岡銀行 相続関連サービス取次等件数



## 提供サービス



## お客さま本位の取組み

## お客さま本位の業務運営

しづ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制度改革を踏まえ、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 アフターフォローモード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モードを定期的に見直し、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います。

## 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います。

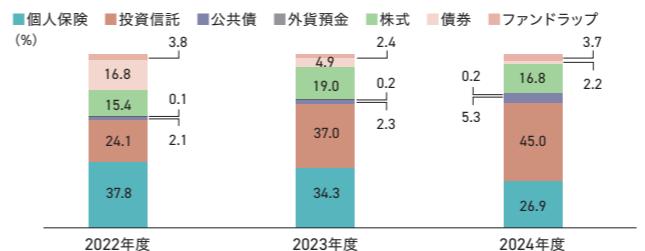
## 5 お客さま本位の業務運営の実践に向けた役職員の評価体系の深化

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

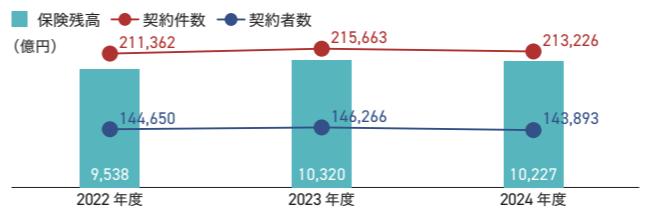
■お客さまの資産形成や資産運用などの幅広いニーズに対し、静岡銀行と静銀ティーエム証券が連携し、各社の特長を活かして良質なコンサルティングの実践に努め、お客さまの豊かな人生設計の実現と経済的不安の解消を金融面から支援しています。

## 運用商品の商品別販売比率（しづおかフィナンシャルグループ）



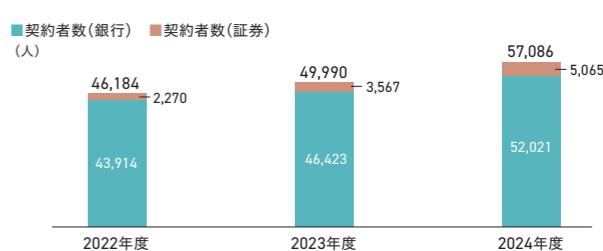
■静岡銀行では、「のこしたい（相続やご家族への保障）」「おりたい（生前贈与）」「うけとりたい（年金）」「そなえたい（病気や介護等への備え）」というニーズにお応えする商品として保険商品をご提案しています。ご提案にあたっては、「重要情報シート」を使用し、お客さまの目的に合わせて、保険商品以外の金融商品とも比較し、ご案内しています。

## 保険商品の残高・ご契約件数・ご契約者数（静岡銀行）



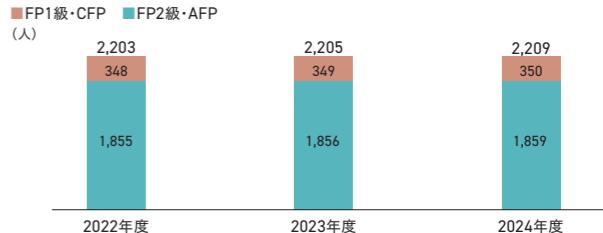
■少額から中長期的な資産形成を希望されるお客さまには、積立による時間分散に加え、資産分散・通貨分散の効果をご案内しながら、資産形成のご提案を行っています。静岡銀行では、インターネット取引での商品ラインアップも拡充し、非対面でのお取引を希望されるお客さまのニーズにもお応えできる体制を整えています。

## 積立投信のご契約者数（しづ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（しづ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

しづ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に、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。

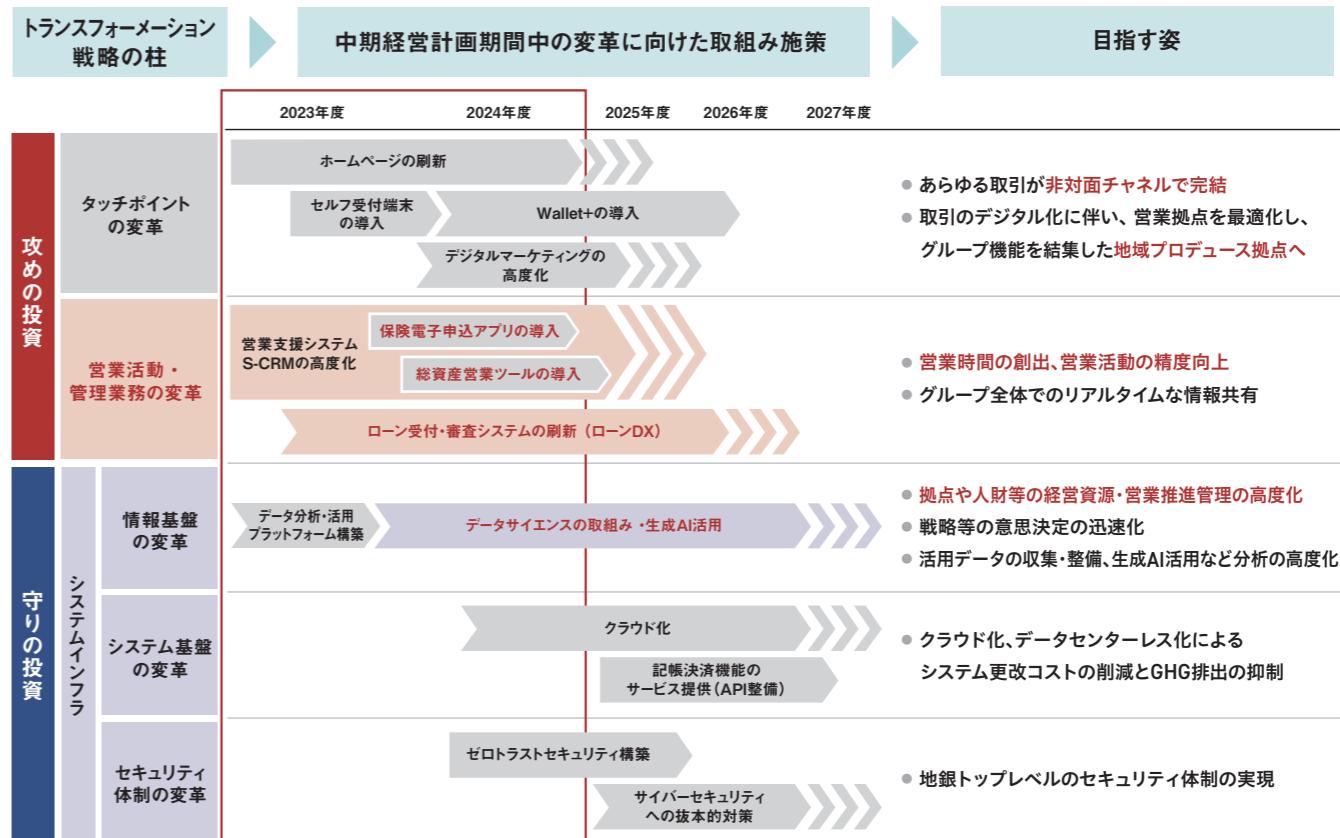


### <S-CRM利用者の声>

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

静岡銀行と静銀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やすくなりました。  
(静銀ティーエム証券)

## 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

しづ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

