

地方銀行との包括業務提携（アライアンス）



目指す姿

地域のポテンシャルを共通にする3行が、新たな価値創造に向け共創し、3県の未来のカタチを世界に向けて発信する

2025年3月27日、山梨中央銀行と八十二銀行（現 八十二長野銀行）との包括業務提携を締結し、「富士山・アルプス アライアンス」を発足しました。

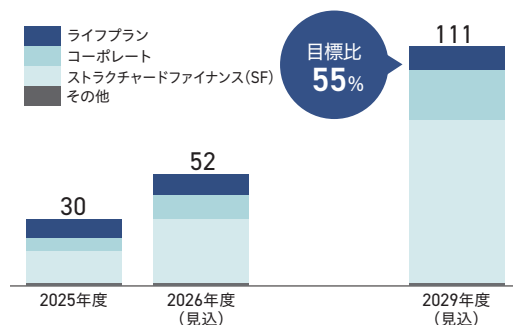
アライアンスは、各行が経営の独立性を維持しつつ、お互いの経営資源や地域情報を共有しながら、それぞれの営業エリアを超えて、より大規模な取組みが可能です。スピード感を持った施策の展開により、早期に提携効果を実現するとともに、地域課題の解決を通じた企業価値の向上を目指します。

企業価値向上

3県共通の社会課題の解決に資する案件等に注力した結果、アライアンスによる収益効果は、KPI200億円 に対して進捗率が55%に達し、初年度より順調に進捗しています。

収益効果（億円）

KPI/収益効果200億円（5年累計・3行合算）



ファイナンス

SF分野 **672億円**
コーポレート分野 **341億円**
（提携開始以来の累計実行額）

ライフプラン

静銀ティーエム証券 山梨本店
預り資産残高 **463億円**
（2026年3月末迄実績）

「富士山・アルプス アライアンスファンド」を設立

2025年9月、取引先の事業承継や事業再構築を支援するため、共同で事業承継ファンドを設立しました。3行の充実したネットワークを活用し、地域企業の事業継続とさらなる発展を資金面から支援しています。

- ファンド名 富士山・アルプス アライアンス投資事業有限責任組合
- ファンド総額 30億円
- 出資者 有限責任組合員(LP)：静岡銀行、山梨中央銀行、八十二長野銀行
無限責任組合員(GP)：静岡キャピタル

社会価値創造

地域共通の課題「人口減少・労働力不足」等の解決に向け、地域のポテンシャルを活かしながら、新たな価値創造に向けて協働し、人・投資・ビジネスを3県に呼び込むことを目指します。

KPI/3県における人口の社会増

移住促進への取組み

3行共同で組成した移住促進プロジェクトチームを中心とした地方移住希望者へのアプローチ強化により、「富士山・アルプス ブランド」を醸成し、新たな関心層を呼び込む好循環の創出を目指しています。

移住応援
ローン実績

348件/123億円実行
（2026年3月末時点/3行合算）



移住検討者向けランディングページの公開

2026年5月、静岡県、山梨県、長野県の3県における移住検討者向けランディングページを公開しました。「静岡・山梨・長野で生きる。」をコンセプトに、仕事・住まい・コミュニティに関する情報を一体的に発信し、移住検討から具体的な行動までワンストップで支援しています。



「富士山・アルプス 移住と暮らしフェア 2026」を開催

2026年5月、「公益社団法人ふるさと回帰・移住交流推進機構」と連携し、「富士山・アルプス 移住と暮らしフェア 2026」を開催しました。今後も仕事、住まい、お金などに関する具体的な移住相談を継続し、移住希望者の生活面に関する課題解決を支援することで、3県人口の社会増を目指します。





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

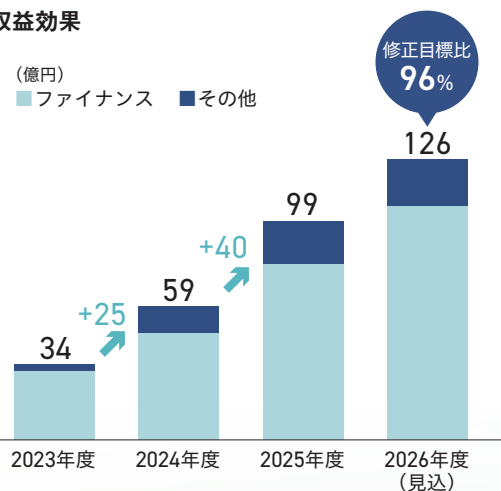
2022年4月27日、名古屋銀行と包括業務提携を締結し、「静岡・名古屋アライアンス」を発足しました。「自動車産業をはじめとする地域産業の構造変革への対応」を最重要テーマと位置付け、両グループの経営資源を互いに活用しながら、地域と自らの持続的な成長に向けた連携施策に取り組んでいます。

企業価値向上

地域産業の構造変革に対する取引先支援を中心にお客さまの課題解決に取り組み、修正後KPI130億円の達成に向けて着実に進捗しています。

収益効果

(億円)
■ ファイナンス ■ その他



修正KPI／収益効果130億円

(5年累計・両行合算)

ファイナンス	
SF分野	664億円
コーポレート分野	494億円
(提携開始以来の累計実行額)	
ライフプラン	
静銀ティーエム証券 名古屋本店	
預り資産残高	158億円
(2026年3月末迄実績)	

「静岡・名古屋アライアンスファンド」第2号案件の投資を実行

地域企業の課題解決を通じた産業の活性化、雇用の維持、機会の創出を目的に設立した「静岡・名古屋アライアンスファンド」第2号案件の投資を実行しました。

- 投資先企業 旭屋工業株式会社
- 投資目的 CASEの進展など産業構造の変化に対し、従来のエンジン部品からEV関連部品等への対応領域の拡大

地域社会のニーズや解決すべき課題の多様化・複雑化に対応するため、攻めの経営統合を通じて地域金融力を一段と高める必要があると判断
アライアンスにより築いてきた関係性とシナジーを活かしつつ、**次のステージへ**

社会価値創造

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メインテーマとして、双方の知見やネットワークを活用し、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化等による産業構造の変容を見据え、顧客企業における事業変革を支援しています。

「自動車産業支援にかかる広域連携協定書」の締結

静岡銀行、名古屋銀行を含む地方銀行8行が、自動車産業支援に向けた広域連携を強化し、各行の知見・ネットワークを活用したサプライチェーンの維持・強化に資する共同施策を通じて、地域を越えた取引先企業の中長期的な成長を支援します。

【具体的な連携内容】

- ・商談会・マッチングイベントの開催
- ・人材育成・人材交流
- ・協業による新事業創出支援
- ・M&A案件の情報交換 等

「新技術・新工法 展示商談会 in オティックス」を開催

中堅・中小の自動車サプライヤーを対象とした商談会を共同開催し、取引先の新たな市場創出や技術価値の向上、販路拡大に向けた機会を提供しました。



事業承継・M&A支援

両グループのネットワークを活かし、地域企業の持続的な成長や事業基盤の維持・強化につながる支援に取り組んでいます。足元では、静銀経営コンサルティングが伴走支援し、両グループ取引先による「M&A第2号案件」が成立しました。

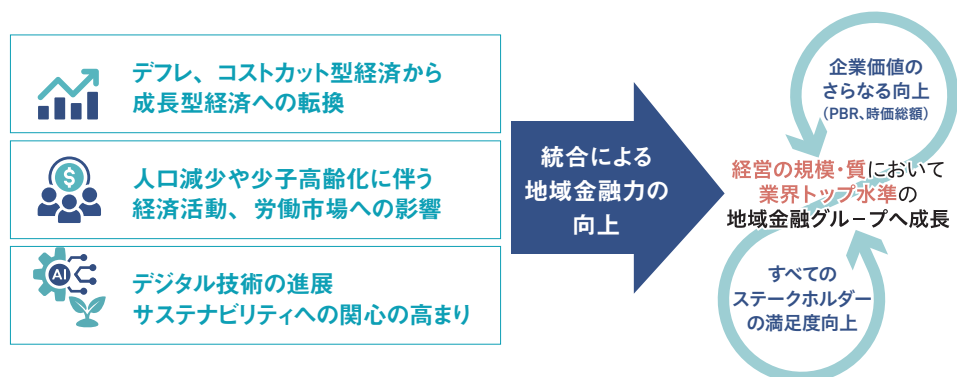
→ P52

名古屋銀行と経営統合に関する基本合意書を締結

「静岡・名古屋アライアンス」で培ってきた相互理解、相互尊重に基づく対等の精神のもと、攻めの経営統合を通じて地域金融力を一段と高めることが、すべてのステークホルダーとの価値共創の実現ならびに持続的な企業価値向上に資する最適な選択であるとの認識に至り、2026年3月27日に経営統合の実現に向けた協議および検討の開始について基本合意しました。

経営統合の背景

両グループは、「静岡・名古屋アライアンス」を通じて双方の経営資源を活用しながら、共通の地域課題の解決に取り組んできましたが、地域や金融業界を取り巻く環境が加速度的に変化するなか、従来の延長線上では持続的な成長が描けないとの危機感のもと、より強固な経営基盤の構築が必要との認識を共有しました。静岡県・首都圏と愛知県・中京圏という補完性の高い営業基盤を有する両グループが経営統合することで、広域経済圏における価値創造力を高め、地域やお客さまへの提供価値の向上と持続的な企業価値向上を実現できると判断し、経営統合に向けた基本合意に至りました。



ホームマーケットのポテンシャル

愛知県は、製造業を中心に産業が集積する日本有数の経済圏であり、経済規模・金融環境の両面で高いポテンシャルを有しています。

経済規模		
	愛知県	静岡県
県内GDP (2022年)	43兆円 (全国3位)	18兆円 (全国10位)
人口 (2024年)	746万人 (全国4位)	353万人 (全国10位)
企業数 (2021年)	20万社 (全国3位)	11万社 (全国11位)

金融環境		
	愛知県	静岡県
預貯金残高 (2025年)	93兆円 (全国3位)	38兆円 (全国9位)
貸出金残高 (2025年)	41兆円 (全国3位)	17兆円 (全国9位)

統合により見込まれる相乗効果

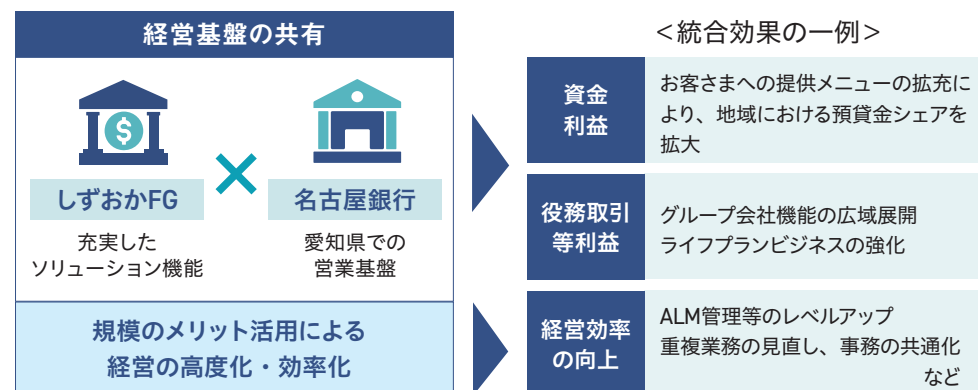
日本の経済活動の主要エリアをカバーする広域連携

静岡県から首都圏にかけ展開する静岡銀行と、愛知県を中心とする名古屋銀行の店舗網の重複は限定的であり、首都圏～中京圏という日本の経済活動の主要エリアをカバーしつつ、効率的に営業基盤・顧客基盤を拡大することが可能となります。

主要な営業基盤(愛知・静岡・神奈川の3県)で
国内GDPの約16%を占める経済圏



経営資源活用による企業価値のさらなる向上



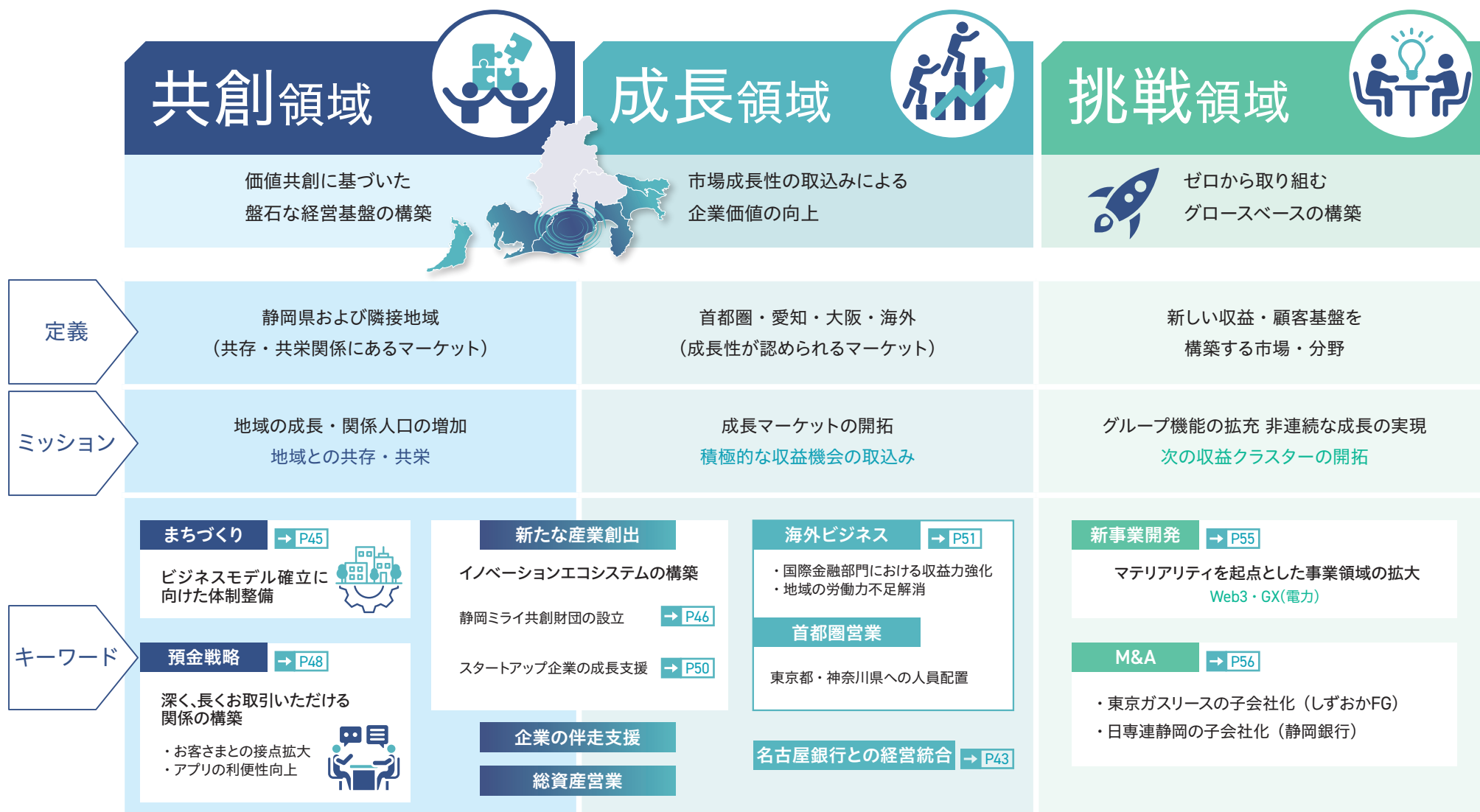
経営統合に向けたスケジュール(予定)

- 2026年3月27日 経営統合に関する基本合意書の締結
- 2027年3月 経営統合に関する最終契約および株式交換契約の締結
- 2028年4月1日 株式交換効力発生日



共創・成長・挑戦

第2次中計では、しずおかFGの事業領域を、地域の考え方や求められる機能・役割に応じて3つに区分し、経営資源を戦略的に配賦することで社会価値創造と企業価値向上の最大化を目指します。共創領域では、地域の持続性にコミットし、第1次中計の地域共創戦略を発展させながら経営基盤の強化に取り組みます。成長領域・挑戦領域は、共創領域を支える「稼ぐ」領域として、市場の成長を取り込み収益を確保するとともに、中長期的な未来を見据えた次の収益クラスターの開拓を目指します。



まちづくり ～地域の魅力を再発掘し、未来を切り拓く共創パートナー

マテリアリティ

社会

取組みテーマ

人が集まるまちづくり支援
地域への投資呼び込み

アウトプット

地方自治体との連携案件
4件（2025年度）

企業価値向上
への貢献

(単位：億円)

	2025年度	2028年度 (計画)
AM案件 受託残高 [※]	1,205	1,500
経常利益	9.7	16

※ AM:アセットマネジメント業務
(サブAMを含む)

社会価値創造
への貢献

関係人口増加
移住者増加

SFG不動産投資顧問では、証券化の手法により、地域の「関係人口を増やすまちづくり」や「魅力の再発掘」など、地域やお客さまが抱える社会課題解決に取り組んでいます。また、官民連携による共創活動の拡大や新たなまちづくりコミュニティの形成にも参画し、「地域の健全な成長」「未来世代につなぐまちづくり」の実現に貢献してまいります。

「まちづくりビジネス」のモデル確立に向けた体制

「まちづくりビジネス」のモデル確立に向け、地域の取引先や自治体との連携を深め、あらゆる相談が集まる状態を構築しつつ、集まった案件に対しグループ一体で支援します。その一環として、2026年4月1日には、新たに「しずおかまちづくりコンサルティング」を設立しました。今後も、多様なニーズに沿った新たなグループ機能の追加も検討しながら、地域の活力創出と中長期的な企業価値の向上に取り組めます。

地域との連携強化

地域のお客さま・自治体とのつながりを
強め、あらゆる相談が集まる状態へ

構想支援

地域のお客さま、自治体向けのまち
づくり調査・研究およびコンサルティング

グループ機能の拡充

まちづくりニーズに沿った
新たなグループ機能の追加を検討

情報の集約

組織横断的なチームを編成、
グループ会社に適切にトスアップ

「しずおかまちづくりコンサルティング」を設立

SFG不動産投資顧問・セキスイハイム東海の両社がそれぞれ
培ってきた専門性やネットワークを結集し、地域の多様な
プレーヤーとの共創パートナーとして、持続可能な地域社会
の実現に向けた伴走支援を行ってまいります



「まちづくりビジネス」に対するグループ機能の拡充

SFG不動産投資顧問



不動産AMビジネス、
不動産関連ビジネス

静銀経営コンサルティング

調査・計画策定

静銀リース

不動産リース

SFGマーケティング

マーケティング支援

New しずおかまちづくりコンサルティング まちづくり構想支援 等

主な取組み（2025年度）

「浜松アクタタワー」の信託受益権を一部取得

浜松アクタタワーは、1994年に浜松駅前再開発の一環として整備され、長年にわたり地域の象徴的な存在として、地域の皆さまに親しまれてきました。人口減少や施設老朽化を背景に中核不動産の持続的活用が課題となるなか、今後も重要な役割を担う資産であり続けるために、SFG不動産投資顧問は、アセットマネジメント機能を通じて本物件の持続的な活用と魅力の向上を図り、地域企業と共創しながら地域の賑わい創出に取り組んでまいります。



「静岡市アリーナ整備・運営事業」への参画

SFG不動産投資顧問を含む10社で構成される「The Shizuoka Alliance」が「静岡市アリーナ整備・運営事業」の運営事業体として選定されました。多目的アリーナの整備・運営を通じて、まちの魅力向上、文化振興、地域経済活性化などの経済社会効果を生み出すことを目的としています。「まちづくり」「関係人口の増加」に資する官民・地域一体のプロジェクトとして、地域資源の活用により活力創出につながる施策・コンテンツの検討も進めてまいります。



コンセプト ▶ 「REBOOT SHIZUOKA 感動で、静岡の未来を加速させる」

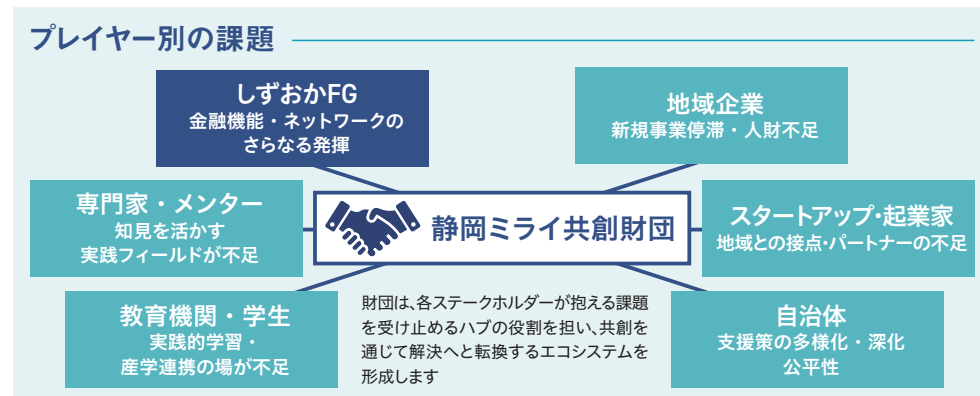
地域における新たな産業の創出 ～一般財団法人の設立

静岡銀行が設立者となり、「一般財団法人静岡ミライ共創財団」を2026年7月に設立しました

しずおかFGがこれまで取り組んできた、地域企業とベンチャー企業とのマッチングイベント「TECH BEAT Shizuoka」の開催や、ベンチャー企業向けの投融資等事業支援、新事業への挑戦等を通じて培ってきた知見やネットワークを活かし、当財団では、様々なステークホルダーによる共創を通じた新規事業開発や課題解決プロジェクトに対する伴走支援、人財育成等に取り組むことで、新たな産業を創造し、豊かなミライ創りに貢献します。

新産業創出における課題を解決するための「静岡ミライ共創財団」

地域経済の持続的な成長には、新規事業や課題解決プロジェクトが継続的に創出される環境の整備が不可欠です。一方で、地域企業の6割超が新規事業の進捗に課題を抱えています。各プレイヤーの新産業創出における課題を踏まえつつ、中長期的な視点に立ち、幅広い領域・地域からの参加者を巻き込みながら、多様なステークホルダーと協働して課題解決に取り組むことができる公益的な活動主体として、当財団を設立しました。

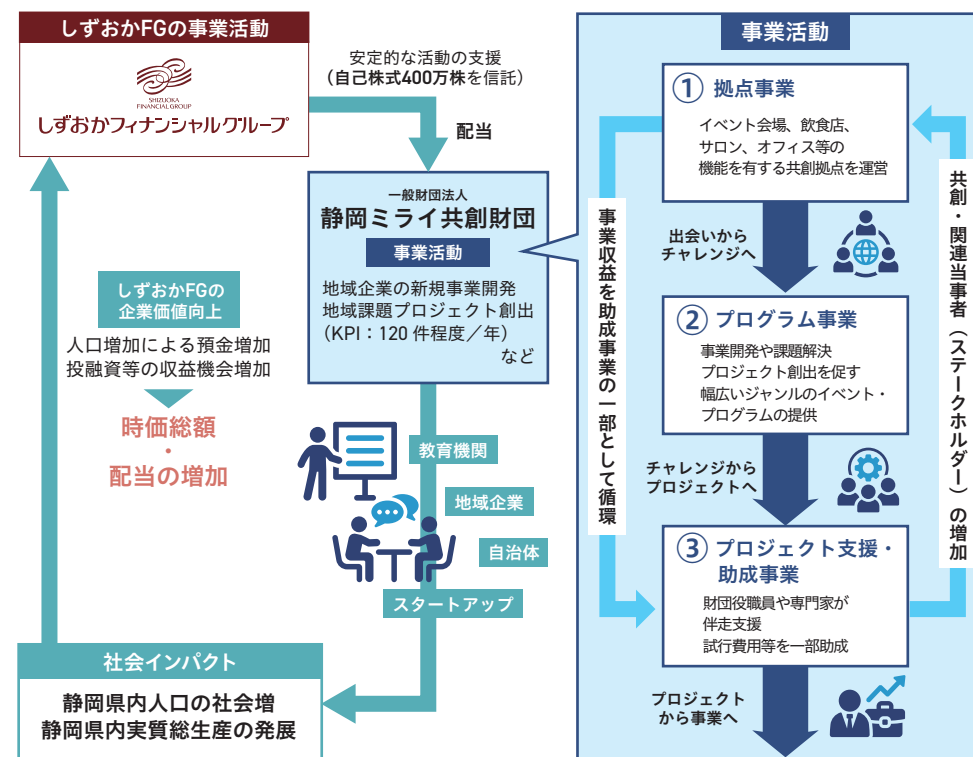


当財団の概要

名称	一般財団法人静岡ミライ共創財団
基本財産	3百万円(静岡銀行が出捐)
役員 (評議員)	国保祥子氏(名古屋商科大学ビジネススクール教授) 松尾豊氏(東京大学大学院工学系研究科教授) 梅原弘充氏(しずおかFG取締役CFO)
(理事)	理事長 中西勝則氏(静岡銀行特別顧問) 阪口瀬理奈氏(公益財団法人 静岡県産業振興財団 デジタル人材確保育成プロデューサー) 芳川裕誠氏(Carbide Venturesジェネラルパートナー)

目指す姿としずおかFGの企業価値向上への貢献

しずおかFGは当財団の安定的な活動を支援するとともに、当財団における活動を通じて、静岡県内人口の社会増や実質総生産の発展などの社会インパクトを創出します。これらの取組みを通じて、中長期的には、事業基盤である地域社会の持続的な発展を実現し、しずおかFGの企業価値向上につながる好循環を創出します。



成長を支える資金調達基盤の強化

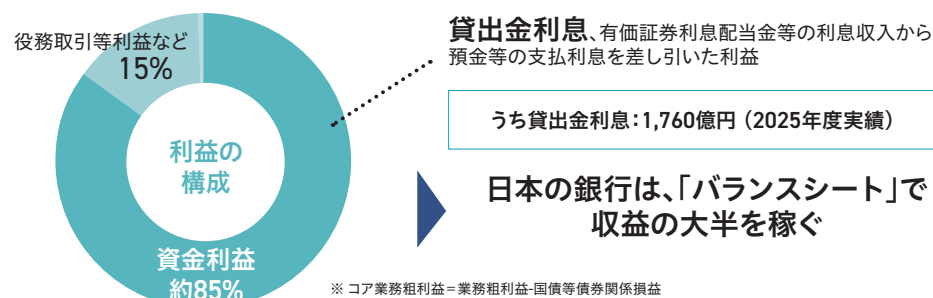
金利環境の変化に伴い、バランスシートの成長を支える資金調達の安定性は、これまで以上に重要となっています。しずおかFGでは、持続的な成長の実現に向けて、預金を中心とした安定的な調達基盤を構築するとともに、預金以外の多様な資金調達手段を組み合わせたバランスシート運営に取り組んでいます。

「金利のある世界」における資金調達の重要性

銀行業における収益構造

静岡銀行では、コア業務粗利益の約85%を資金利益が占めています。資金利益を増加させるためには、貸出金や有価証券などの運用資産の増加を支える安定的な資金調達基盤の確保が重要です。

2025年度コア業務粗利益※ 2,034億円

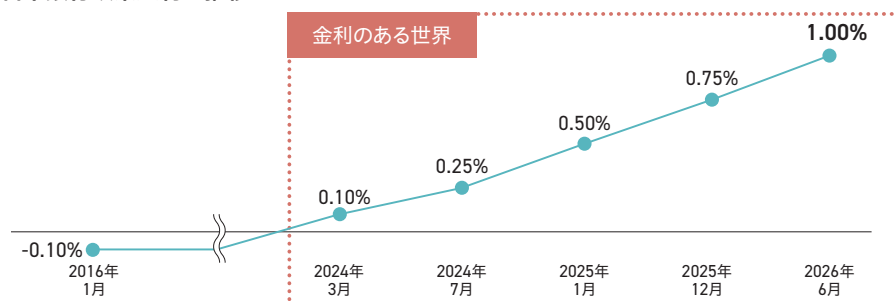


日本の銀行は、「バランスシート」で収益の大半を稼ぐ

金利環境の変化

2016年1月より続いた日本銀行によるマイナス金利政策が、2024年3月に解除された後、段階的な追加利上げの実施により、2026年6月には政策金利が1.0%まで上昇しました。「金利のある世界」への回帰は、資金利益を拡大する機会でもあり、バランスシートの成長を支える資金調達の重要性が一段と高まっています。

<日本銀行政策金利の推移>



静岡銀行のバランスシート構造

運用資産の増加によるバランスシートの拡大に必要な資金調達を実施するため、預金基盤の強化に加えて、預金以外の多様な調達手段を確保しています。

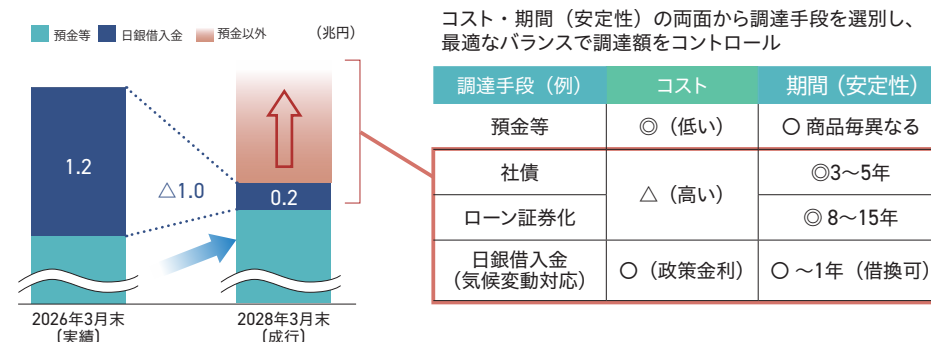
運用	調達	課題認識
貸出金 (融資)	預金	預金 粘着性の高い預金の獲得を最優先に推進
有価証券 (債券・株式等)	預金以外の 資金調達	個人預金 ▶ 預金全体の約7割を占めるも、 残高の増加ペースが鈍化
その他の資産	自己資本	預金以外の資金調達 2028年度迄に日銀借入金※が約1兆円減少 ▶ 代替となる資金調達手段の必要性が高まる

※貸出増加支援資金供給制度による借入金 (2025年6月末に新規貸出終了)

多様な調達手段の確保

粘着性の高い預金を最優先に獲得を強化しつつ、預金の増加を補う調達手段を確保するため、社債発行や日銀借入金（気候変動対応）の活用など、預金以外の調達手段を多様化し、バランスシートの成長を支える安定的な資金調達基盤を構築します。

資金調達全体のイメージ

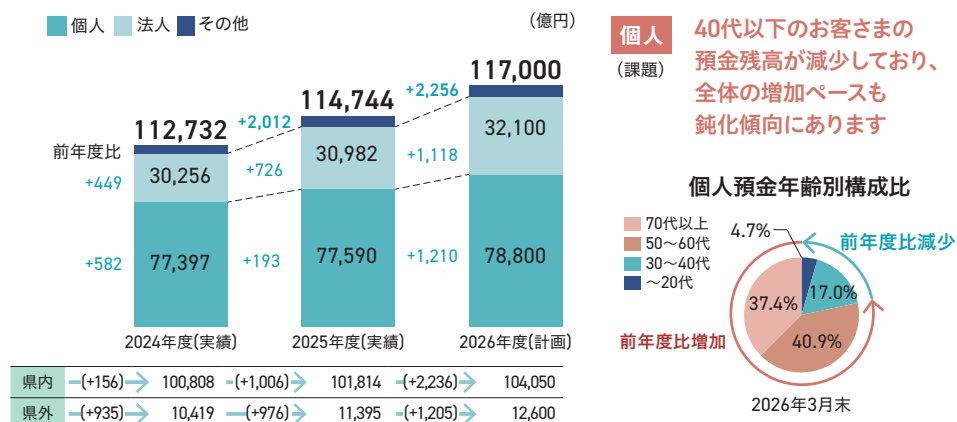


長期的な関係構築を通じた預金基盤の強化

当グループでは、法人・個人のお客さまとの接点拡大を通じて継続的な取引につなげることで、成長のベースとなる預金取引の獲得強化に取り組んでいます。

静岡銀行の預金構成

静岡銀行の預金は、預金者別には約7割を個人、地域別には約9割を静岡県内のお客さまが占める構造ですが、足元では、法人／静岡県外のお客さまの増加傾向がより顕著です。

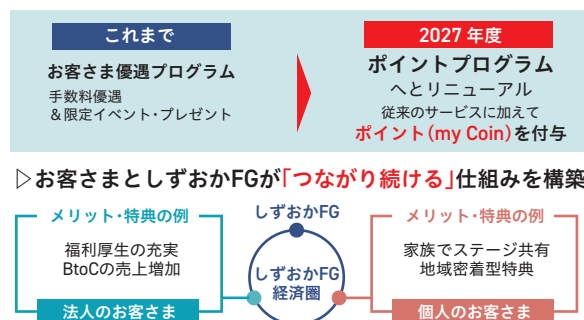


法人・個人のお客さまとの接点拡大に向けた取組み

法人 個人

しずおかFG経済圏の創出

粘着性の高い預金の獲得に向けた取組みとして、「しずおかFG経済圏の創出」に着手しました。現在設けている手数料優遇を中心としたプログラム「S-mile」を、資金決済などに使えるポイント付与型のプログラムにリニューアルします。これにより、ポイントを起点にお客さまとつながり続ける世界観を実現していきます。



非対面チャネル(アプリ)の強化

法人 個人

お客さまの利便性向上を通じて、「使い続けたい」銀行を目指すべく、2026年度は個人向け・事業者向けそれぞれに新たなアプリを導入することで非対面での顧客接点を強化します。

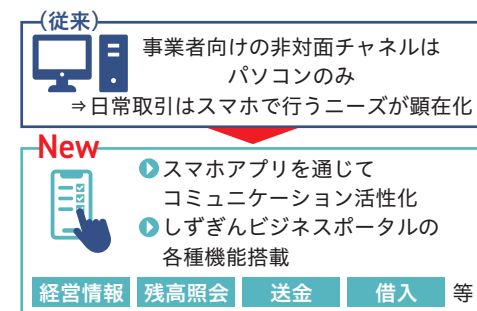
Wallet+の提供開始 (2026年度導入予定) 個人

スマホアプリ「Wallet+」を新たに導入し、既存の「しずぎんアプリ」と併せたサービスの提供により、非対面チャネルの機能を拡充します。



事業者向けアプリの (2026年度導入予定) 法人

法人・個人事業者向けの非対面チャネルを充実させ、決済口座としての利用を促進します。



社会貢献寄付型商品の提供

法人

地域課題の解決に向けた取組みを通じて、事業者のお客さまとの関係性強化を図っています。寄付型預金「しずおか未来世代サポート」では、お預けいただいた預金額に応じて、子ども食堂などを運営する団体等へ寄付を行い、お客さまとともに地域の未来づくりに取り組んでいます。

寄付実績
(累計)

寄付先数 13先

※2026年7月末までの合計、計2回の寄付実施

寄付総額 5,420,663円

年金受取サービスの充実

個人

年金受取口座はお客さまとの継続的な取引につながる重要な接点であり、静岡銀行で年金をお受け取りいただいているお客さま向けに、年金感謝デーやATM利用手数料の優遇を実施しています。2026年度からは、新たに会報誌「しずぎん うるおい倶楽部」を発行し、お客さまとの接点拡大を図っています。

会報誌「しずぎん うるおい倶楽部」 2026春夏号vol.1を発行

2026年4月にvol.1をお届けしました。お得なキリトリクーポン付きの地域情報やバスツアー、コンサートのプレゼント企画などを掲載しています。



コーポレートニーズへの対応

マテリアリティ

社会 経済 環境

目指す姿

地域企業のサステナビリティ
経営に向けた支援を通じた
地域社会の持続的な発展

取組みテーマ

地域企業に対するグループ
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

アウトプット

支援メニューの提供件数
(右記のとおり)

企業価値 向上への貢献

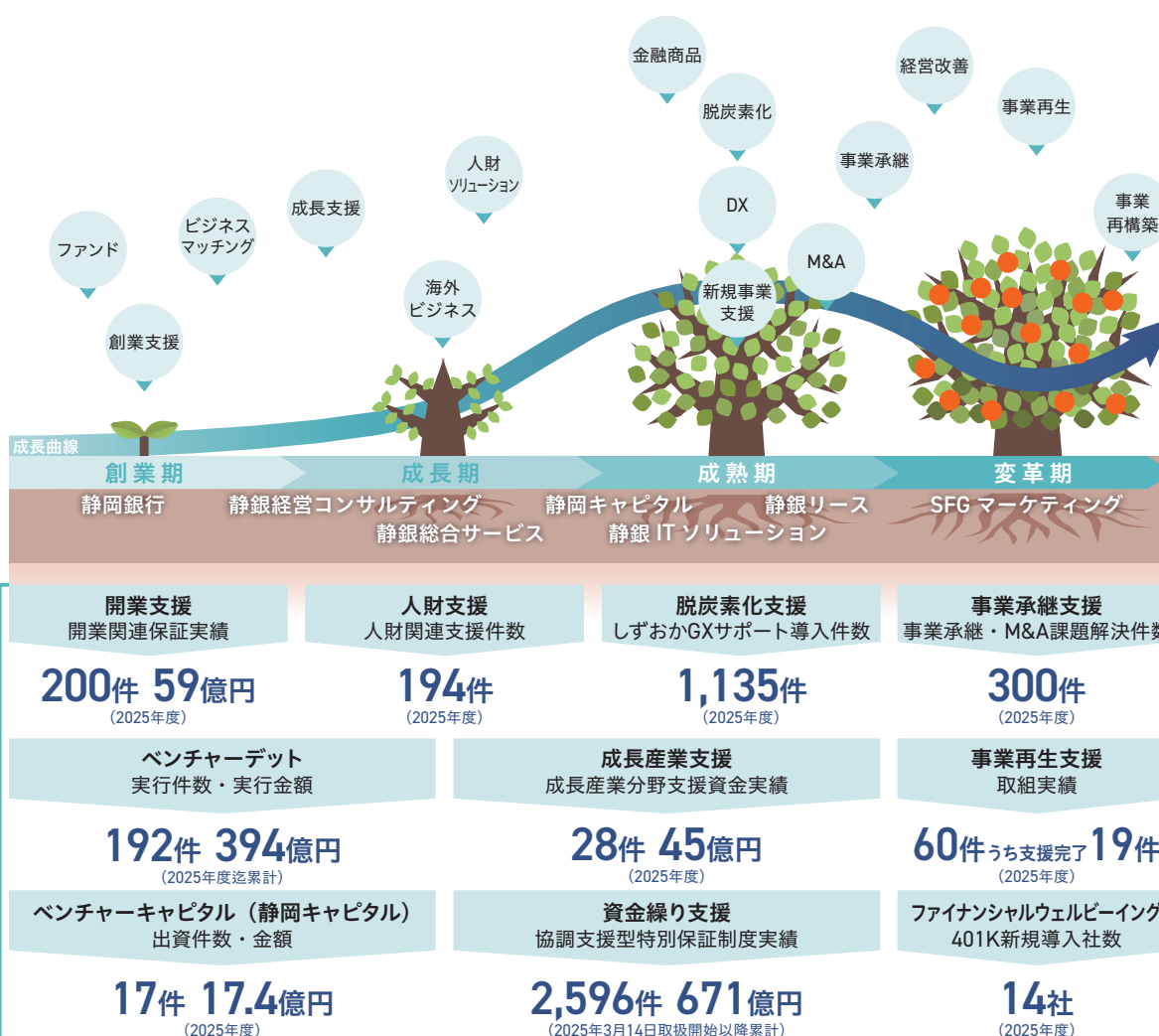
法人貸出金の増加（平残）
法人営業関連手数料の増加

社会価値創造への 貢献

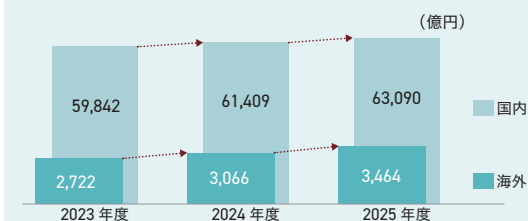
静岡県内の企業数増加・
企業成長率の向上
カーボンニュートラルの推進

企業のライフステージに合わせた支援

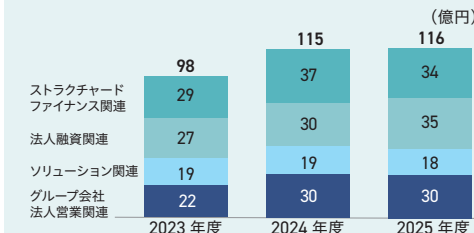
お客さまの伴走者として、多様化・複雑化する経営課題に対応する支援メニューをグループ一体で提供し、お客さまの持続的な成長を支援します。
また、脱炭素化など地域課題の解決にあたっては、外部との連携も積極的に行い、地域社会の持続的な発展に貢献します。



法人貸出金の増加（平残）



法人営業関連手数料



法人コンサルティング機能の強化

これまでグループ内に点在していた法人コンサルティング機能を集約し、グループ機能を最大限発揮すべく、各社の専門性を横断的に組み合わせた一体的な支援体制へ進化させます。あらゆる相談にワンストップで対応可能な体制を整備し、地域企業の持続的な成長に貢献します。

コーポレートコンサルティング事業

M&A・事業承継	コンサルティング (経営相談 サステナビリティ等)	エクイティ (ハンズオン・PMI)
DX	アマーバ (新事業のPoC)	+M&A等により 新機能追加

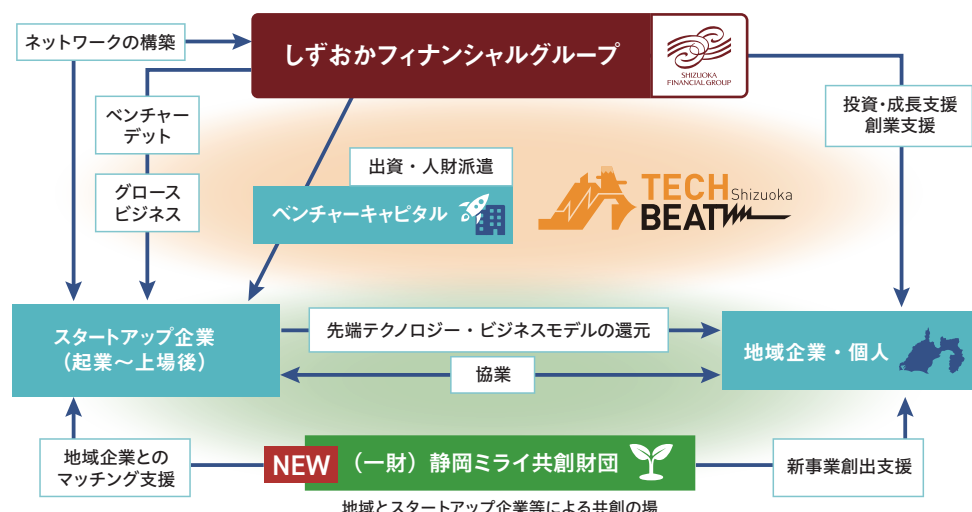


創業期

ベンチャー企業の支援と地域イノベーション

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、スタートアップから成長企業まで一貫した支援体制を構築するとともに、企業・地域・お客さまが協働するエコシステムを形成し、地域経済の活性化と新たなイノベーション創出を推進します。

地域イノベーションエコシステム構築に関する取組み



静岡銀行では、スタートアップ企業との共創を核としたイノベーション創出に取り組み、地域における「エコシステム」の構築に寄与しています。

オープンイノベーションプログラム「TECH BEAT Shizuoka」の運営や商談会・セミナーの開催、スタートアップ企業の製品・サービスを体系的に整理した「Shizugin Startup Catalog」の活用などを通じて、地域企業とスタートアップ企業の協業機会を提供しています。これらの取組みが累計1,000件を超える商談につながっているほか、「TECH BEAT Shizuoka AWARD」による共創事例の顕彰を通じて、優れた協業モデルの発信と共創気運の醸成を図っています。

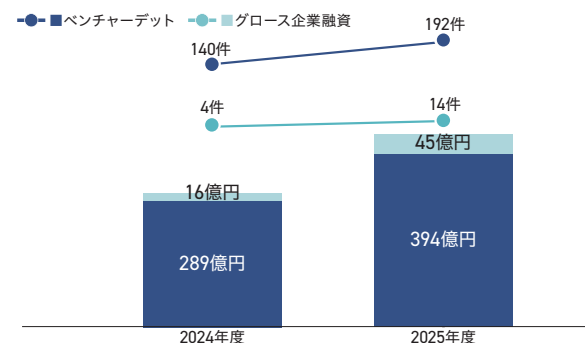
また、2026年7月に一般財団法人静岡ミライ共創財団を設立し、地域企業やスタートアップ、自治体、大学など多様な主体を結ぶ共創基盤として位置付け、新規事業創出や地域課題解決、人材育成などを支援することで、地域イノベーションエコシステムのさらなる発展を目指しています。

ベンチャービジネスにおける成長支援

静岡銀行では、ベンチャービジネスを通じて培った知見やネットワークを活かして地域のマテリアリティ解決に貢献するため、スタートアップ企業への支援に多面的に取り組んでいます。2025年からは、グロース市場への新規上場前後に位置する企業に対する支援も強化し、創業期から成長期、さらには上場後まで、それぞれの成長ステージに応じ、一貫した支援体制を構築しています。

今後もグループ内外のネットワークとの連携・共創を通じて、ソリューションの高度化・拡充を図り、地域企業とスタートアップ企業の共創による新たな価値創造を支援してまいります。

ベンチャーデット・グロース企業融資の実績推移（累計実行金額・件数）



ファイナンス以外の成長支援

スタートアップ企業と地域企業のビジネスマッチング機会の提供など

人材育成

上場維持基準の厳格化やM&A志向の高まりなどスタートアップ企業を取り巻く環境変化に柔軟に対応できる人材の育成

TOPICS

「DeepBlue 1 号ファンド」を設立 ～社会課題解決と持続的成長を両立するインパクト投資を深化

2026年1月に静岡キャピタルとAKaFUJI Partnersが共同で「DeepBlue1号ファンド」を設立しました。本ファンドでは、研究開発段階を含むスタートアップに対し、長期視点での投資・伴走支援を行うとともに、インパクトレポートを通じて本ファンドが静岡県に与える社会的インパクトを定量・定性の両面から可視化します。こうした取組みを通じて、静岡県の産業構造の変革と地域経済の活性化につなげていきます。



成長期

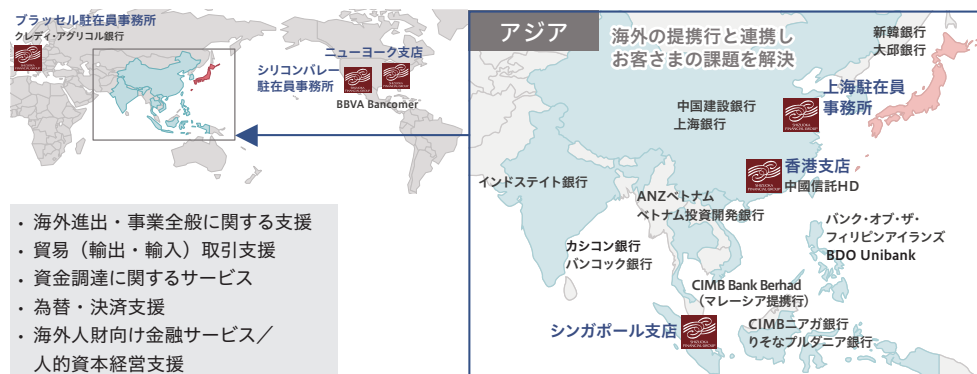
グローバル戦略・人財支援

グローバル化の進展や人財不足の深刻化など、地域企業を取り巻く経営環境が大きく変化するなか、当グループは総合金融グループとして、海外ネットワークを活用した課題解決支援や、外国人財を含む人財ソリューションの提供を通じ、地域と世界をつなぎながら地域企業の成長を支援しています。また、海外成長市場への投融資を拡大することでグローバルな成長機会を取り込み、収益基盤の強化にも取り組んでいます。

海外ネットワークを活用した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、地域の魅力を海外へ発信し、地域へのインバウンド投資、地域からの販路拡大など、好循環の創出にも取り組んでいます。

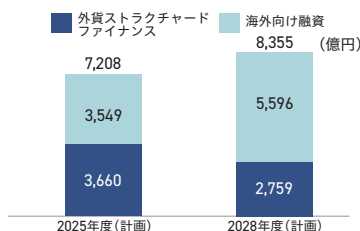
しずおかFGの海外ネットワーク（海外拠点、17提携金融機関）



海外投融資の拡大によるグローバル市場の成長取込み

国内市場の成熟化が進むなか、当グループは新たな成長機会の獲得に向けて、海外成長市場への投融資を拡大しています。海外向け融資やストラクチャードファイナンスなど、国際金融分野における対象領域を拡大するとともに、外貨調達力の強化や専門人財の育成を進めることで、国際金融部門の収益力向上と収益基盤の多様化を図り、持続的な企業価値の向上につなげます。

海外向け融資における対象分野

成長市場を
開拓

地域を象徴する茶業の振興と海外市場開拓を支援

静岡銀行では、JA静岡経済連、静岡県茶業会議所と「静岡茶の輸出額100億円計画コンソーシアム」を組成し、「茶の都・しずおか」の認知向上と輸出拡大を推進しています。抹茶の世界的な需要拡大を捉え、海外展示会に地域企業16社と合同出展し、静岡茶の魅力発信を通じて抹茶・煎茶の需要創出につなげるなど、地域企業の販路拡大を支援しています。



地域の人財不足解決に向けた支援

外国人財向け支援

地域課題の一つである労働力不足の解決に向け、グループ各社が国外・国内双方からのアプローチにより人財確保の仕組みを構築し、地域企業の持続的な成長と関係人口創出に貢献しています。

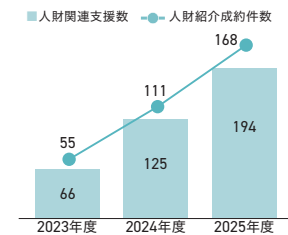
SFGマーケティングでは、労働力不足に悩むお客さまに対し、インド、インドネシア、ミャンマー、フィリピン、スリランカから、在留資格「特定技能」を有する外国人財を中心に紹介しています。

静岡銀行では、外国人財の採用と地域企業への受入れ支援の強化を目的に、フィリピンのNational University Philippines (NU)と業務提携を行いました。NUの学生に日本語教育やインターンシップの機会を提供することで、日本での就業機会を創出するとともに、「技術・人文知識・国際業務」ビザ(技人国ビザ)取得者を採用したい地域企業へ本モデルを紹介し、外国人財受入れの仕組みを広げています。



人財紹介サービス

静銀総合サービスでは、上場企業等に勤務し培われた高度な知見を持つ人財と、人財確保に課題を抱える地域企業を橋渡しする人財紹介サービスを提供しています。人財と企業双方のニーズを的確に把握したマッチングにより、経営課題の解決や競争力強化を支援し、地域企業の企業価値向上に貢献しています





成熟期

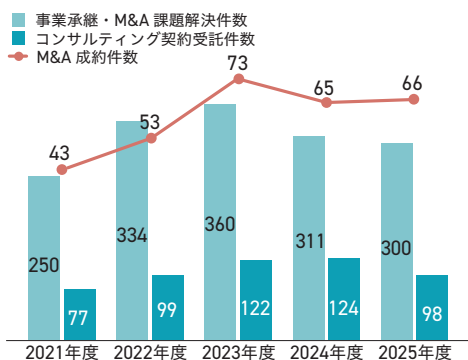


変革期

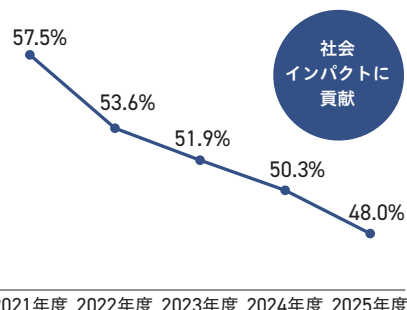
事業承継・M&A支援

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、ファンドの活用など、しずおかFGのグループ機能を最大限に活用し、地域企業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、静岡キャピタルが中心となり、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



(出所) 株式会社データバンク特別企画：静岡県「後継者不在率」動向調査(2025年)

アライアンスでのネットワークを活用した
グループ体での伴走型支援

測量・点検等の建設コンサル分野に強みを持つ静岡県内企業と、インフラ分野での事業拡大を目指す愛知県内企業との間で、県境を跨ぐM&Aが成立しました。本件は、アライアンスで培ったネットワークを活かしつつ、静銀経営コンサルティングが初期の相談から最終契約締結までを一貫して伴走支援しており、今後は両社の経営資源を活かしたさらなる成長が見込まれています。



譲渡企業(静岡県)

◎建設コンサルに強み
【経営課題】
・人材確保
・事業規模拡大

譲受企業(愛知県)

◎インフラ分野に強み
【経営課題】
・静岡県への進出
・事業規模拡大

成長戦略型のM&Aを成約

見込まれる相乗効果

・顧客の相互活用 ・受注可能業務の拡大

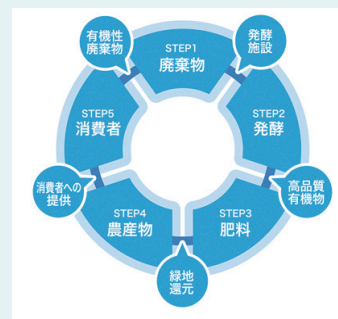


変革期

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・軽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の達成を通じ、社会価値と経済価値を両立する企業変革を後押ししています。

社会価値創造を支えるインパクトファイナンスの提供



丸徳商事有限会社は、産業廃棄物の収集運搬から最終処分までを一貫して担う、地域における廃棄物処理の中核企業です。同社は、CO₂排出量の少ない乾溜ガス化燃焼炉の活用や、燃焼効率・処理能力に優れ災害廃棄物にも対応可能な「バーチカル炉®」の導入により、廃棄物処理に伴う環境負荷の低減等に取り組んでいます。さらに、廃棄物の肥料化や土壌改善コンサルティングを通じて、従来は処分されていた有機性廃棄物を農業資源として再活用し、地域内での資源循環と農業生産の持続性向上にも貢献しています。静岡銀行は、こうした地域課題の解決に資する取組みを評価し、「バーチカル炉®」の建設に対してポジティブ・インパクト・ファイナンスを実行しました。

本取組みでは、同社が掲げる環境・社会・経済に関するKPIのモニタリングおよび伴走支援を通じて、環境負荷低減、資源循環型の地域経済の形成といった複合的なインパクトの創出を推進しています。



変革期

事業再生支援

静岡県中小企業活性化協議会や外部専門家と連携し、企業毎に最適なスキームを活用した円滑な事業再生支援に取り組んでいます。物価・エネルギー価格の高騰や金利上昇など、地域企業の経営環境が急激に変化するなか、変化の兆候をいち早く把握し、一歩先を見据えた事業再生をサポートすることで地域経済の活力や雇用の維持・増加に努めています。

事業再生完了件数(2005年度以降)

約350社

地域経済の
活力を維持

地域の雇用

約2万8千人を確保

ライフプランニングのお手伝い

マテリアリティ

社会

目指す姿

すべてのお客さまがファイナンシャル・ウェルビーイングを実感している状態

取組みテーマ

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

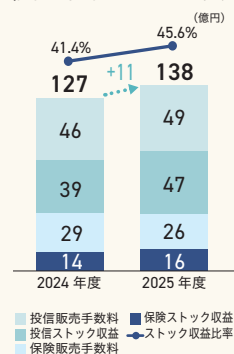
アウトプット

NISA口座開設件数
相続関連取引件数
金融経済教育受講者数

企業価値向上への貢献

預り資産収益

(静岡銀行・静岡ディーエム証券)

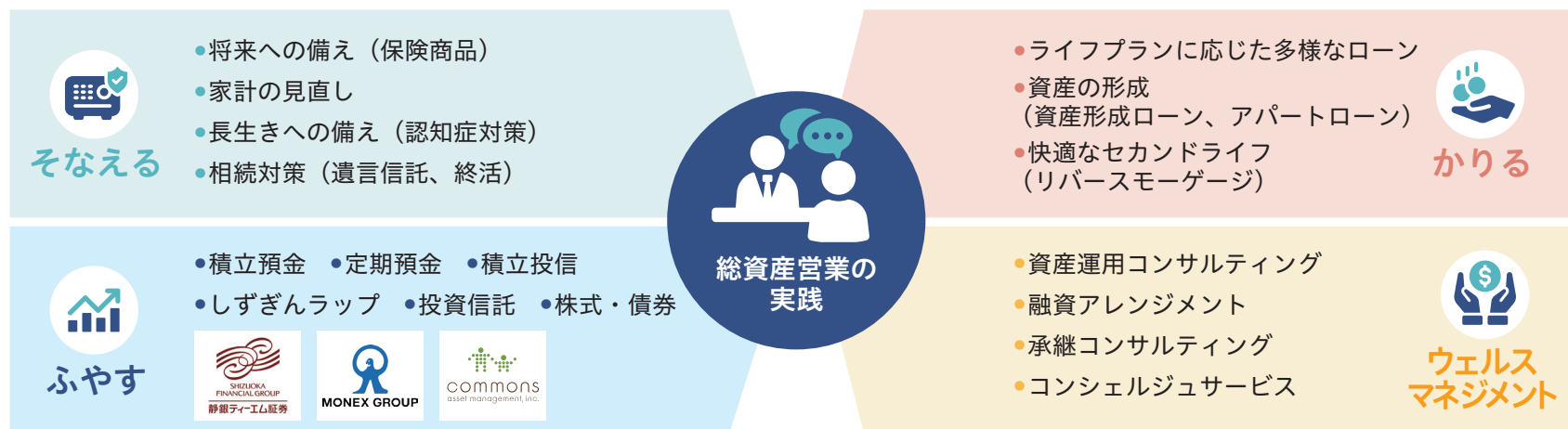


社会価値創造への貢献

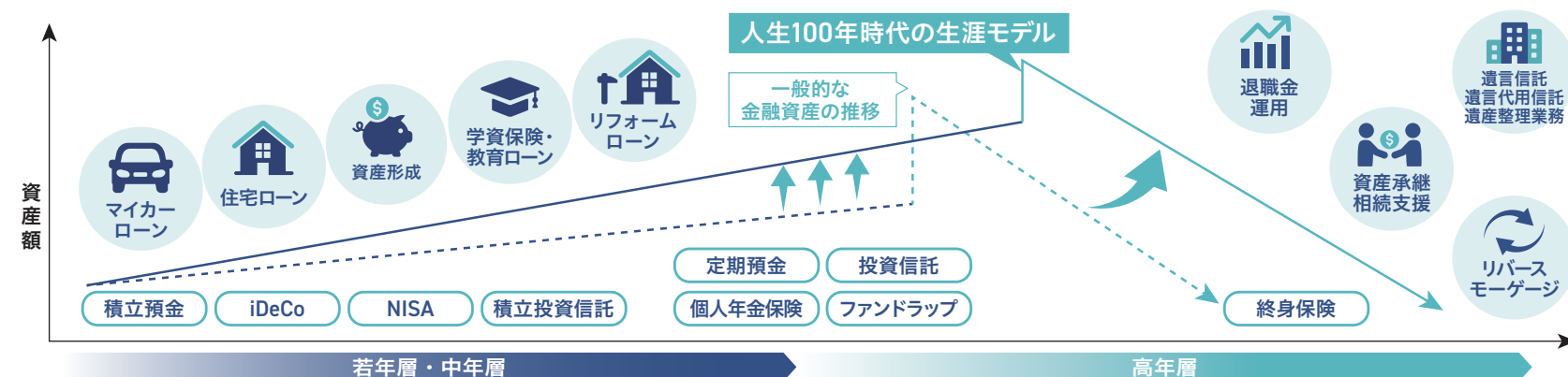
静岡県内人口の
社会増減率増加

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、サービスの拡充や拠点の整備を進めるとともに、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）」を活用しています。お客さまの総資産を可視化し、ゴールベースアプローチに基づく提案を行うことで、静岡銀行と静岡ディーエム証券が連携しながら、ライフステージの変化に応じた最適な支援をしています。

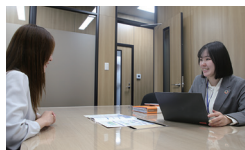


お客さまのライフステージに応じた最適なソリューションの提供



顧客接点の拡充と利便性の向上

静岡銀行では、対面・非対面の両チャネルを通じて顧客接点の拡充を図っています。対面では、静岡県内14箇所に設置した「しずぎん相談ラウンジ」において、資産形成から相続まで、ライフプランに関する幅広いご相談にお応えしています。今後は大型商業施設への出店や休日対応体制の整備により来店機会のさらなる拡大を図ります。非対面では、しずぎんアプリを中心に手続きのデジタル化を推進しており、利便性の向上および長期的な取引関係の構築を目指します。



金融経済教育の実施

～地域の金融リテラシー向上×お客さまとの接点の増加～

子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。地域の金融リテラシー向上に取り組むとともに、新たなお客さまとの接点創出や長期的な関係構築につなげています。



ゲームを通じて楽しく
投資を学ぶ「桃鉄
投資クエスト」を制作
しました。

KPI：累計受講者数

83,550名/30万名

(2023～2025年度実績) (～2030年度迄目標)

お客さまのライフプランニーズに沿った支援



住宅ローンを通じた暮らしのサポート

静岡銀行では、住宅ローンを総合取引の拡充に向けた中核商品と位置付けています。ホームマーケットである静岡県やその隣接地域に加え、成長市場である大都市圏での展開にも注力し、営業基盤を広げています。また、DXの推進により手続きの効率化やペーパーレス化を進め、お客さまの利便性向上とサービス品質の高度化を図ります。

DX推進による効果

お客さまの利便性向上



申込から実行まで非対面で完結

業務の効率化



審査時間の大幅な短縮

サービス品質の高度化・
収益性向上

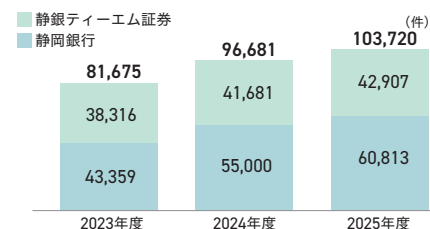
総資産営業の実施



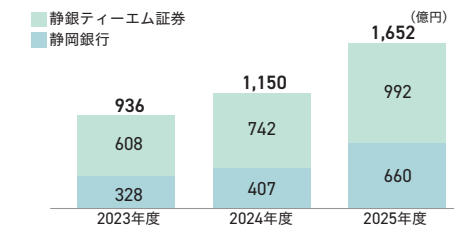
資産形成を支える金融サービスの提供

将来のライフイベントへの備えやインフレへの対応の観点から、計画的に資産を形成する重要性が一層高まっています。静岡銀行では、積立預金、投資信託、平準払個人年金保険などの多様な商品ラインアップを通じ、お客さま一人ひとりのライフプランに応じた資産形成を支援しています。また、NISA制度の活用促進やホームページへのファンドランディング機能の搭載などにより、誰もが安心して資産形成に取り組める環境づくりを進めています。

NISA口座開設件数

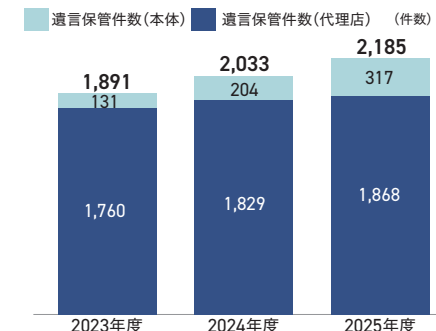


NISA残高



将来に備える資産承継・終活のサポート

高齢化が進展する中、高年層のお客さまやそのご家族においては、財産管理や相続に関するニーズが高まっています。静岡銀行では、退職後の生活設計や資産寿命の延伸を見据えた資産運用のご提案に加え、遺言信託や遺産整理業務などを通じて円滑な資産承継を支援しています。また、外部専門機関と連携した終活支援など、多様なサービスを提供しています。



お客さま本位の業務運営方針

しずおかFG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」および具体的な取組方針等を制定し、お客さまに寄り添った活動に取り組んでいます。お客さま本位の業務運営の実践に向けて、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。(詳細は当社ホームページをご参照ください)

→ お客さま本位の業務運営方針

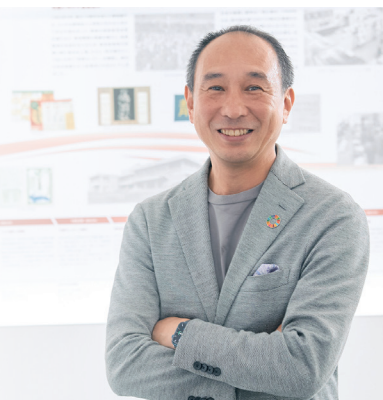


新事業開発

CINOメッセージ

「挑戦」から「共創・成長」へつなぐ成長戦略と新たな価値創出

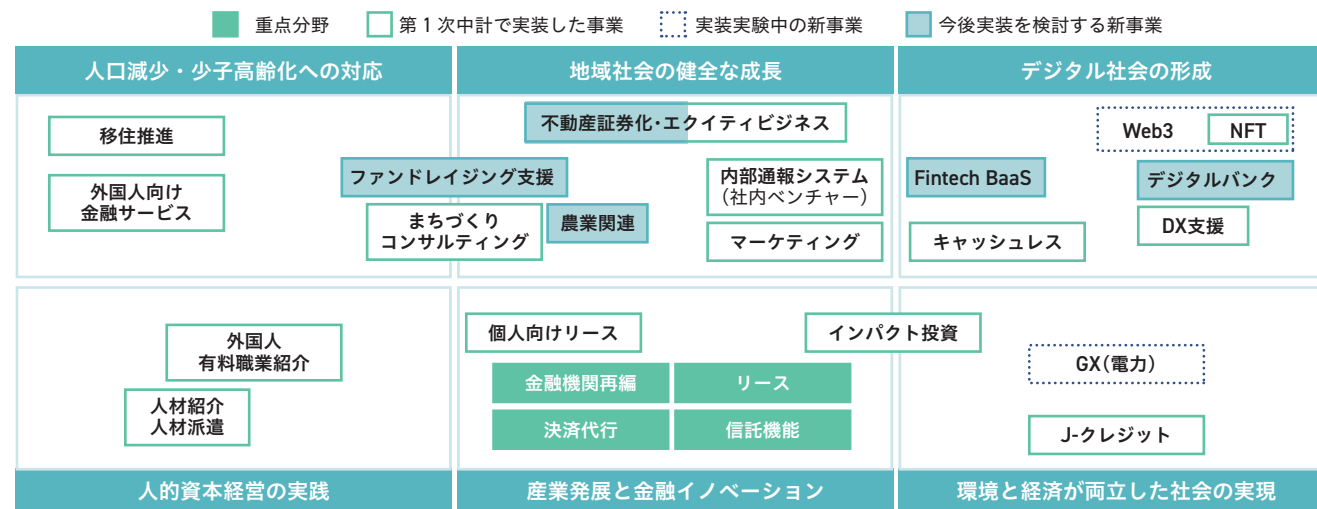
第2次中計では、「挑戦」を「共創・成長」と並ぶ重要な事業戦略として位置付け、事業の多様化を通じた新たな価値創出に取り組んでいます。金融を取り巻く環境が急速に変化し、社会課題の顕在化やAI・Web3などの技術革新も進む中、地域金融グループとしてサステナブルな経営を実現するためには、先見性を発揮し、変化を機会と捉えた新領域への挑戦が求められています。金融にとどまらず、多様な業態との新結合を通じて、役職員一人ひとりのWillを大切にしながら、挑戦を後押しする組織文化を育てていきます。さらに、挑戦領域で生まれた新規事業を共創領域・成長領域へとつなげ、持続的な成長と社会的価値の創出を実現してまいります。



最高イノベーション責任者（CINO）
安本 敬介

社会課題の解決を起点とした事業領域の拡大

しずおかFGでは、社会課題の解決を起点として、既存事業のさらなる成長に加え、新たな事業領域の拡大に挑戦しています。

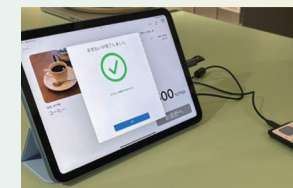


TOPICS

社会実装に向けた実証実験の実施

Web3

ブロックチェーン等の先端技術が地域や金融に与える影響を捉え、地域金融の新たな役割を検討すべく、ブロックチェーン技術を活用した事業（Web3事業）の開発を進めています。その一環として、しずおかFGの本部タワー内の施設においてデジタル通貨の発行・活用に関する実証実験を実施しました。将来的に、本事業の社会実装を通じて、公金業務の効率化や、地域のデジタル化・活性化に貢献する新たなデジタル通貨の活用を目指します。



GX（電力事業）

再生可能エネルギーの地産地消モデル構築に向けた実証実験として、静銀リースが、御殿場市において太陽光発電所を開発・稼働させました。2026年1月より静岡銀行店舗16店舗（2026年3月末時点）への電力供給を開始しています。

本実験では、発電から供給までの一体的な運営を通じ、地域内でのエネルギー循環の実効性を検証しています。加えて、太陽光パネル下部スペースを活用した^{てんちや}碾茶栽培の可能性についても、地域の農業法人と連携して検証しています。

今後は、地域事業者との連携を通じて、環境と経済の好循環を生む持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



M&Aを通じたグループ機能の拡張、非連続な成長の実現

「東京ガスリース株式会社」の子会社化

首都圏における安定した事業基盤と、リース・クレジット・決済などの多様な金融機能の取込みを目的として、2026年4月、しずおかFGは東京ガスリースの株式80%を取得しました。

本件は、第2次中計で掲げる「成長領域」への挑戦を具体化する取組みの一つであり、当グループの多角的な金融機能と東京ガスリースが持つ顧客基盤の相互補完的な連携を通じ、双方のお客さまに対する新たな価値の創出につなげてまいります。

しずおか FG におけるリース事業の拡充

東京ガスリース

- ・首都圏でのネットワーク
- ・個人顧客向け家庭用リース等



静銀リース

- ・静岡県中心の事業基盤
- ・法人顧客向けリース

期待効果 ノウハウの相互共有によるグループシナジーの発揮

2026年4月にしずおかFGの一員となった当社は、1983年の創業以来、東京ガスのグループ内金融会社として高い専門性と首都圏の事業基盤を築いてまいりました。

最大の強みは、東京ガス販売店網である「東京ガスライフバル」各社との強固な連携です。東京ガスと共同開発した長期クレジットなどの利便性の高い商品は、家庭用燃料電池等の普及に寄与してきました。また、業務用分野でも、エネルギーを有効活用できる空調設備等を中心に、工場、学校、病院等へ多数のリース実績があり、安心・安全・信頼のブランドを背景に、暮らしとビジネスを支えるスペシャリストとして、脱炭素社会の実現に貢献しています。

さらに、決済代行と後払いを組み合わせた「TG Pay」等、キャッシュレス化のソリューションも展開しています。

今後、グループ各社との連携を通じて、事業領域の拡大と一層高度な金融サービスの提供に努め、独自の価値創造に邁進してまいります。



東京ガスリース
リビング営業部
吉井 美姫

「株式会社日専連静岡」の子会社化

2026年3月、静岡銀行は日専連静岡の株式を取得し、同社を子会社化しました。

人口減少や高齢化、労働力不足に加え、消費行動の多様化やデジタル技術の進展など、地域事業者を取り巻く経営環境は大きく変化しています。とりわけ、決済手段の多様化への対応や店舗運営の効率化、決済・与信・回収業務の高度化など、決済を起点とした事業基盤の強化が重要な課題となっています。

静岡銀行は2023年から加盟店事業に参入し、事業者のキャッシュレス対応支援や決済サービスの拡充に取り組んできました。一方で、日専連静岡は1949年に設立以来、静岡市を中心に加盟店事業およびクレジットカード事業を展開し、加盟店ネットワークや会員基盤、決済分野における豊富な知見を有しています。両社は、地域事業者の成長支援やキャッシュレス化の推進を通じ、地域社会の発展に貢献するという共通の理念を有しており、双方の強みを結集することで、より高い付加価値の提供が可能になると判断しました。両社の顧客基盤や決済機能、事業ノウハウを融合することで、地域事業者への提供価値を高めるとともに、決済領域を起点とした新たな収益機会の創出を図ります。

今後は、加盟店サービスの拡充やデータの活用を通じて、地域社会の持続的な発展とグループの企業価値向上の両立を目指します。

しずおか FG における決済事業の拡充

日専連静岡

- ・加盟店ネットワーク
- ・決済事業の運営ノウハウ
- ・地域密着の会員基盤



静岡銀行

- ・しずおかFGの顧客基盤
- ・金融・非金融ソリューション
- ・データの利活用



日専連静岡の概要

商 号	株式会社日専連静岡
本社所在地	静岡県静岡市葵区呉服町2丁目7番26号
代 表 者	平野 智久
事 業 内 容	加盟店事業、クレジットカード事業等
資 本 金	98百万円
設 立 年 月	1949年

トランスフォーメーション2.0

第2次中計では、顧客行動の変化や価値観の多様化、AI活用の必要性などの時代の変化を捉え、基本戦略「トランスフォーメーション2.0」で掲げる4つの変革に取り組みます。成長戦略を支える人財やシステムなど経営基盤の最適化により戦略の実効性を高めつつ、営業活動や顧客接点の在り方を、より効果的なかたちに見直すことで成長戦略を加速させていきます。

戦略の考え方

1 チャンネルの役割を再定義

リアルチャンネル

- ・ブランド体験
- ・信頼関係構築の場

デジタルチャンネル

- ・日常取引の完結
- ・最適な情報の発信



リアルチャンネルは「手続きを行う場」から「安心して相談できる場」へ。両チャンネルのシームレスな連携によりお客さまとの取引を最大化

2 役職員の働き方をアップデート (AIとの協働)

AIが同僚として
業務を「代替」「補完」



役職員は
付加価値業務に集中

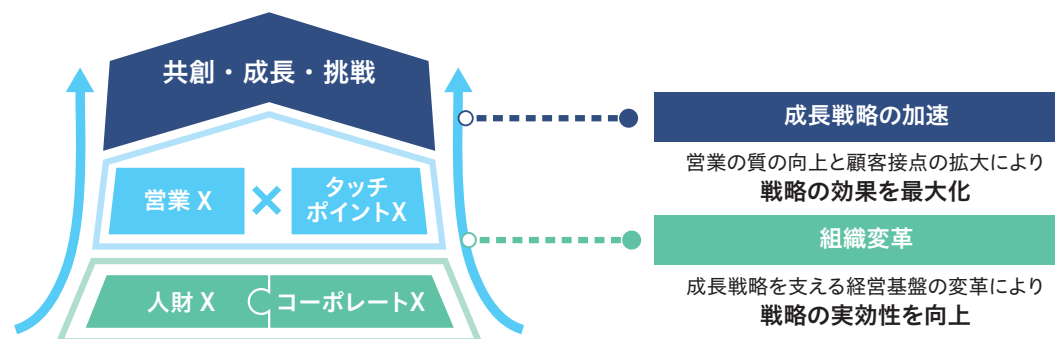


「顧客体験」「営業活動」「業務プロセス」のあらゆる変革にAIを実装し、時間と人的リソースを捻出。トップラインの拡大につながる組織体制を構築

4つのトランスフォーメーション(X)

戦略の位置付け

トランスフォーメーション2.0では、人的資本やシステム等への戦略的な投資を通じて、第2次中計を担う人財ポートフォリオの再構築や、AIの活用を前提とした業務運営体制の整備など、様々な変革に取り組みます。そして、再構築した人財・システム等の経営基盤を土台に、営業の質や顧客接点を環境変化に合わせた最適なかたちに変革することで、基本戦略「共創・成長・挑戦」の推進力を高め、持続的な企業価値向上につなげていきます。



営業X

BPR・AI実装

営業スキル向上

データの共有・分析



競争力
創出

タッチポイントX

拠点網の再整備

アプリの利便性向上

デジタルマーケティング



取引機会
拡大

人財X

人財ポートフォリオの
再構築

人的資本投資の加速

個と組織の
パフォーマンス
極大化

コーポレートX

AIネイティブ

システム開発の倍速化

経営資源の可視化

経営資源の
最適配賦

トランスフォーメーション2.0～IT戦略

目指す姿

お客さまへの高付加価値なサービス提供、システムインフラに求められる安心・安全と柔軟性の確保

取組課題

技術の急速な進展に対応するシステム開発体制の整備、高度化・巧妙化するサイバー攻撃への対応

成長を加速させるシステム投資

ビジョン

当グループは、これまでに基幹系システムのオープン化や、データ分析・活用プラットフォーム「S-hare」の構築、デジタル人材の育成等に取り組み、変革の土台を築いてきました。第2次中計では、AIとデータを経営の中核に据え、営業活動と顧客体験を最適化する「トランスフォーメーション2.0」を推進します。



グループCIO
(最高情報責任者)
鈴木 統也

攻めの投資

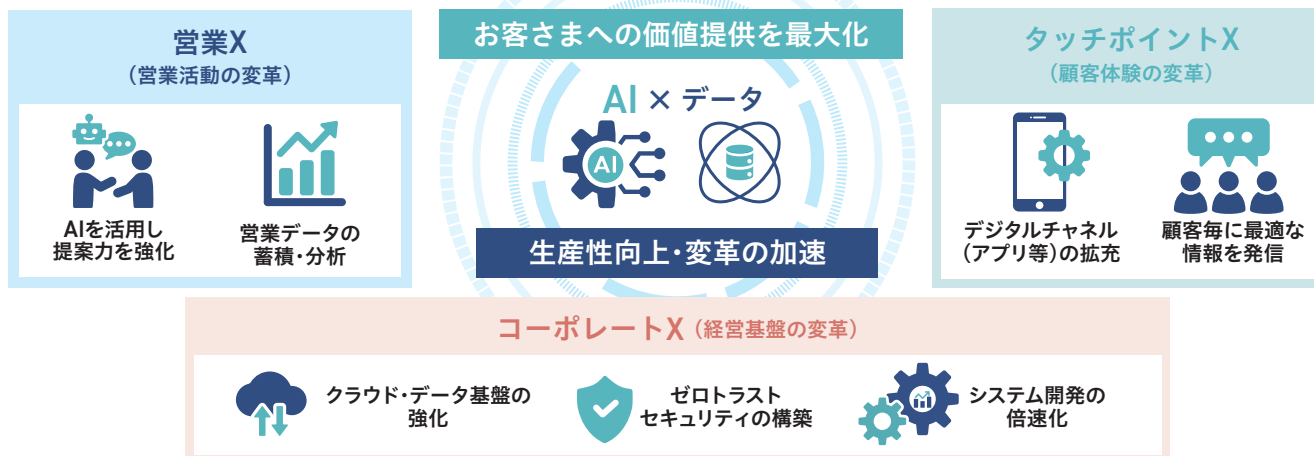
この戦略を実現するため、第2次中計期間中に約530億円のシステム投資を計画しています。営業・融資支援システムへのAI導入やローンのWeb完結により営業時間を創出するとともに、スマホアプリ「Wallet+」の導入やデジタルマーケティングとの連携で、お客さまとの接点を拡充します。

2027年1月には勘定系システムのパブリッククラウド化を予定しており、AI・データ基盤の整備やゼロトラストセキュリティの構築など、先端サービスを安全かつ迅速に活用できるシステム基盤を整備します。生成AIのシステム開発への活用でも具体的な成果が表れており、中長期的な企業価値向上に資する成長投資として推進してまいります。

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です。お客さまへの高付加価値なサービス提供を、ITの力で実現してまいります。

トランスフォーメーション2.0におけるIT戦略の概要

第1次中計で整備したデジタル基盤・人財を土台に、AIとデータを経営の中核に据え、お客さまに提供する価値と私たちの業務生産性を飛躍的に高め、ステークホルダーと当グループの持続的な成長を実現します。



変革のポイント



デジタル基盤・人財を活かして「価値創造」へ

第1次中計で整備したデジタル基盤・業務プロセス・人財を活かし、AIとデータを本格的に活用することで、変革を加速させる「トランスフォーメーション戦略」の第2フェーズです。



AIとデータを経営の中核に

あらゆる業務でAI・データを活用し、意思決定を高度化するとともに、お客さま一人ひとりに最適な価値を、最適なタイミングで提供し、いつでも、どこでも、つながる体験を実現します。



人にしかできない価値の創出へ

AI・デジタルの活用で「時間」を大幅に創出し、対話・提案・伴走など、お客さまと共に未来を創る活動にリソースをシフトします。



強固でしなやかな基盤が挑戦を支える

クラウド・ゼロトラストセキュリティ・データ基盤の強化により、安心・安全とスピードを兼ね備えた経営基盤を構築し、収益力の向上と持続的成長を実現します。

成長を支えるシステム投資の方向性

第2次中計期間に予定する約530億円の戦略的なシステム投資により、「営業X」「タッチポイントX」「コーポレートX」を着実に進め、お客さまへの高付加価値なサービス提供と、安心・安全かつ柔軟なシステム基盤の両立を目指します。

目指す姿	お客さまへ高付加価値なサービスを提供	システムインフラとして安心・安全と柔軟性を確保
	 - あらゆる取引が非対面で完結 - 最適なサービスを最適なタイミングでお届け - リアル拠点は「安心して相談できる場」へ	 - クラウド活用による強靱性とコスト効率の向上 - ゼロトラストセキュリティの構築 - 環境負荷の低減（GHG排出量削減）

第2次中計で予定するシステム投資の一例

営業X(営業活動の変革)	タッチポイントX(顧客体験の変革)	コーポレートX(経営基盤の変革)
 AIが営業を支え、データに基づく提案でお客さまの課題を解決へと導きます。  ・S-smileのレベルアップ  ・融資支援システムの更改  ・営業支援システム等へのAIエージェント導入 など  ・ローン受付・審査システムの刷新	 デジタル拠点を拡充し、「使い続けたい」金融体験を提供します。  ・デジタルマーケティングのシステム連携  ・店頭タブレットの高度化  ・コンタクトセンターへのAIエージェント導入 など  ・Wallet+の導入	 データ・AI基盤と強固なセキュリティ、クラウド活用で経営基盤を進化させます。 AI・データ基盤 ・AIエージェントの開発・組込 ・データ分析・活用プラットフォームのレベルアップ など セキュリティ体制 ・ゼロトラストセキュリティの構築 ・サイバーセキュリティ体制の高度化 など システム基盤 ・グループOA基盤の整備 ・フルオープンAPI化 など ・勘定系システムのパブリッククラウド化
投資効果(例) ローンDX(住宅ローン/無担保ローン) 投資額 20億円 Web完結 案件増加による増収効果 5億円/年 + 審査期間の短縮 業務量削減 80名相当 (人員換算)	Wallet+(アプリ) 投資額 10億円 顧客接点拡大 ダウンロード数 10万件(2026年度目標) アプリの利便性向上、取引機会の拡大 粘着性の高い預金の獲得	クラウドファースト 投資額 90億円 更改コスト削減 3億円/年 削減 (2030年度目標) データセンターレス化によるコスト削減 10億円/年 削減 (中長期目標) オペレーショナルレジリエンスの確保 グループ内の全230のシステムを原則パブリッククラウドへ移行

コーポレートXの一環としてのESGへの取組み

環境配慮型経営の推進



勘定系システムのクラウド化やデータセンターレス化など“クラウドファースト”の推進により、GHG排出量の削減と消費電力の低減を実現し、カーボンニュートラルに貢献していきます。

GHG排出量抑制

▲357t/年



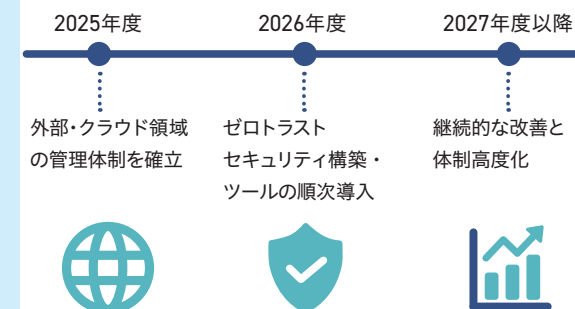
また、IT資産の適正処分の観点から機器更改等で不要になった旧機器は、原則リユース・リサイクルを前提とする“リユースファースト”に取り組み、新規購入・廃棄に伴うCO₂排出削減により、環境配慮型の経営を推進します。

高度化・巧妙化するサイバー攻撃への対応



ゼロトラストセキュリティの構築や各種セキュリティツールの導入により、お客さま情報とサービスを守り続けます。

セキュリティ高度化のロードマップ



トランスフォーメーション2.0～戦略を支えるAIネイティブ

第2次中計では、AIを3つの基本戦略を支える基盤と位置付けています。しずおかFGが目指す「AIネイティブ」な企業への変革のポイントについて、Chief DX Officerが語ります。



AI活用による業務変革と 価値創出の推進

グループCDXO
(最高DX責任者)
榎本 裕己

POINT 1 AI実装で変える3つの領域

第2次中計における3つの基本戦略を支える経営基盤として「AIネイティブ化」を位置付けています。AIネイティブとは、営業活動、顧客体験、業務プロセスの3つの領域を中心に、あらゆる変革にAIを融合し協働することであり、トランスフォーメーション2.0を支える新たな経営基盤を構築していきます。

営業活動

面談準備 訪問計画
面談記録 協議書作成
AIとの壁打ち
トップフォーマー比較

提案の質向上・面談件数増加

顧客体験

AIコンシェルジュ
24時間対応
アプリ・HP利便性向上
最適なタイミングで価値提供

取引機会拡大・顧客体験高度化

業務プロセス

定型業務自動化
振分け・一次回答
レポート作成

高付加価値業務へシフト

POINT 2 AIが創出する時間を、お客さまへの価値創造へ

AIの活用によって創出される時間は、単なるコスト削減ではなく、お客さまや地域との対話、提案、伴走支援といった高付加価値業務へ再配分します。AIが情報収集や分析、資料・記録の作成などを担い、役職員はお客さまの課題解決や新たな価値共創により多くの時間を投入できる体制を実現します。

営業活動には、AIによる提案支援や分析機能を活用し、お客さま一人ひとりに寄り添った提案を最適なタイミングで届けることで顧客体験を高度化します。また、コンタクトセンターやデジタルチャネルへのAI実装を進め、場所や時間を問わず質の高いサービス提供を目指します。

POINT 3 「点」から「線」、そして「面」へ

2025年度は、Copilotの活用拡大や生成AIアイデアコンテスト、業務へのAIエージェント実装など、AIネイティブ化に向けた第一歩として、各部門・業務における活用事例の創出を進めました。2026年度以降は、個別業務へのAI活用という「点」の取組みから、業務プロセス全体を再設計する「線」の取組み、さらにその成果をグループ全体へ展開する「面」の取組みへと発展させていきます。

AI実装にあたっては、まず業務プロセスの可視化とBPR（業務改革）を実施し、その上で最適な領域へAIを組み込むことで、効果を最大化します。単に既存業務をAIに置き換えるのではなく、業務そのものを再設計し、新たな価値創造につなげていきます。

CASE 1

Copilotで進める業務課題解決の内製化

Copilot Studioを活用し、各部門が抱える業務課題の解決に向けたAIの内製化を進めています。メール対応やタスク管理など様々な業務を、AIを前提としたプロセスに見直し上でAI適用を行い、業務変革を実現しています。各部門が主体となり、業務プロセスの見直し、プロンプト設計、データ整理を行いながらエージェントを構築することで、実務に即した形でのAI活用を実現しています。このような取組みを通じ、各部門の課題に応じた柔軟な業務変革と内製化のノウハウの蓄積を進めています。

CASE 2

富士山・アルプス アライアンス 生成AIアイデア共有発表会

富士山・アルプス アライアンスで連携する、静岡銀行、山梨中央銀行、八十二長野銀行の3行合同で、生成AIアイデア共有発表会を開催しました。

営業や事務、コンタクトセンターなど現場目線のアイデアが集まり、補助金申請を支援するAIコンシェルジュや、生成AIを活用した顧客対応の高度化、業務ナレッジを共有する仕組みなどが発表されました。

3行の枠を超えてアイデアを共有し合うことで、生成AIによる業務変革に向けた学びと気づきを深める機会となりました。



「AIネイティブ」の実現に向けた戦略投資の考え方

AI開発に向けた体制構築

人財育成・人財確保

投資額
約6億円

全役職員
～ AI を日常的に使いこなす
150名
育成・採用

AI パワーユーザー
～ 市民開発し、業務に適用

AI 専門人財
～ 高度開発の専門家

AI・データ基盤整理

投資額
約35億円



AI が参照・活用しやすいデータ整備
AI を安心・安全に使える基盤整備

ガバナンス体制の整備



ガードレールの整備
適切なリスクコントロール

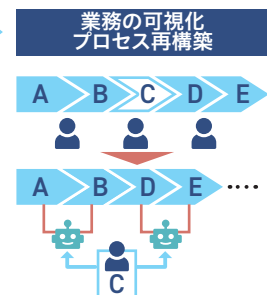
具体的な業務AIの開発

投資額 50～60億円

AIによる代替

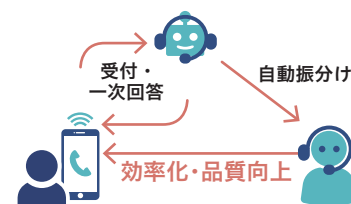
業務量削減によるリソース捻出

業務の選定
コンタクトセンター
不動産担保関連
相続関連
...



AI開発・業務への適用

<一例> コンタクトセンター業務



AIによる補完

競争力創出、顧客体験の最適化による収益機会の捻出

業務の選定
営業支援 面談準備、協議書作成、
対話型ロールプレイング 等
顧客体験 アプリ・HP 等の利便性向上
24 時間対応 AI コンシェルジュ 等

AI開発・組み込み



2028 年度

2030 年度

本部/本社業務量
2025年度比
▲25%
(175人相当)

一人当たりの
処理件数増加
(リソースの捻出)

戦略的に再配置

本部/本社業務量
2025年度比
▲50%
(300人相当)

個と組織の
パフォーマンス
極大化

営業X・
タッチポイントX
で目指す姿の実現



社会価値の
創造

最大化

企業価値の
向上

POINT 4 AI活用を支える人財・データ・ガバナンス

AIの価値を最大限に引き出すためには、高品質なデータと、それを活用できる人財が不可欠です。当グループでは、データ利活用・連携基盤「S-hare」と営業活動を支援する「S-CRM」の両システムをベースに、クラウド環境のデータ品質向上と蓄積データの拡充を進めるとともに、体制面では、「データサイエンス統括室」を中心にデータリテラシー向上や専門人財の育成に取り組んでいます。

そして、CopilotをはじめとするAIツールを役職員の日常業務へ浸透させるため、スキルレベルに応じた研修やナレッジ共有を強化しています。また、AIポリシーやデータガバナンスの整備を通じて、安全・安心なAI活用を推進し、生成AI特有のリスクにも適切に対応していきます。

コーポレートコミュニケーション

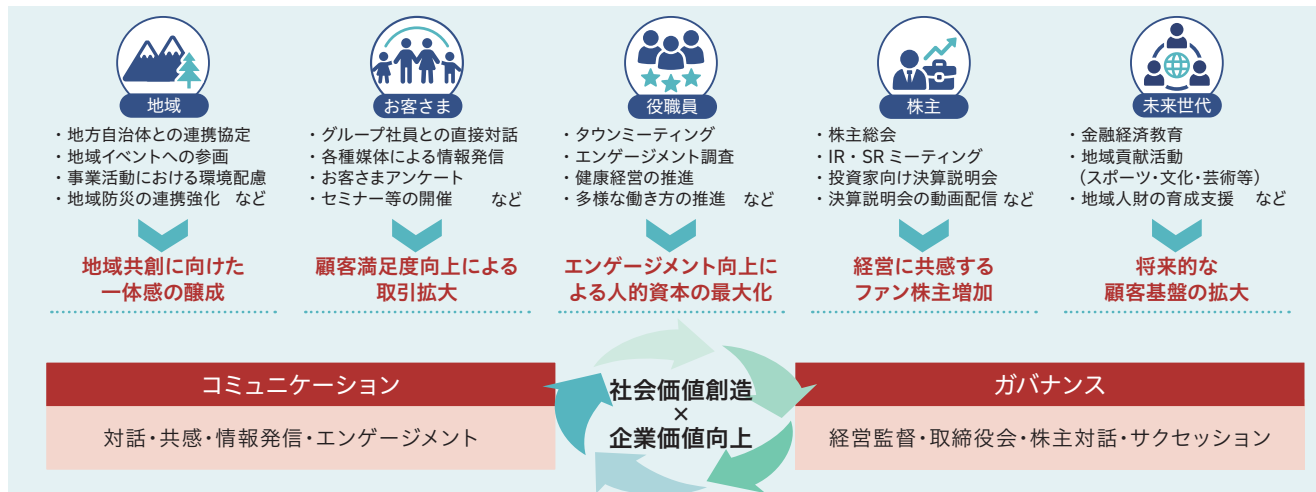
ステークホルダーとの価値共創を促進するコミュニケーション

しずおかFGは、地域とともに歩みながら、社会価値創造と企業価値向上の最大化を目指しています。その実現には、地域をはじめとする多様なステークホルダーとの継続的な対話を通じた価値共創の促進が重要です。

コーポレートコミュニケーションは、対話を基盤に、ステークホルダーコミュニケーションとコーポレート・ガバナンスを両輪で発展させ、経営戦略の高度化につなげていく役割を担っています。

今後も、ステークホルダーとの建設的な対話を重ねながら、地域金融グループならではの視点から価値共創を促進し、地域とともに持続的な成長を目指す活動を実践します。

ステークホルダーとのコミュニケーションと目指す姿



コーポレートコミュニケーションの考え方

しずおかFGでは、ステークホルダーとの対話を通じて共感や信頼を育み、長期的な関係性を構築していくことが重要であると考えています。そのため、ステークホルダーとの様々な接点やコミュニケーションを重ねることで理解・愛着が高まり、共感・支持の輪が広がる好循環の実現を目指し、各ステークホルダーのエンゲージメント向上に向けた取組みを順次展開しています。

また、本取組みの実効性を高めるためには、戦略を支えるガバナンスの高度化も不可欠であると考えています。ステークホルダーとの対話の内容を経営戦略へ反映する取締役会運営や、経営目標達成に向けた適切なインセンティブ設計を踏まえた役員報酬制度の見直しなどを進め、経営基盤の強化と中長期的な価値創造につなげていきます。

「ブランド調査」から見る期待と課題

ブランド戦略の一環として、2025年度に地域の皆さまを対象としたブランド調査を実施しました。

調査では、「信頼性」や「地域密着」といった強みが確認される一方で、「未来志向」や「課題解決力」への期待も明らかになりました。

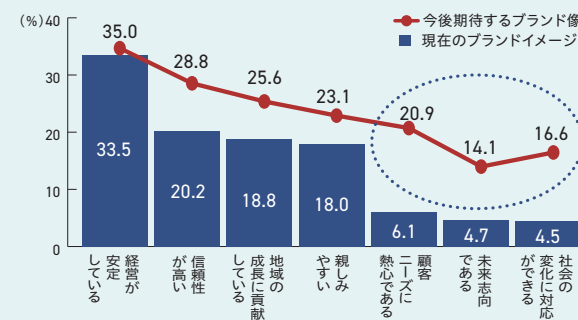
今後の方向性

地域の信頼を基盤に、寄せられる期待に真摯に向き合い、コーポレートコミュニケーションを通じた価値共創を進め、新たな価値創造につなげていきます。

現在の強み	期待ギャップ	取組方針
信頼性 ～地域に支えられてきた信頼基盤	未来志向 ～未来を切り拓く発信力	未来世代応援 ～次世代育成・挑戦支援
地域密着 ～地域とともに歩んできた存在感	課題解決力 ～地域・社会課題への対応力	地域共創活動 ～地域課題解決に向けた共創
親しみやすさ ～お客さまに寄り添う姿勢	変化への対応 ～変化を先取りする対応力	ブランド発信強化 ～共感の輪を広げる情報発信

信頼を基盤に
未来を共創する存在へ

しずおかFGに対する現在の評価と期待（静岡県在住者）



(出典：電通東日本オリジナルアンケート)



地域

地域共創の取組みは、地域金融グループとしての使命そのものです。
地域の皆さまとの対話を重ねながら、地域課題の解決と新たな価値創造につなげていきます。

営業拠点を起点とした地域共創活動

自治体との継続的な対話を通じて、地域特有の課題やニーズの把握に努め、地域イベントへの参画、賑わい創出施策の企画・実施、地域と一体になった様々な活動に取り組んでいます

2025年度 活動状況

- ・国内42エリア、204営業拠点で実施
- ・活動計画数のべ235件



社会貢献寄付型商品の展開

2025年6月より、お客さまとともに地域や社会の課題解決に取り組むことを目指し、社会貢献寄付型融資・定期預金キャンペーンを実施しています。2025年度は、県内各地の子ども食堂等に寄付を行いました。

2025年度 寄付実績

- ・寄付先数 5先
- ・寄付総額 1,784,219円
- ※2025年9月末実績に基づき実施



移住促進プロジェクトの推進

「富士山・アルプス アライアンス」の重点施策の一つとして、人財マッチングや移住応援ローン、専用ランディングページの開設など、移住検討から定着までを一体的に支援しています。

2025年度 活動状況

- ・移住応援ローン 実行額 123億円
(3行累計支援者数 350名)
- ・「移住フェア」ブース出展 73組の相談受付



お客さま

お客さまとの信頼関係は、しずおかFGの価値創造の原点です。
多様化・高度化するニーズや社会環境の変化に真摯に向き合い、課題解決を通じた長期的な関係性の構築につなげていきます。

お客さまに寄り添う多様な接点づくり

銀行店舗をはじめグループ各社の拠点を通じて、お客さまとのコミュニケーションを大切にしています。

2025年4月にライフデザインステーションをリニューアルし、お客さまとの対話を重視した新たな拠点「相談ラウンジ」を開設しました。資産形成や相続など、多様化するニーズに対し、落ち着いた空間で丁寧なコンサルティングを提供しています。



次世代経営者とのネットワーク構築

次世代を担う経営者・後継者を対象とした会員制サービス「次世代経営者塾Shizuginship」を運営しています。多様な学びと交流の機会を提供し、会員企業の事業発展を支援しています。

shizuginship の概要

- ・会員数 674社、1,012名
- ・2025年度は52回のイベントを開催し、のべ1,317名の会員が参加



広域連携を活かした販路拡大支援

地域企業の販路拡大や事業成長を支援するため、個別商談会を開催しています。

「富士山・アルプス アライアンス」などの広域連携も活用し、地域を超えたビジネスマッチング機会を創出することで、新たな商流や事業機会の拡大を支援しています。

2025年度 活動状況

- ・開催回数 7回
- ・商談件数 882件





持続的な価値創造の原動力は、一人ひとりのグループ役職員に
ほかなりません。
対話を通じて共感と挑戦を促す組織風土を育み、役職員の成長と
企業価値向上の好循環につなげていきます。



株主・投資家の皆さまとの建設的な対話は、経営の高度化を支える
重要な機会です。
対話を通じて得られた期待や示唆を経営に反映し、中長期的な
企業価値向上につなげていきます。

タウンミーティングを通じた対話の推進

2025年度はミーティングに参加する役員を増やし、
企業理念や経営戦略への理解を深めるとともに、役職員
一人ひとりの夢や挑戦について対話する機会を充実させ
ました。

**2025年度
開催実績**

- ・開催回数 23回（前年度比+7回）
- ・参加者数 1,145名（同+481名）



社内ベンチャー制度による挑戦風土の醸成

役職員の挑戦を後押しし、新たな価値創造につなげる
取組みとして、社内ベンチャー制度を展開しています。
2025年8月には、第3回「ピッチコンテスト」を開催し、
グループ各社から19チームが参加しました。

**第3回
開催実績**

- ・応募総数 80件
- ・最優秀賞アイデア「LINKLE」
（社内人財の情報共有ツール開発）



エンゲージメント調査を通じた組織改善

中期経営計画の進捗と各種施策の効果を測り、経営や
組織運営に活かすため、グループ全役職員を対象とした
エンゲージメント調査を実施しています。2025年度のスコア
は5段階評価で3.86となり、過去最高水準を更新しました。

**2025年度
調査概要**

- ・スコア 3.86/5.0（前年度比+0.05）
- ・対象者 グループ全役職員



IR・SR活動を通じた対話の充実

説明会や各種ミーティングを通じ、業績や経営戦略、
中期経営計画の進捗などについて説明するとともに、
質疑応答を通じて、多様なご意見やご期待の把握に
努めています。

頂いたご意見は、取締役会や役職員向け説明会に
おいて社内で共有し、適宜経営戦略に反映させています。



2025年度 IR・SR活動実績

	国内	海外
株主	決算説明会 2回	面談先数 81社
	スモールミーティング 7回	海外IR 6回
	個別ミーティング 114回	証券会社主催カンファレンス 5回
地域		県内証券担当者向け 2回
お客さま		グループ役職員向け 18回
役職員		
未来世代		

多様な情報開示を通じた理解の促進

統合報告書やミニディスクロージャー誌、ホームページ
などを通じて、財務情報に加え、サステナビリティや
人的資本などの非財務情報についてもわかりやすく発信
しています。

今後も、適時・適切な情報開示と継続的なコミュニ
ケーションを通じて、企業価値への理解・共感につなげて
いきます。





未来世代

未来を担う次世代とのつながりは、地域の持続的な発展を支える重要な基盤です。

未来世代の挑戦を応援する取組みを通じて、地域の未来とともに創る人財の育成につなげていきます。

金融経済教育を通じた人財育成

未来世代から高齢層まで、幅広い年代を対象とした金融経済教育に取り組んでいます。地域に根差した金融グループとして、学びを通じた地域社会とのつながりを深めながら、未来を担う人財の育成につなげています。

受講者数

・累計受講者数（2023～2025年度）
83,550名



スポーツ・文化活動を通じた挑戦機会の創出

「しずぎんカップ」として、地域の子どもたちを対象としたサッカー、野球大会に協賛するほか、高校生を対象とした吹奏楽コンクールを開催するなど、未来世代が夢や目標に向かって挑戦する機会を創出し、地域の活力向上につなげています。



キッズアカデミーを通じた郷土愛の醸成

地域の子どもたちにふるさとや地域産業の魅力を伝え、郷土愛を育むことを目指し、地域の多様な産業をテーマとしたプログラムを企画し、体験や学びの機会を提供しています。

取組実績

・開催回数 39回
・参加者数 880組 2,816名
※2016年度以降累計



TOPICS

サッカー指導者 長谷部 誠さんがブランドパートナーに就任



ブランドパートナーとして長谷部 誠さんを起用し、グループのブランドプロミス「未来がはじまる場所になる。」を体現する取組みとして、様々な挑戦を応援するコミュニケーション「未来がはじまるプロジェクト」を推進しています。

長谷部 誠さんからのメッセージ



このたび、しずおかファイナンシャルグループのブランドパートナーに就任させていただくことになりました。

2024年、23年間にわたり挑戦を続けてきた現役生活に区切りをつけ、現在は、指導者としてヨーロッパを拠点に新たな挑戦を続けています。選手時代とは異なり、指導者として日々自分の未熟さを痛感し、壁にぶつかる毎日です。しかし、それも未来につながる大切なプロセスだと捉え、この挑戦を前向きに楽しんでいます。

柴田社長との対談では、地元の「静岡」で富士山を望みながら、地域とともにどのような未来を創っていけるのか、そして次世代の子どもたちに何を伝え、可能性を広げていけるのか、様々な意見を交わしました。

また、しずおかファイナンシャルグループが変化の激しい時代の中で新たな価値を生み出し、挑戦し続ける姿勢を大切にしている想いを強く感じました。

これからの取組みを通じて、皆さまとともに挑戦し、成長していけることを楽しみにしています。

対談動画はこちらをご覧ください

