

様式第五十の二（第48条第6項関係）

認定事業適応計画の（中間）実施状況の概要の公表 （令和5年度）

1. 認定の日付

2022年9月30日

2. 認定事業適応事業者の名称

株式会社静岡銀行

3. 認定事業適応計画の実施期間

2022年10月～2027年3月

4. 認定事業適応計画の実施状況

（1）事業適応計画に係る事業の目標の達成状況

不確実性が高く過去の実績や経験から将来を予測することが困難な時代にある中、静岡銀行では、各社の自立（自律）と連携のもと、あらゆる課題の解決に一体となって取り組むことで、新たな価値を生み出し、地域とともに持続的な成長を遂げていくため、2022年10月に持株会社体制へ移行し、しずおかフィナンシャルグループを設立。しずおかフィナンシャルグループでは、これまでの取組みをより一層発展・加速させ、持株会社体制での第1次中期経営計画において、「未来へつなぐ新たな価値を創造する課題解決型企業グループ」を実現するための4つの基本戦略の一つにトランスフォーメーション戦略を据えている。トランスフォーメーション戦略では、デジタル技術やデータの活用により、グループ全体に根付いてきた業務上の様々な制約を撤廃し、お客さまとの接点を指す「タッチポイント X」、「営業 X」、「人財 X」、「経費 X」の4分野で抜本的な変革を目指し取組みを進めている。同計画に基づき、新営業支援システム「S-CRM」を2023年1月に稼働させ、銀行およびグループ会社9社に導入した。利用定着化に向け、操作方法習得支援および営業現場の意見集約を目的に、営業店等136拠点を対象に個別訪問研修を実施するとともに、S-CRMの利用状況のモニタリングを実施し、結果を公開することで活用を促すとともに、カンパニーと連携し勉強会を開催する等の活用施策を実施中。また、行員のニーズに基づく機能改善、機能追加を実施した。データ分析・活用プラットフォーム「S-hare」は2023年1月に基盤構築が完了し、利用を開始。基盤面の整備を進める一方、データ利活用を推進するため、優先して取り組む重点領域を、収益向上につながる「デジタルマーケティング領域」と（間接的な）収益向上・コスト低減につながる「経営管理、営業推進管理領域」として取組みを推進。外部支援機関の伴走支援を受けながら、施策を軸にデータを収集・整備を進め、活用範囲を拡大している。組織横断的にデータを活用した施策の企画・推進のため、2023年10月にプロジェクトチームを設置。外部機関の支援による顧客ニーズ予測のモデル構築等の施策実行を通じた人財育成により、スキル・ナレッジ蓄積を進め、内製化領域拡大による取組み施策・領域の拡充とコスト適正化を

進めている。

- (2) 生産性を相当程度向上させること又はその生産し、若しくは販売する商品若しくは提供する役務に係る新たな需要を相当程度開拓することを示す目標の達成状況

新営業支援システムおよびデータ分析・活用プラットフォームの導入による直接的な売上高の伸び率を計測することは困難であるが、同システムを通じてグループ会社間でのシームレスな情報共有ができるようになったこととお客さまにより最適なソリューションを提供できるようになったことも寄与し、2023年度における貸出金利息及び役務取引等収益の伸び率（2022年度から2023年度までの期間における伸び率）は、2017年度から2021年度までの5年間における地方銀行の業種売上高伸び率を144%ポイント上回った。

- (3) 財務内容の健全性の向上を示す目標の達成状況

2023年度は有利子負債／キャッシュフローが▲4.1倍となり、経常収支比率は156.4%となった。

- (4) 実施した事業適応計画の内容

2023年度は、同計画に基づき投資を実施し、新営業支援システムおよびデータ分析・活用プラットフォームの利用を開始した。グループ会社間でのシームレスな情報共有の実現等の結果、売上高に占める販売費及び一般管理費の割合は2021年度と比較して31.9%削減した。

(備考)

用紙の大きさは、日本産業規格A4とする。

(記載要領)

1. 認定事業適応事業者の事業上の秘密に該当する部分については、これを公表の対象として記載しない。
2. 認定事業適応計画の実施状況は、この公表の時までに実施された事業適応に係る事業の達成状況及び数値目標の達成状況（認定事業適応計画に記載したものをを用いる。）を記載する。