

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6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、これまでの取り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り組みを進めている。

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11社に導入した。2024年度はコンプライアンスチェックと保険共同ゲートウェイへの接続をCRMより実施できるAppExchangeとして開発した機能を始め行員の業務効率化と高度化に繋がる42件の機能をリリース。業務用スマホで移動時間等の隙間時間に日報入力や、音声で文字起こしできるツールの利用も促進。今後とも機能拡張を含め利便性を追求していく。また、本ツールにより本部報告削減を継続実施し、営業店業務量も削減した。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」として取り組みを推進。2023年度より「施策」、「組織・人財」、「IT環境」の各領域で取り組みに着手し、取り組みを加速させるため、銀行組織として2024年4月に「データサイエンス統括室」を設置。外部機関の支援を継続しフロント部署と連携したダッシュボード構築

によるデータ可視化・ニーズ予測モデル構築など 24 施策に取組みビジネス効果創出とスキル・ナレッジ蓄積を推進。S-hare については、S-CRM のデータ連携から取り組みを開始し、2024 年度は顧客の 30 年間分の入出金データの格納が完了。今後も、各施策・システム更改に合わせてデータを蓄積していく方針。

- (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で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、2024 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 2024 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 184.4%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

2024 年度は有利子負債／キャッシュフローが▲4.8 倍となり、経常収支比率は 153.5%となった。

- (4) 実施した事業適応計画の内容

2024 年度は、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 37.3%削減した。