

2018年度決算の概要

2019年5月20日

株式会社静岡銀行

頭取 柴田 久



静岡銀行

目次

※本資料の金額等は原則として単位未満を四捨五入しています

2018年度決算の概要

2018年度決算の概要 ～単体損益		1
2018年度決算の概要 ～連結損益		2
単体決算の特徴 ～業務粗利益		3
貸出金		4
預金		5
有価証券		6
預り資産		7
手数料ビジネス		8
経費		9
与信関係費用		10
リスク管理債権		11
自己資本比率		12

第13次中期経営計画の進捗状況・2019年度業績予想

事業領域拡大への取組み①		13
事業領域拡大への取組み②		14
異業種企業との新たなビジネス展開①～異業種交流を通じた協業・先発掘		15
異業種企業との新たなビジネス展開②～2018年度までに事業化した事例		16
ストラクチャードファイナンス		17
消費者ローン①		18
消費者ローン② ～アパートローン、資産形成ローン		19
消費者ローン③ ～資産形成ローン		20
非対面チャネルの取引拡大		21
業務プロセス改革への取組み		22
次世代システム		23
2019年度業績予想①		24
2019年度業績予想②～第13次中期経営計画との比較		25
株主還元① ～利益配分の状況		26
株主還元② ～自己株式取得、EPS・BPS		27

参考資料

静岡県経済の位置付けと現状		28
静岡県の経済規模		29
貸出金の推移		30
預金の推移		31
利益水準の推移と生産性の向上		32
貸出金 ～期末残高		33
貸出金 ～業種別貸出金		34
営業体制改革		35
海外ネットワーク		36
異業種企業との新たなビジネス展開		37
リスク資本配賦		38
グループ会社		39
静銀ティーエム証券		40
政策投資株式		41
株主還元 ～自己株式取得実績（時系列）		42
第13次中期経営計画の概要① ～名称・ビジョン、基本戦略		43
第13次中期経営計画の概要② ～構造改革		44

参考資料（ESG/SDGs編）

ESG/SDGsへの取組み① ～SDGsへの取組み		45
ESG/SDGsへの取組み② ～ESG指数構成銘柄への採用		46
ESG/SDGsへの取組み③ ～環境への取組み		47
ESG/SDGsへの取組み④ ～ダイバーシティ、ワークライフバランスへの取組み		48
ESG/SDGsへの取組み⑤ ～地域貢献活動		49
ESG/SDGsへの取組み⑥ ～コーポレートガバナンス体制		50
ESG/SDGsへの取組み⑦ ～地域密着型金融への取組み①		51
ESG/SDGsへの取組み⑧ ～地域密着型金融への取組み②		52
ESG/SDGsへの取組み⑨ ～地方創生		53

2018年度決算の概要

2018年度決算の概要 ～単体損益

〔単体〕 (億円、%)	2018年度	前年度比	
		増減額	増減率
経常収益	1,930	+125	+6.9
業務粗利益	1,348	+75	+5.8
資金利益	1,166	+51	+4.5
(うち貸出金利息)	(1,060)	(+64)	(+6.3)
役務取引等利益	158	+5	+3.5
特定取引利益	8	+1	+6.6
その他業務利益	16	+18	+733.1
(うち国債等債券関係損益)	(△11)	(+31)	(+74.7)
経費 (△)	809	△13	△1.5
実質業務純益 (※)	539	+88	+19.4
一般貸倒引当金繰入額 (△)	10	+10	—
業務純益	529	+78	+17.1
臨時損益	36	△74	△67.3
うち貸倒引当金戻入益	—	△49	—
うち不良債権処理額 (△)	38	+34	+816.4
うち株式等関係損益	75	△15	△16.5
経常利益	565	+3	+0.5
特別損益	33	△25	△42.9
税引前当期純利益	598	△22	△3.4
法人税等合計 (△)	172	△14	△7.4
当期純利益	426	△8	△1.8
与信関係費用 (△)	48	+93	+207.4

※ 実質業務純益＝業務純益＋一般貸倒引当金繰入額

単体決算の概要

経常収益 前年度比+125億円(2期振り)

- 経常収益は、貸出金利息(+64億円)、有価証券利息配当金(+80億円)の増加等により、前年度比+125億円増加の1,930億円

業務粗利益 前年度比+75億円(2期連続)

- 業務粗利益は、資金利益の増加(+51億円)および国債等債券関係損益の改善(+31億円)等により、前年度比+75億円の1,348億円

業務純益 前年度比+78億円(2期連続)

- 業務純益は、一般貸倒引当金繰入額が増加(+10億円)したものの、業務粗利益の増加や、経費の減少(△13億円)により、前年度比+78億円の529億円

経常利益 前年度比+3億円(2期連続)

- 経常利益は、貸倒引当金戻入益(49億円)がなくなったことおよび株式等関係損益の減少(△15億円)を主因に臨時損益が悪化(△74億円)し、前年度比+3億円の565億円

当期純利益 前年度比△8億円(2期振り)

- 当期純利益は、退職給付信託返還益の減少(△25億円)を主因に、前年度比△8億円の426億円

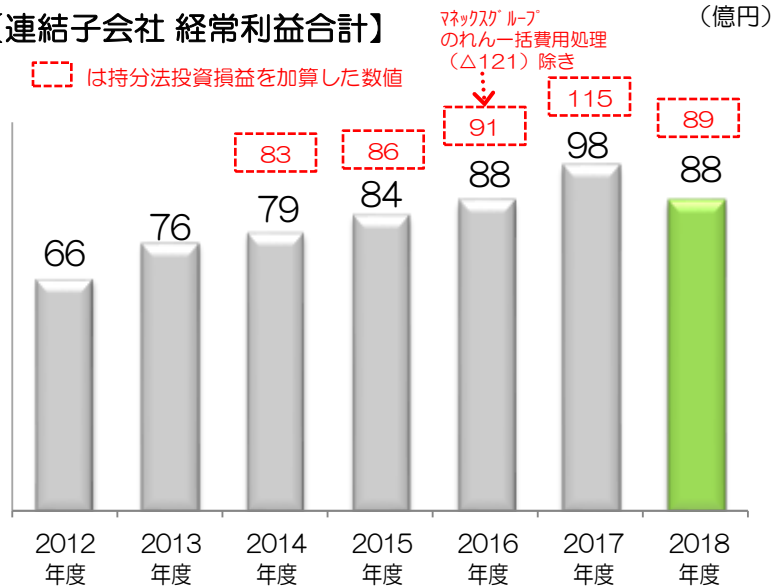
2018年度決算の概要 ～連結損益

- 経常収益は前年度比+116億円の2,357億円、経常利益は同△25億円の634億円
- 連結子会社の経常利益は88億円（前年度比△10億円）

〔連結〕 (億円)	2018年度	前年度比	内容
連結経常収益	2,357	+116	2期振り増収 貸出金利息および有価証券利息配当金の増加
連結経常利益	634	△25	2期振り減益 貸倒引当金戻入益および持分法による投資損益の減少
親会社株主に帰属する当期純利益	469	△33	2期振り減益

グループ会社損益

〔連結子会社 経常利益合計〕 (億円)



連結子会社（12社）	
静銀経営コンサルティング	静銀ティーエム証券
静銀リース	欧州静岡銀行
静銀コンピューターサービス	静銀総合サービス
静銀信用保証	静銀モーゲージサービス
静銀ディーシーカード	静銀ビジネスクリエイト
静岡キャピタル	Shizuoka Liquidity Reserve Limited
持分法適用関連会社（3社）	
静銀セゾンカード マネックスグループ、コモンズ投信	

単体決算の特徴 ～業務粗利益

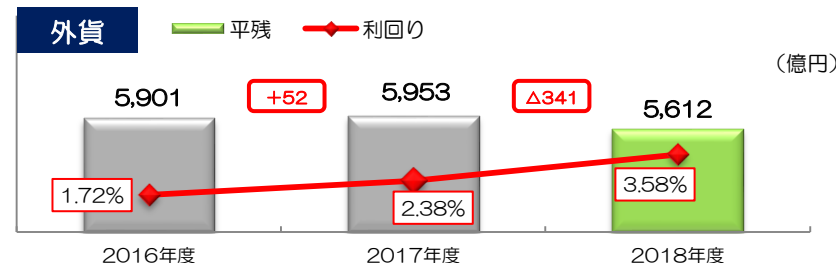
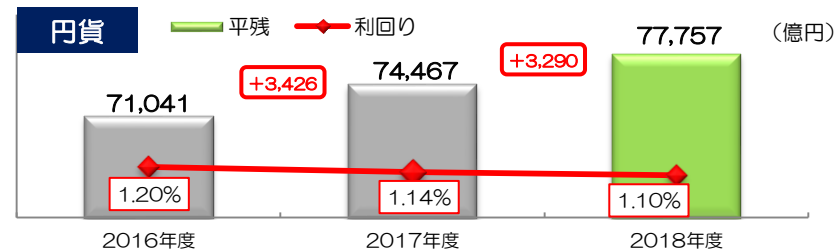
- 営業店部門は、預金等利息の増加を貸出金利息の増加などでカバーし、前年度比+27億円の増益。
うち円貨貸出金利息は前年度比+4億円と増加基調を維持
- 市場運用部門は、有価証券利息配当金の増加や国債等債券関係損益の改善により、同+48億円

業務粗利益の内訳

業務粗利益を事業別に分解

(億円)	2017年度	2018年度	前年度比
①営業店部門（預貸金等）	1,057	1,084	+27
貸出金利息	996	1,060	+64
うち円貨貸出金利息	854	858	+4
うち外貨貸出金利息	142	201	+59
役務取引等利益	152	158	+5
預金等利息（△）	91	133	+43
②市場運用部門	216	264	+48
有価証券利息配当金	246	326	+80
預け金利息等	40	57	+17
コールマネー利息等（△）	76	143	+67
特定取引利益	8	8	+1
その他業務利益	△2	16	+18
うち国債等債券関係損益	△42	△11	+31
うち外為売買益	17	21	+4
うち金融派生商品利益	22	9	△12
（参考）株式等関係損益	89	75	△15

貸出金残高（平残）・利回り推移

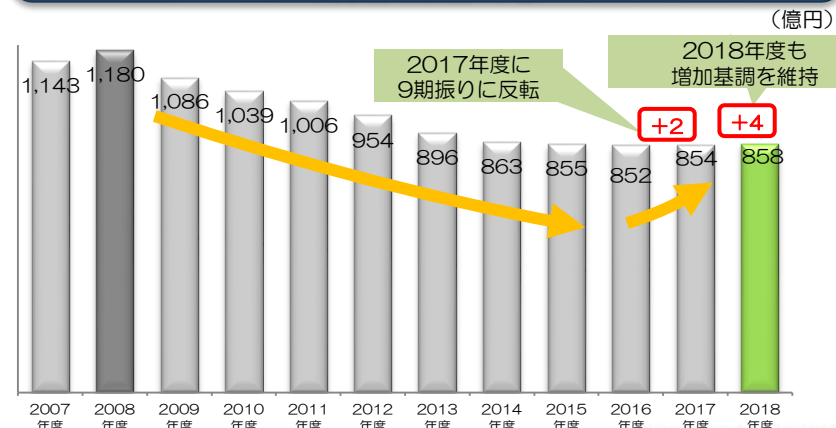


有価証券の残高および評価損益の推移

有価証券残高は、前年度末比△2,016億円

(億円)	2018年3月末	2018年9月末	2019年3月末	2018年3月末比
有価証券残高	16,156	17,558	14,140	△2,016
有価証券評価損益	+2,725	+3,198	+2,715	△10
株式	+2,654	+3,131	+2,618	△36
債券	+52	+27	+59	+7
その他	+19	+40	+38	+19
うち外債	△6	△23	+26	+32
うち投信	+18	+52	△12	△30

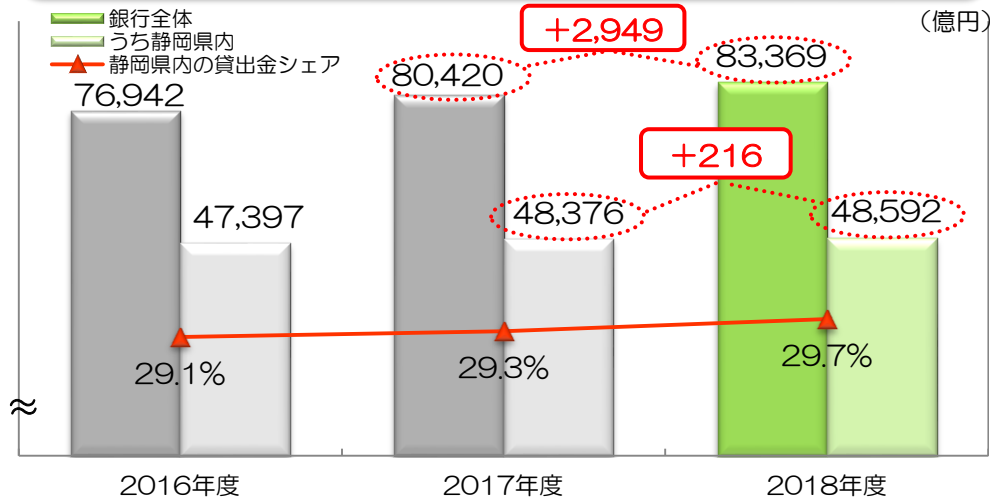
円貨貸出金利息



貸出金

- 貸出金残高（平残）は中小企業向けおよび個人向けを中心に増加し、前年度比+2,949億円、年率+3.6%

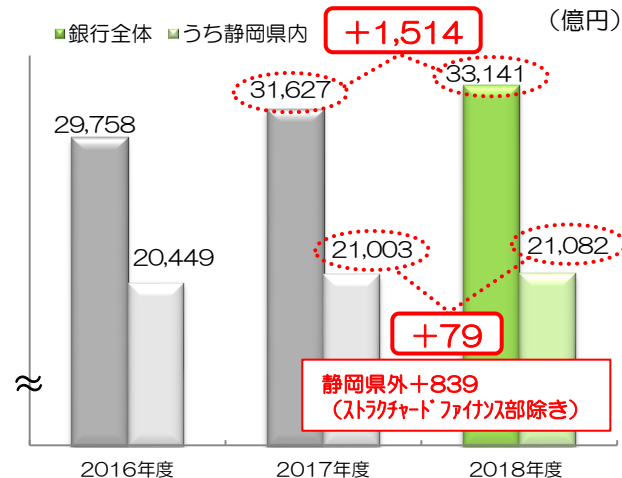
貸出金残高（平残）の推移



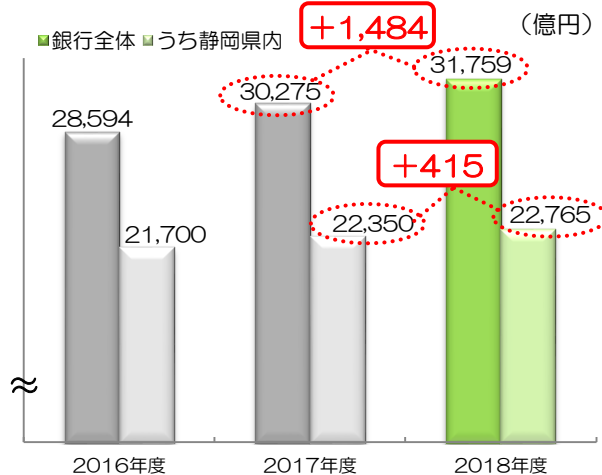
	平残	前年度比	年率
総貸出金	8兆3,369億円	+2,949億円	+3.6%
中小企業向け貸出金	3兆3,141億円	+1,514億円	+4.7%
個人向け貸出金	3兆1,759億円	+1,484億円	+4.9%
大・中堅企業向け貸出金	1兆4,797億円	△7億円	△0.0%
外貨建貸出金	5,612億円	△341億円	△5.7%

残高要因 △433億円
為替要因 +92億円

うち中小企業向け貸出金残高（平残）の推移

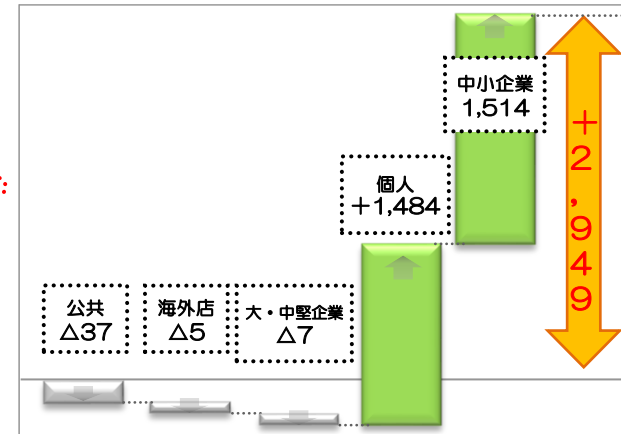


うち個人向け貸出金残高（平残）の推移



貸出金残高（平残）増減額の内訳

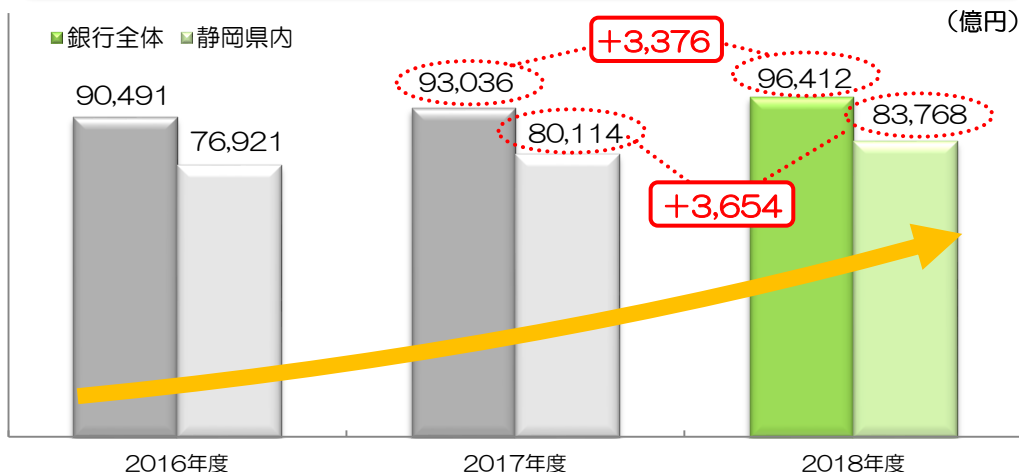
【貸出金増減額内訳（前年度比）】 (億円)



預金

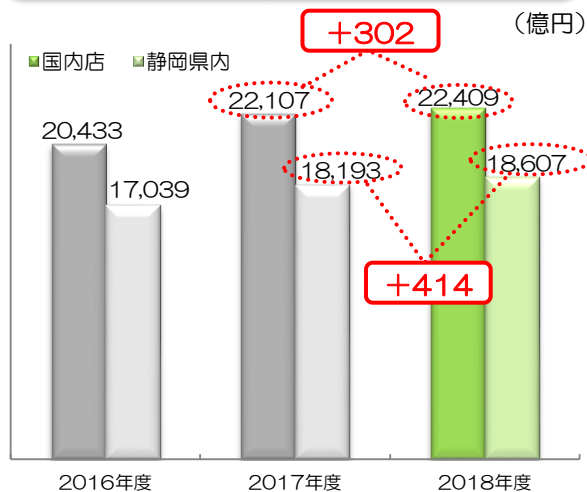
- 預金残高（平残）は、個人預金を中心に増加し、前年度比+3,376億円、年率+3.6%

預金残高（平残）の推移

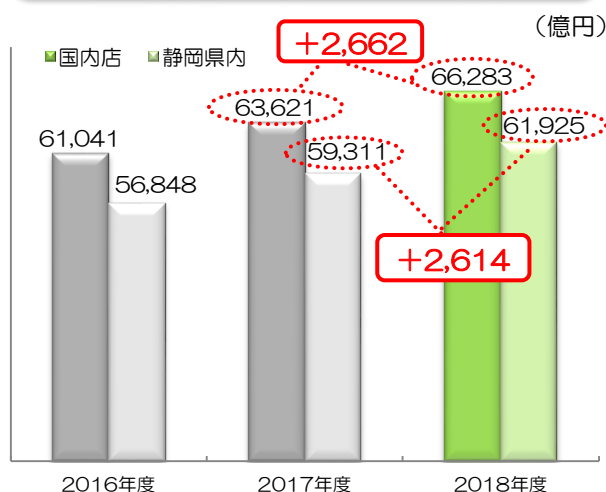


	平残	前年度比	年率
総預金	9兆6,412億円	+3,376億円	+3.6%
静岡県内預金	8兆3,768億円	+3,654億円	+4.5%
法人預金	2兆2,409億円	+302億円	+1.3%
個人預金	6兆6,283億円	+2,662億円	+4.1%
うち イノネット支店	5,172億円	+417億円	+8.7%
NCD	1,024億円	△588億円	△36.4%

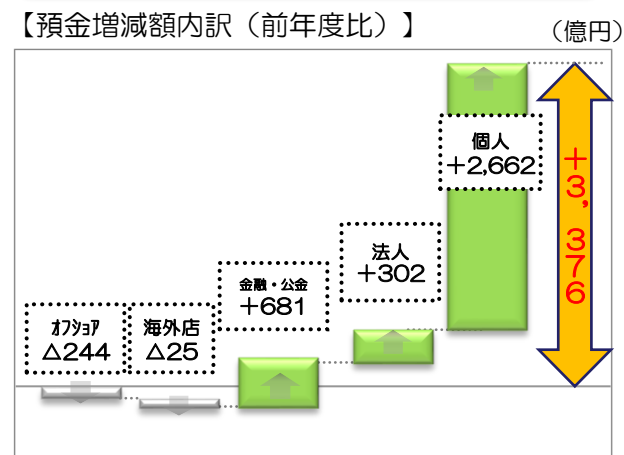
法人預金残高（平残）の推移



個人預金残高（平残）の推移



預金残高（平残）増減額の内訳



有価証券

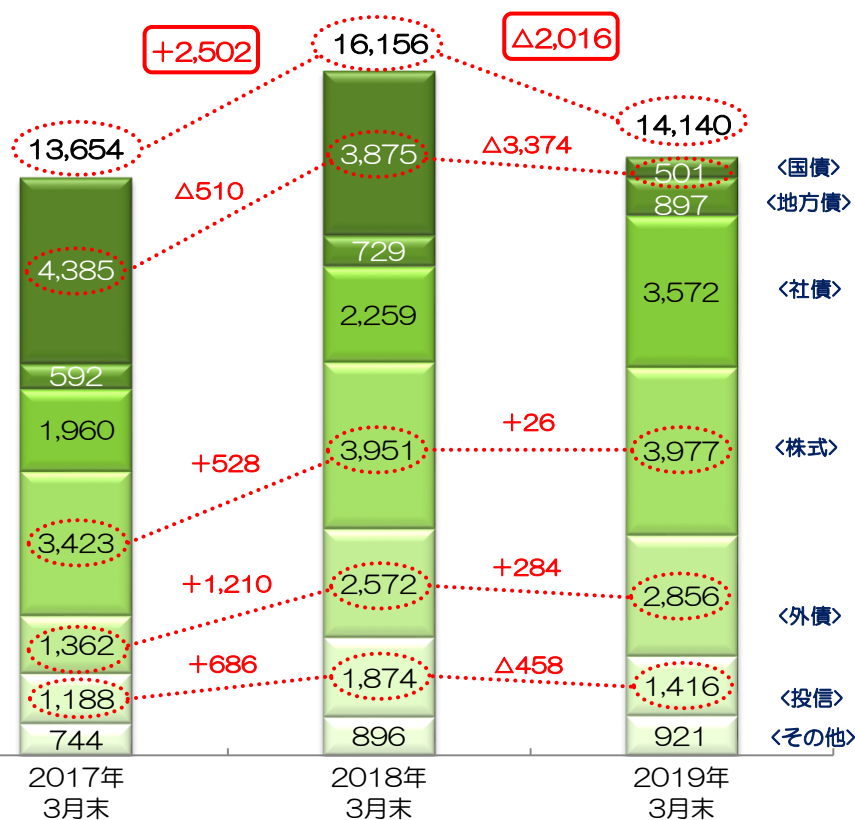
- 金利動向を踏まえ国債の残高を大きく減少させたこと、および解約による投資信託の残高減少を主因に、2019年3月末の有価証券残高は前年度末比△2,016億円減少

有価証券の状況

〔平均残存期間〕

	2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末
円債	4.72年	5.42年	5.02年
外債	2.89年	5.07年	3.96年

(億円)



有価証券関係損益

(億円)	2017年度	2018年度	前年度比
有価証券利息配当金	246	326	+80
うち投資信託収益	87	49	△38
国債等債券関係損益	△42	△11	+31
うち売却益	11	42	+31
〃 売却損 (△)	52	53	+1
ヘッジ取引損益	22	7	△15
株式等関係損益	89	75	△15
うち売却益	89	76	△13

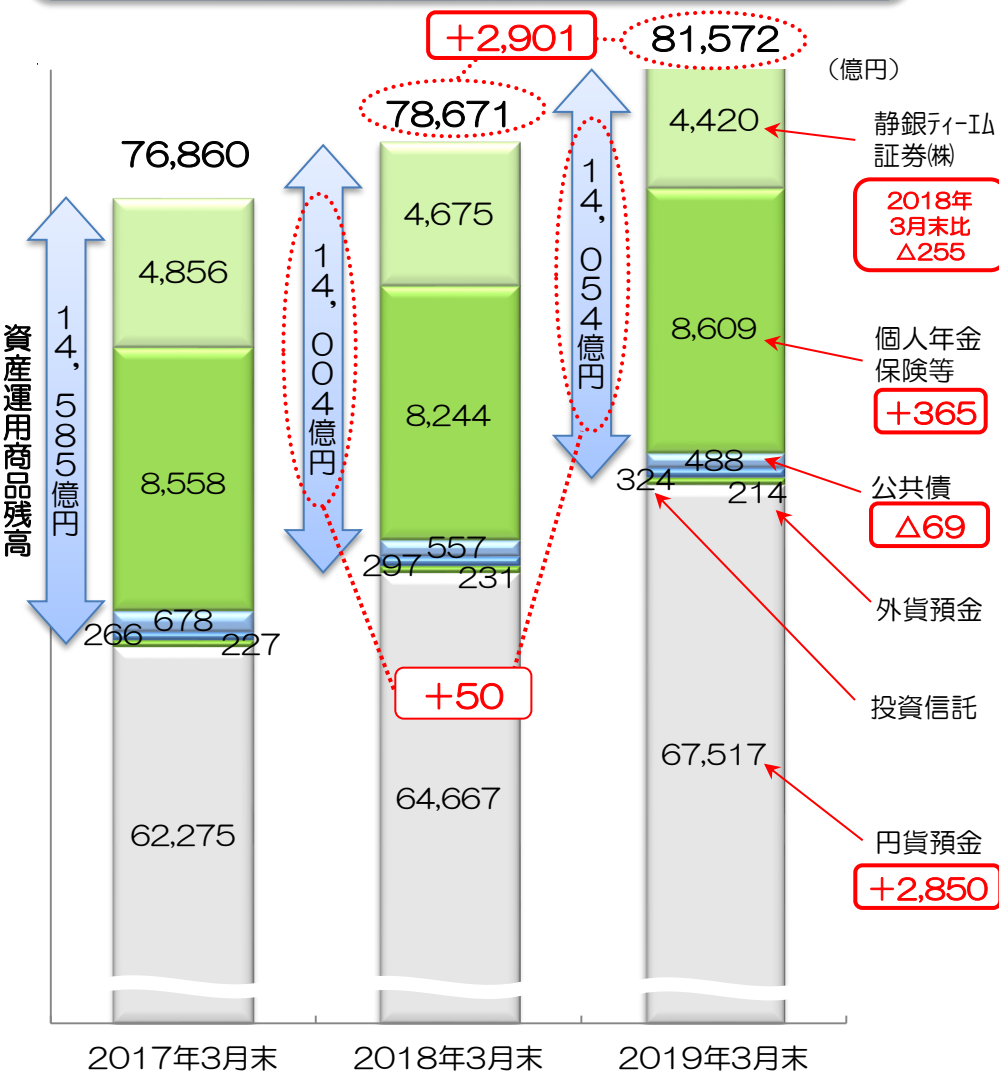
有価証券評価損益の推移

(億円)	2017年 3月末	2018年 3月末	2019年 3月末	2018年3月末比
有価証券評価損益	+2,309	+2,725	+2,715	△10
株式	+2,228	+2,654	+2,618	△36
債券	+58	+52	+59	+7
その他	+23	+19	+38	+19
うち外債	+0	△6	+26	+32
うち投信	+16	+18	△12	△30

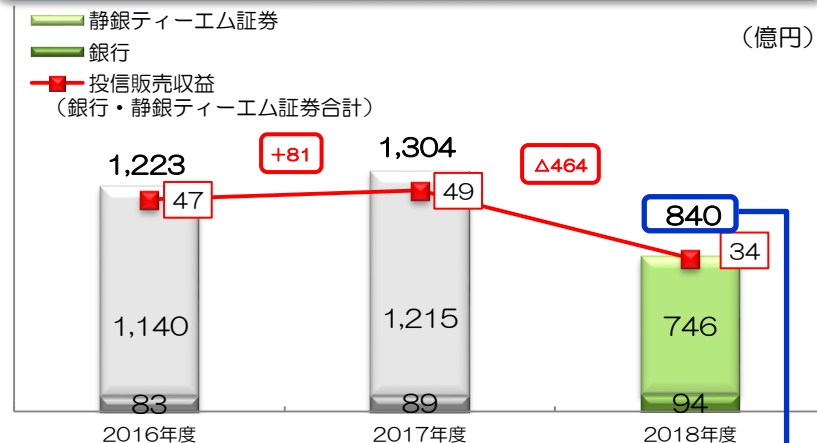
預り資産

- 2019年3月末の個人預り資産残高は、個人年金保険等および円貨預金増加により2018年3月末比+2,901億円
- 投資信託販売額は前年度比△464億円減少、保険商品販売額は同+282億円増加

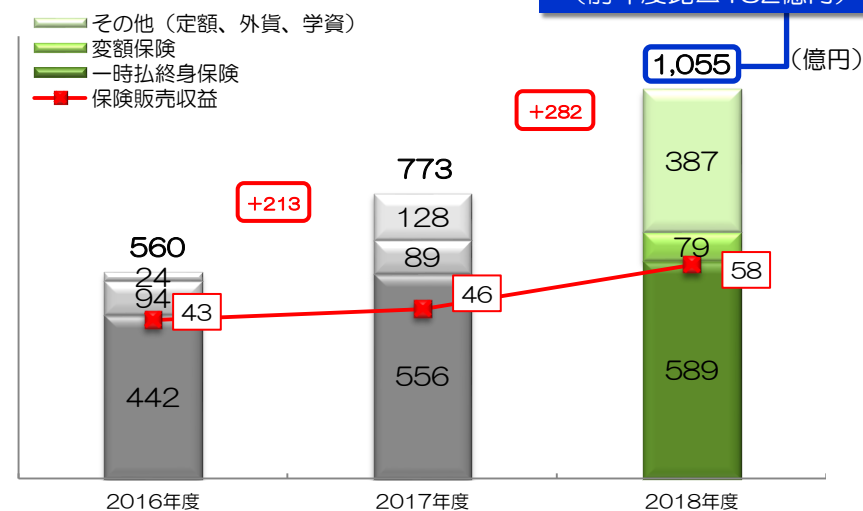
個人預り資産（末残）の推移



投資信託販売



保険商品販売



投資信託・保険販売額合計
1,895億円
（前年度比△182億円）

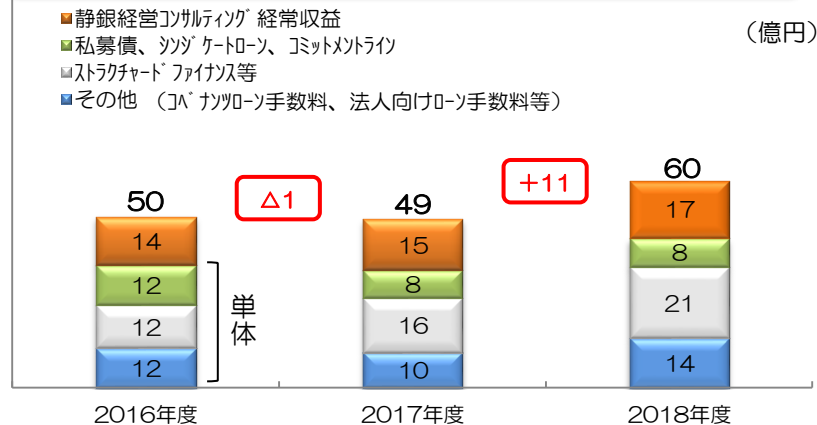
手数料ビジネス

- 投資マインドの停滞を受けた投信販売の不振から、静銀ティーエム証券の経常収益は前年度比△21億円減少
- 一方で、保険販売額増加を主因に銀行単体の役務取引等利益は前年度比+5億円、M&Aおよび事業承継分野が好調な静銀経営コンサルティングの経常収益も同+2億円

3社合算役務取引等利益

(億円)	2017年度	2018年度	前年度比
①役務取引等利益（銀行単体）	152	158	+5
役務取引等収益	293	305	+12
役務取引等費用（△）	141	147	+6
②静銀経営コンサルティング 経常収益	15	17	+2
③静銀ティーエム証券 経常収益	85	64	△21
3社合算役務取引等利益 （①+②+③）	252	239	△13

法人関連手数料収益（グループ会社含む）



静銀経営コンサルティング(株)

- 中小企業分野のM&A・事業承継コンサルティングで安定した実績を計上
- 第13次中計ではM&A・事業承継分野を更に拡大させる

[]内は成約件数

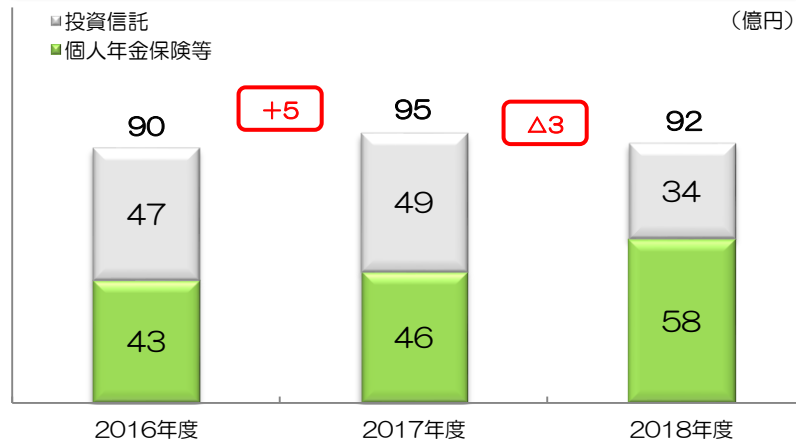
(億円)	2016年度	2017年度	2018年度	前年度比
経常収益	14.0	14.9	16.6	+1.7
うち M&A	3.3 [23件]	3.9 [28件]	5.0 [31件]	+1.1 [+3件]
うち 事業承継	1.1 [40件]	1.3 [51件]	1.7 [71件]	+0.4 [+20件]
決済サービス	8.3	8.5	8.5	+0

静銀ティーエム証券(株)

- 投資信託および債券の販売を通じて、グループ会社収益の中心を担う
- 投資環境悪化により2018年度の経常収益は前年度比マイナス

(億円)	2016年度	2017年度	2018年度	前年度比
経常収益	77.3	85.0	63.6	△21.4
うち 投信関連	44.7	46.9	31.3	△15.6
投信販売額	1,140	1,215	746	△469
債券販売額	967	1,433	1,068	△365

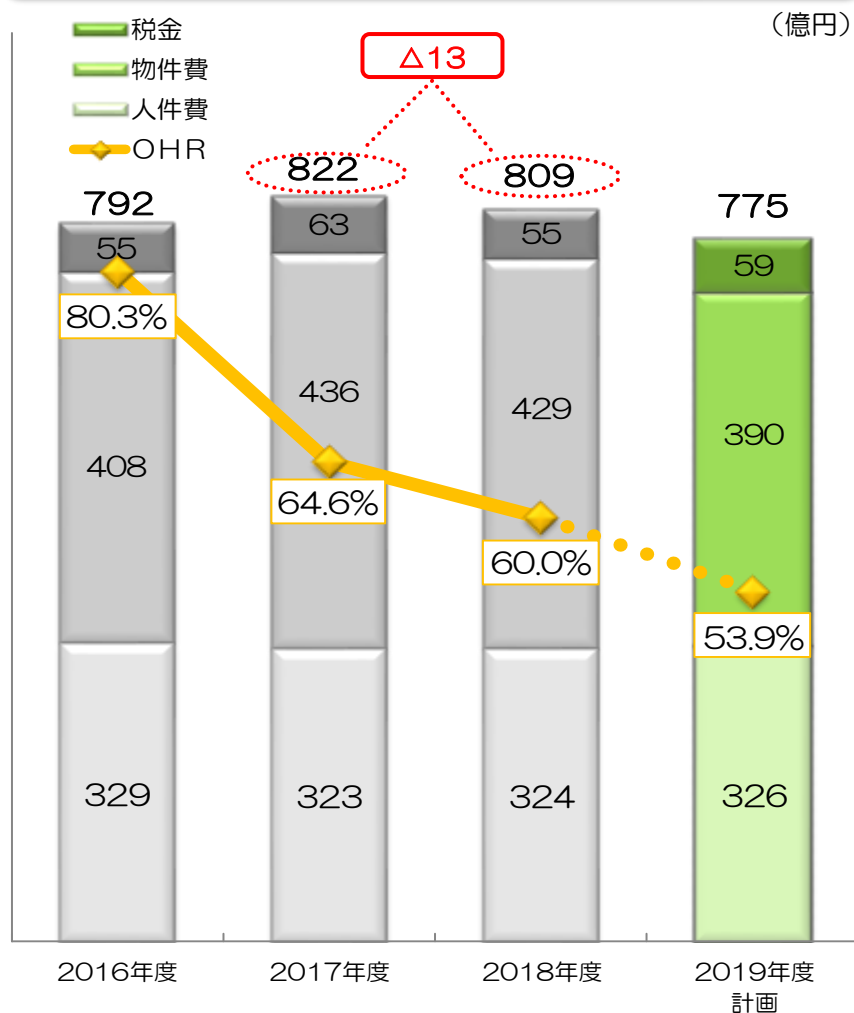
預り資産手数料収益（銀行・静銀ティーエム証券合計）



経費

- 2018年度の経費は809億円（前年度比△13億円）、OHRは60.0%（同△4.6ポイント）
- 2019年度は、第13次中期経営計画の目標であるOHR55%程度にコントロールしていく

経費およびOHRの推移



経費の主な増減要因

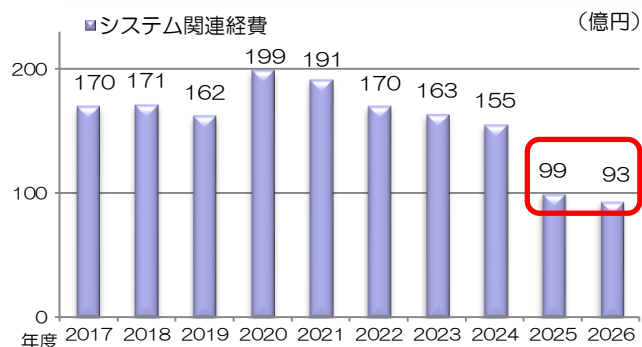
増減額	主な増減
税金 Δ8億円	消費税Δ8億円
物件費 Δ6億円	預金保険料Δ1億円 減価償却費Δ8億円
人件費 +1億円	健康保険料+3億円
合計 Δ13億円	

当初経費計画との比較

	2017年度	2018年度	2019年度
当初（中計）	850億円	845億円	830億円
実績／計画	822億円	809億円	775億円

経費削減への取組みが奏功し、第13次中期経営計画の計画値を下回る水準へ
⇒ チャンネル・業務プロセスの改革により経費構造を変化させ、更なる削減を目指す

システム関連経費の推移予想



次世代システムへの投資により、一時的に償却負担が増加するが、経費削減効果も含めて将来は100億円を下回る水準へ引下げ

※2020年5月稼働を前提とした予想値

与信関係費用

- 2018年度 与信関係費用48億円（前年度比+93億円）、同比率0.05%

与信関係費用の内訳

(億円)	2017年度	2018年度	前年度比
一般貸倒引当金繰入額①※1	[△100] -	10	[+110]+10
個別貸倒引当金繰入額②	[51] -	34	[△17]+34
その他不良債権処理額③※2	4	4	△0
貸倒引当金戻入益④※3	49	-	+49
与信関係費用 (①+②+③-④)	△45	48	+93

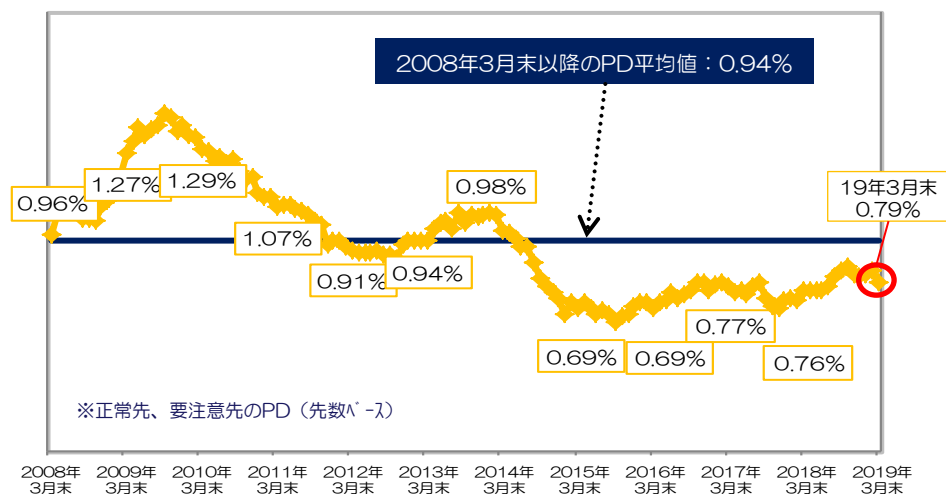
※1 2017年度△100の内訳：貸倒引当金算出方法の精緻化（△67）、貸倒実績率低下等（△33）

※2 信用保証協会負担金、偶発損失引当金繰入額、貸出債権等売却損などを含む

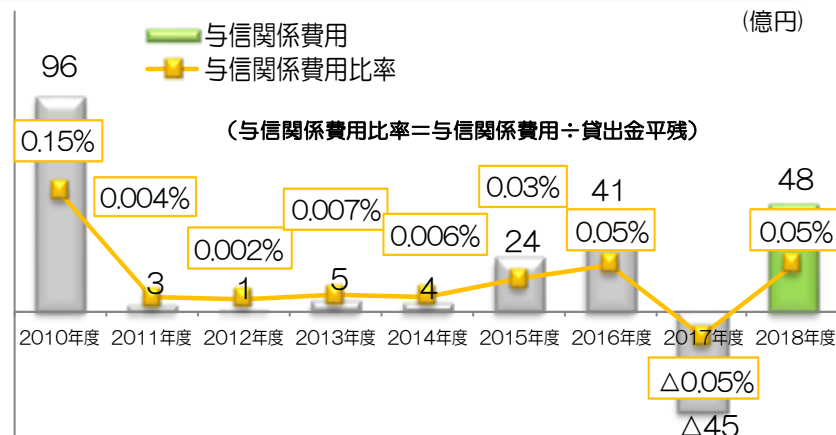
※3 貸倒引当金戻入益は一般貸倒引当金繰入額と個別貸倒引当金繰入額をネットtingしたもの

[]内の数字はネットting前

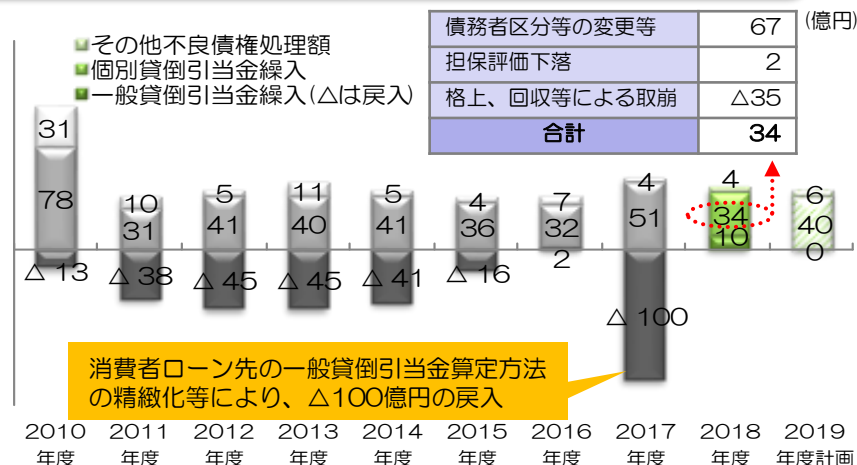
デフォルト確率（PD）の推移



与信関係費用・与信関係費用比率の推移



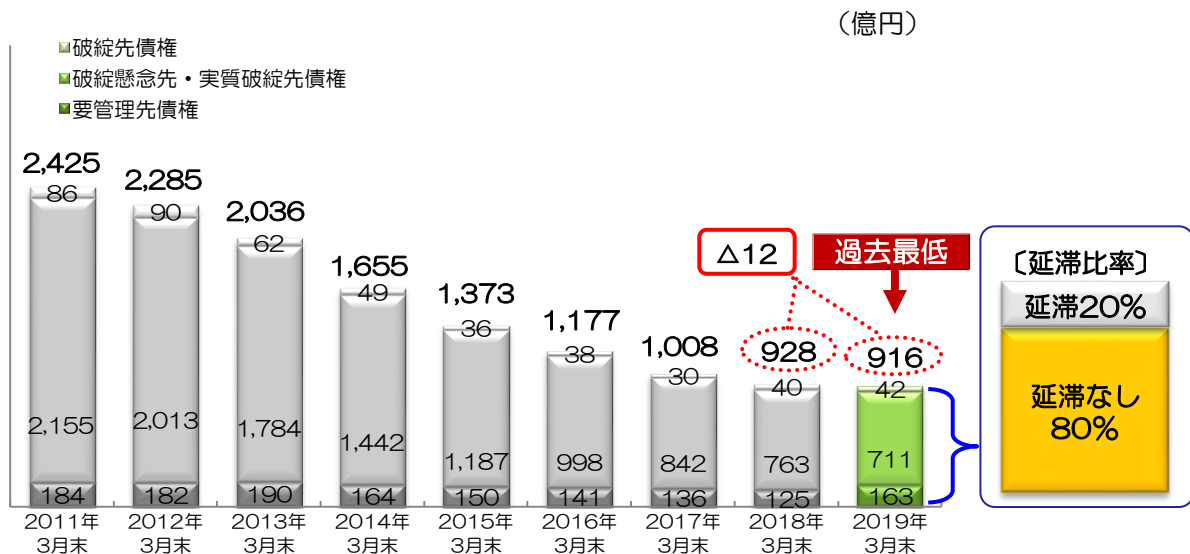
引当金繰入額およびその他不良債権処理額の推移



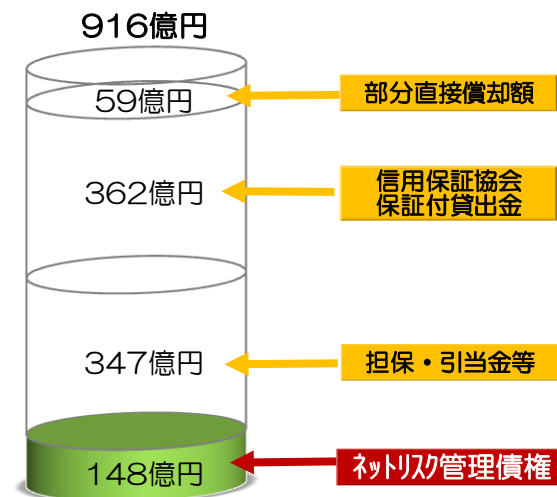
リスク管理債権

- リスク管理債権は、リーマン・ショック後のピーク残高2,425億円から順調に減少し、2019年3月末は916億円（同比率1.07%）と過去最低を更新
- ネットリスク管理債権148億円（同比率0.17%）と資産の健全性を維持

リスク管理債権の推移



ネットリスク管理債権



不良債権のオフバランス化実績

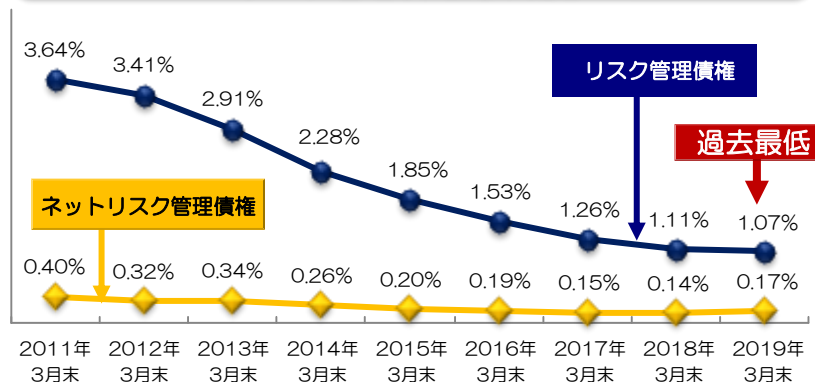
(億円)	2017年度	2018年度
新規発生	+252	+283
オフバランス化 (うち破綻懸念先以下)	△332 (△297)	△295 (△273)
リスク管理債権	928	916

△12

〔△273億円の内訳〕
(億円)

本人弁済 預金相殺	△36
担保処分 代位弁済	△110
格上	△76
債権売却	△49
直接償却	△2

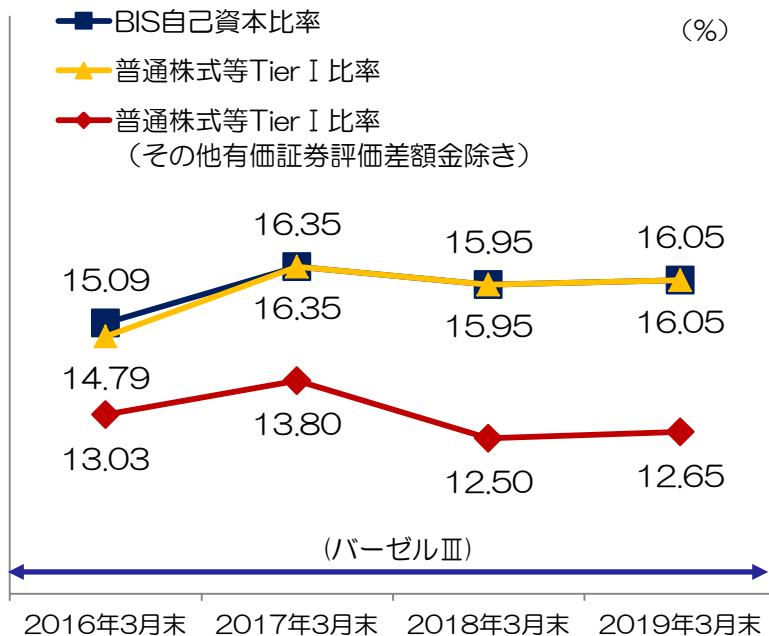
リスク管理債権比率推移



自己資本比率

- 2019年3月末の BIS自己資本比率および普通株式等Tier I 比率はともに16.05%となり、前年同月末比+0.10ポイントと若干の増加（その他有価証券評価差額金除きの普通株式等Tier I 比率：12.65%（前年同月末比+0.15ポイント））

BIS自己資本比率（連結ベース）



銀行勘定の金利リスク（IRRBB）（連結ベース、2019年3月末）

- 重要性テスト結果：ΔEVE（Economic Value of Equity）
（銀行勘定の金利リスクのうち、金利ショックに対する経済的価値の減少額）

経済的価値減少額	Tier I	重要性テスト結果（※）
804億円	9,133億円	8.8% ≤ 15%

※金融庁監督指針によりΔEVEがTier I 資本の15%以下であることが求められている

- ΔNII（Net Interest Income）：77億円
（銀行勘定の金利リスクのうち、金利ショックに対する金利収益の減少額）

自己資本およびリスク・アセット等の推移（連結ベース）

	2017年 3月末	2018年 3月末	2019年 3月末	2018年 3月末比
【バーゼルⅢ】				
自 己 資 本 ※	8,508	8,979	9,133	+154
普通株式等Tier I	8,508	8,979	9,133	+154
その他有価証券評価差額金除き	7,183	7,036	7,199	+163
その他Tier I	0	0	0	±0
Tier II	0	0	0	±0
リ ス ク ・ ア セ ッ ト	52,028	56,269	56,901	+632
信用リスク・アセットの額	48,955	53,195	53,791	+596
マーケット・リスク相当額に係る額	152	127	130	+3
オペレーショナル・リスク相当額に係る額	2,921	2,947	2,981	+34

※ 自己資本には、優先株式、劣後債等を含まない

【他のバーゼルⅢ関連指標】

- ①連結流動性力バレッジ比率
 - ・2019年3月末時点 : 154.8%（規制水準90%以上）
 - ・2018年度（日次平均） : 174.5%
- ②連結レバレッジ比率（2019年3月末） : 7.59%（試行期間3%以上を目安）

第13次中期経営計画の進捗状況・ 2019年度業績予想

事業領域拡大への取組み①

- 第12次中計で取り組んだ事業領域の拡大については総じて順調に推移
- 第13次中計ではこれらの事業領域の更なる収益拡大を目指すとともに、新たな事業領域の開拓と収益化も目指す

第13次中計における事業領域の開拓、収益化への取組み

第12次中計で取り組んだ戦略を第13次中計でさらに発展させる領域



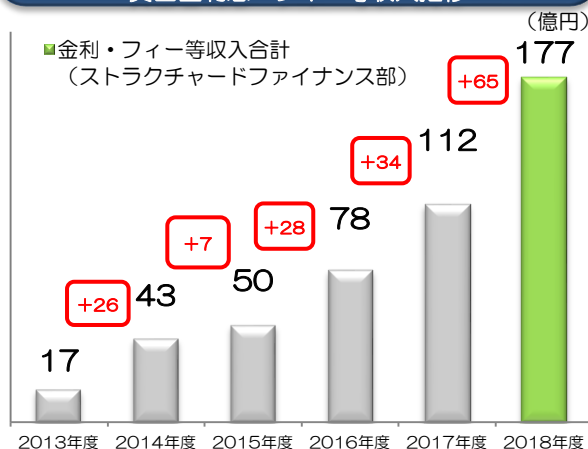
第13次中計で新たに開拓・収益化していく領域

新たな事業領域への取組み

- アルヒと連携した保証事業
- マネックスグループと連携した金融サービスの提供
- 「ほけんの窓口@しずぎん」の展開
- キャッシュレス決済事業者との口座連携

首都圏ビジネス

【ストラクチャードファイナンス】 貸出金利・フィー等収入推移



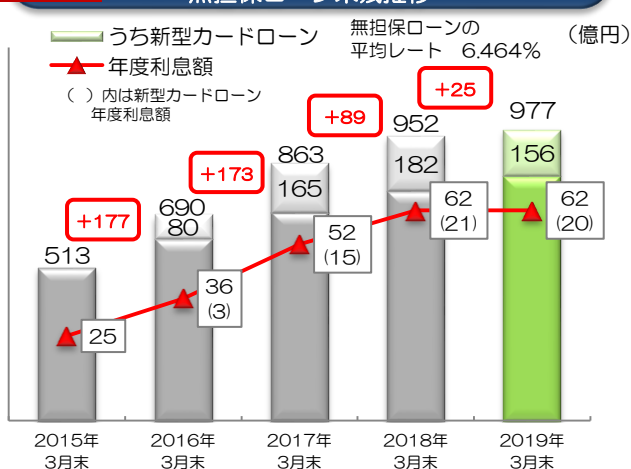
首都圏ビジネス

【資産形成層取引】 資産形成ローン未残推移



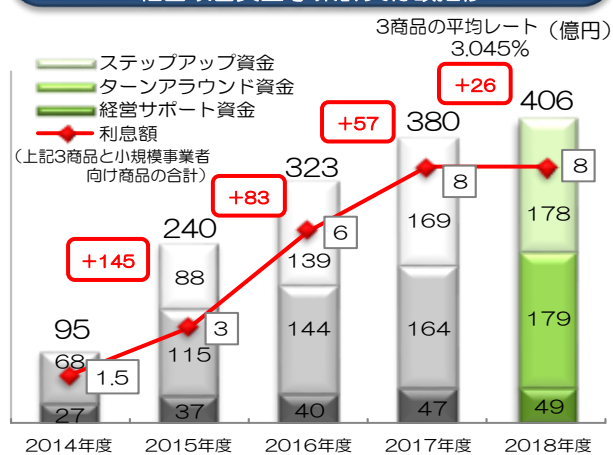
ナショナルワイドビジネス

【コンシューマーファイナンス】 無担保ローン未残推移



コア事業領域の深化

【スモールビジネスローン】 経営改善資金等 累計実行額推移



事業領域拡大への取組み②

- 事業領域拡大分野を2019年度には300億円の収益を生み出す分野へ成長させる

第13次中計における事業領域の開拓、収益化への取組み

第12次中計で取り組んだ戦略を第13次中計でさらに発展させる領域



第13次中計で新たに開拓・収益化していく領域

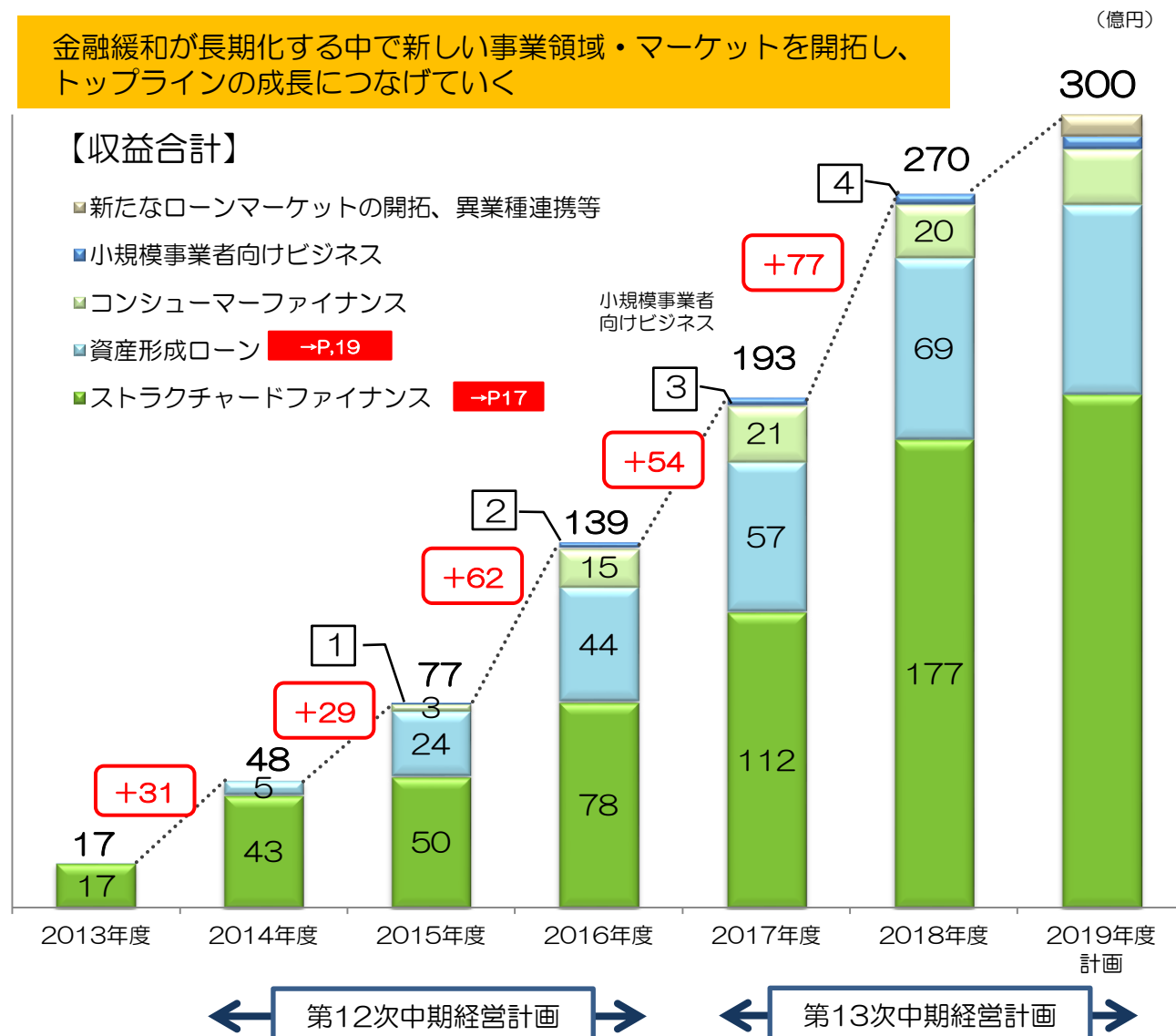
新たな事業領域への取組み

- アルヒと連携した保証事業
- マネックスグループと連携した金融サービスの提供
- 「ほけんの窓口@しずぎん」の展開
- キャッシュレス決済事業者との口座連携

金融緩和が長期化する中で新しい事業領域・マーケットを開拓し、トップラインの成長につなげていく

【収益合計】

- 新たなローンマーケットの開拓、異業種連携等
- 小規模事業者向けビジネス
- コンシューマーファイナンス
- 資産形成ローン →P,19
- ストラクチャードファイナンス →P17



異業種企業との新たなビジネス展開① ～異業種交流を通じた協業先発掘

- 事業領域の拡大に向け、FinTech等の先端技術を有するベンチャー企業とのネットワーク構築に取り組んでいる
- 2018年3月に開催した「先端金融ビジネス異業種交流会」参加企業との協業案件も具体化してきている

異業種企業とのネットワーク構築

- 「イノベーション推進室」を新設し、異業種企業とのネットワークを構築・活用し、新たな付加価値を創出可能な協業ビジネスを模索している

「イノベーション推進室」の設置

- 2019年4月、組織改定により「イノベーション推進室」を設置
- 同室では、クリプトアセット事業、ブロックチェーン技術、AI技術といった銀行経営を大きく変革させる可能性がある事業革新に、機動的にスピード感を持って対応していく
- また、複数のベンチャーファンドへの出資を通じて、国内外のベンチャー企業との関係構築、新規事業に対するアイデア取得や起業ノウハウ・目利き能力を備えた人材育成に取り組んでいる

■ ベンチャー企業等とのネットワーク構築



トピックス

「TECH BEAT Shizuoka」を開催予定

- 静岡県の産業活性化や新たな産業創出を目的として、静岡県と静岡銀行の共催により先端テクノロジーフェア「TECH BEAT Shizuoka」を2019年7月に開催予定
- 先端技術を持つスタートアップ企業や静岡県内企業が出展・参加し、技術・商品展示や個別商談会等を通じて地域のイノベーションとビジネス機会の創出を図る



異業種交流会の開催

- 2018年10月、「先端金融ビジネス異業種交流会」（2018年3月開催）より連携を開始した異業種企業7社と協業の検討状況の中間報告会を開催



■ 参加企業との協業案件の進捗状況

協業開始例① 外部データを活用したマーケティング強化

- **トレジャーデータ**との協業案件
- マーケティングデータの管理基盤整備による当行保有データと外部データの連携
⇒ 効果的な提案・メッセージ配信の自動化
(2019年3月から基盤利用データ収集開始)

協業検討例① AIを活用したビジネスマッチング

- **PKSHA Technology**との協業案件
- ニーズ探索・相手先の選定をAIが代替する「ビジネスマッチングプラットフォーム」を構築 (2019年3月からプロジェクト開始)

協業検討例② AI不動産解析ツールと組み合わせた審査・評価指標

- **リーウェイズ**との協業案件
- 同社が提供するAI不動産解析ツール「Gate」と当行の審査・評価ロジックを組み合わせた審査・評価指標を構築
⇒ AIを組み入れた精緻な収支シミュレーションにより審査精度を向上
(2019年度中に稼働開始予定)

協業検討例③ ECを通じた取引先の販路拡大支援

- **BASE**との協業案件
- 電子商取引 (EC) サイト運営に豊富なノウハウを持つ同社のサービスを当行取引先に紹介し、販路拡大やリブランディング (自社ブランドの再構築) を支援 (2019年度中にサービス開始予定)

異業種企業との新たなビジネス展開② ～2018年度までに事業化した事例

- 2018年度までに、異業種企業との新たなビジネス展開が様々な分野で事業化につながっている

マネックスグループと連携した金融サービスの提供

- 2018年12月に起債したリテール投資家向け米ドル建社債（282百万米ドル）の一部を**マネックス証券株式会社**がネットチャネルを通じ販売
- マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社**が運営する投資一任運用（ラップサービス）を活用した「しずぎんラップ（MSV LIFE）」
ロボ・アドバイザーが投資の判断や売買、コンサルティングなどを包括的に実施
- マネックス証券株式会社**との金融商品仲介サービス
静岡銀行ホームページ経由でマネックス証券の口座開設申込が可能



>> マネックスグループがもつノウハウや顧客網を活用した付加価値の高い金融サービスの提供を目指す

「ほけんの窓口@しずぎん」の展開

- ほけんの窓口グループ**との業務提携を通じた静岡銀行との共同店舗「ほけんの窓口@しずぎん」を展開し、金融サービスをワンストップで提供するチャネルを整備
- 静岡県、神奈川県に6店舗を展開

ほけんの窓口 @ しずぎん

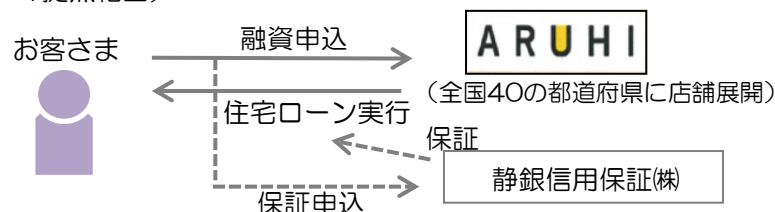
<店舗展開（2019年5月現在）>

浜松中央店（浜松市） 蛸塚支店（浜松市） 藤枝駅前店（藤枝市）
静岡駅南S-Patio店（静岡市） 沼津駅北店（沼津市） 網島店（横浜市）

>> 共同店舗ならではのサービス提供により、トータルライフプランニングの提案力を強化していく

アルヒ株式会社と連携した保証事業

- グループ会社の静銀信用保証株式会社が、住宅ローン専門金融機関の**アルヒ株式会社**の取り扱う住宅ローン「ARUHI 変動S」の保証を行う事業を開始（2018年8月）
- 2018年8月～2019年3月の相談受付件数は383件（ローンセンター1拠点相当）



>> スキームを他社との協業にも展開し、ネーションワイドマーケットでの収益獲得源へと成長させる

キャッシュレス決済事業者との口座連携

- 株式会社Origami**が提供するスマホ決済サービス「Origami Pay」との口座連携を開始（2018年8月）
- 口座連携、クレジットカード連携により主要な決済事業者のスマホQR決済サービスが利用可能



口座連携している決済サービス	Origami Pay、LINE Pay、Pay Pay
joyca（クレジットカード）連携している決済サービス	Origami Pay、PayPay、d払い、楽天ペイ、Amazon Pay

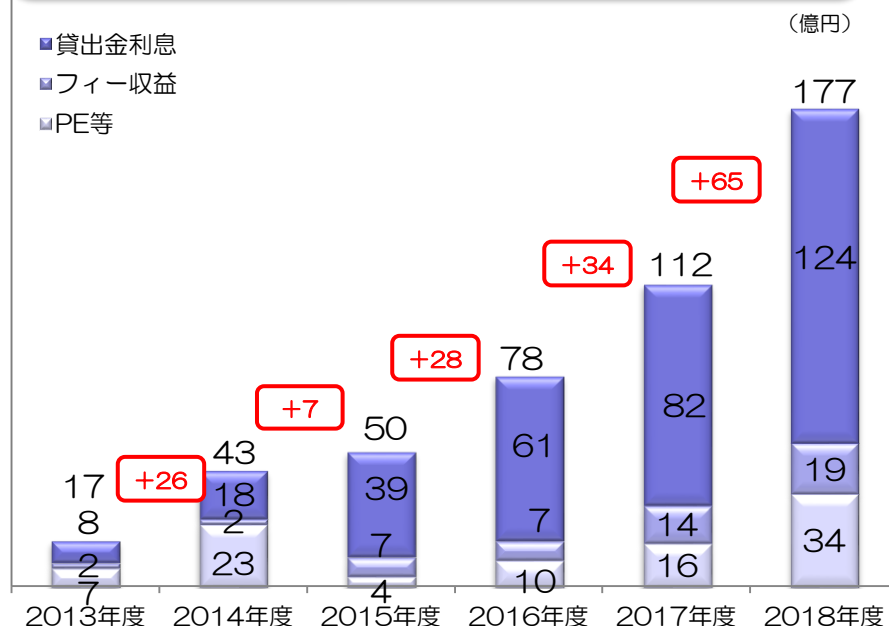
- 日本電子決済推進機構が進める「Bank Pay」への加盟も準備を進めている

>> キャッシュレス化など決済手段の多様化に対応し、顧客利便性向上を図る

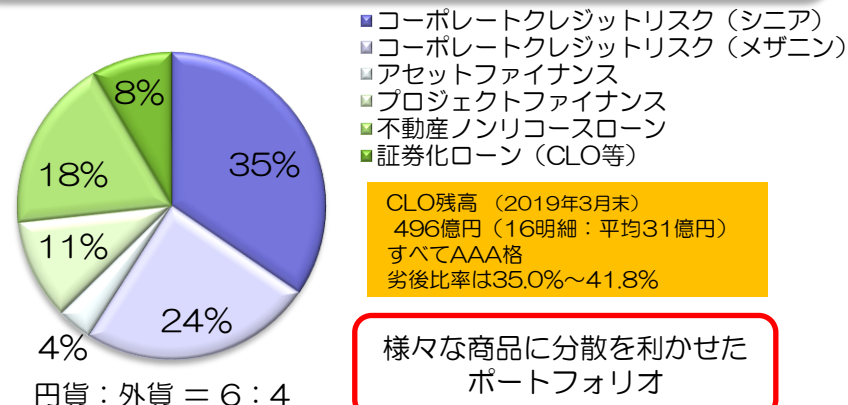
ストラクチャードファイナンス

- ストラクチャードファイナンス関連収益は前年度比+65億円増加
- 様々な商品に分散を利かせ、高格付案件を中心にリスクを抑えたポートフォリオとしている

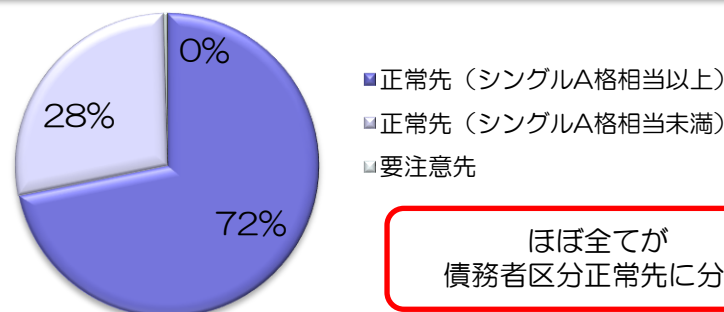
ストラクチャードファイナンス 収入推移



融資案件 商品別残高割合 (2019年3月単月平残5,604億円)



融資案件 信用格付の状況 (2019年3月末・残高ベース)



プライベートエクイティ投資 (PE) 等への取り組み

(億円)

	2013 年度	2014 年度	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度
PE出資約束額	140	160	261	367	473	576
PE出資残高	16	28	74	129	182	252
私募リート出資残高	98	130	159	202	253	298
収益額合計	7	23	4	10	16	34

毎年度継続して投資を行い、分散の効いたポートフォリオを目指している
⇒ Jカーブを超える案件が増加すれば安定的な収益獲得につながる

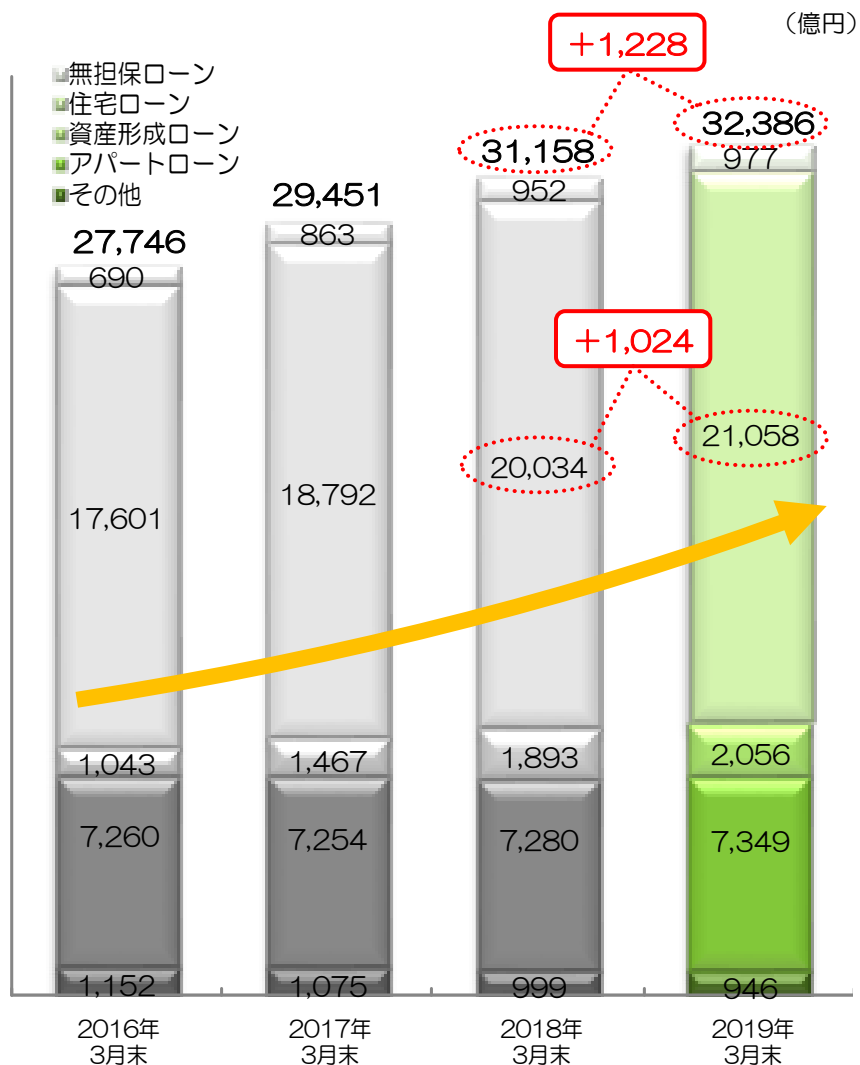
※不動産ノンリコースローンを除く
(不動産ノンリコースローンは全てシングルA格相当未満の正常先で、**LTVは61.9%**)

リスクリターンの状況		2019年3月末
リスク資本 使用額	ストラクチャードファイナンス部 (銀行全体のリスク資本使用額に占める割合)	436億円 (13.9%)
リスクリターン (リスク調整後収益÷リスク資本使用額)		39.2%

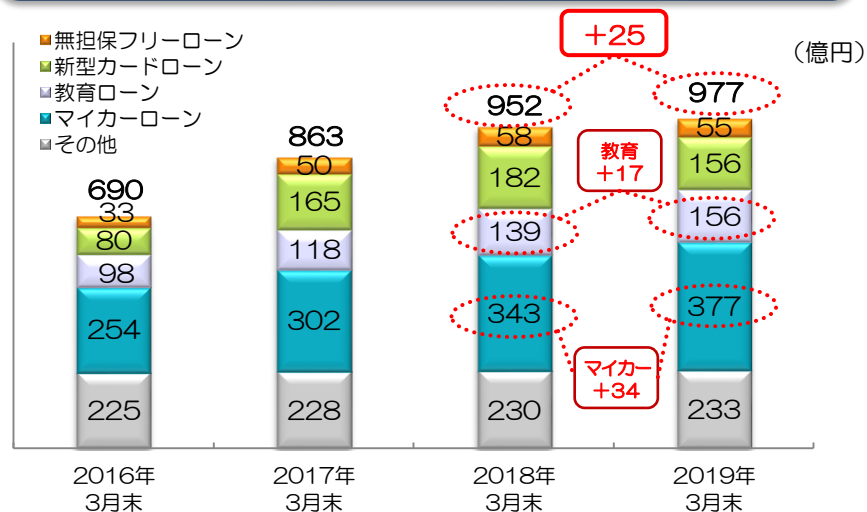
消費者ローン①

- 消費者ローン未残は、住宅ローンを中心に増加基調を維持し、前年度比+1,228億円増加

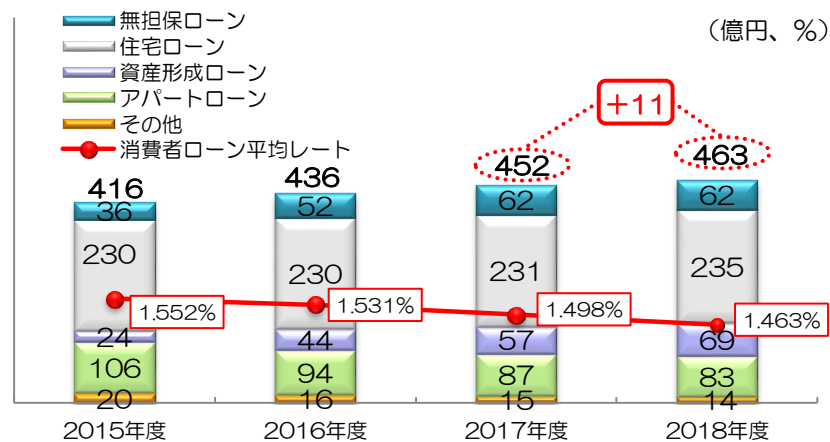
消費者ローン未残推移



無担保ローン未残推移



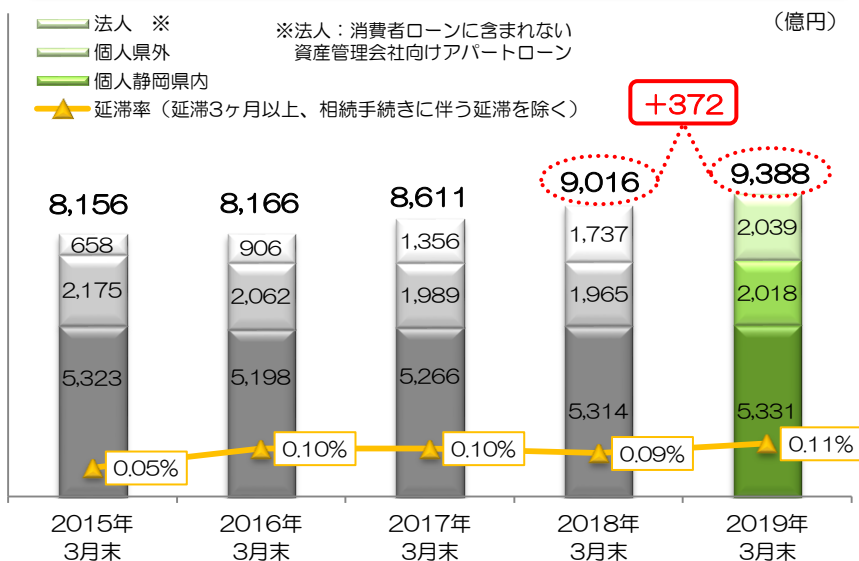
消費者ローン利息額およびレート推移



消費者ローン② ～アパートローン、資産形成ローン

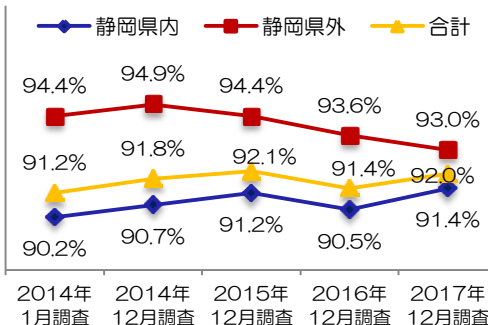
- アパートローン（法人含む）ならびに資産形成ローンは、従来から事業リスクを捉えた適切な審査を実施しており、健全なポートフォリオを形成

アパートローン末残・延滞率の推移



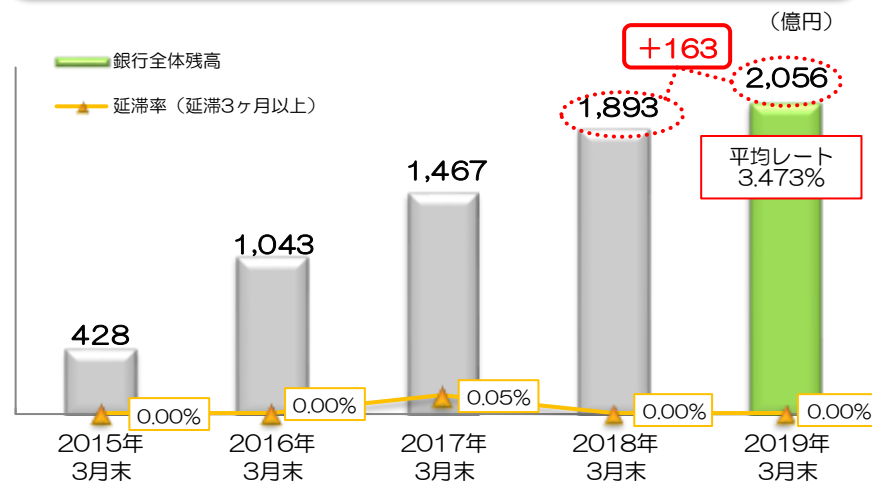
アパートローン案件は
低い延滞率、
高い入居率を維持

【賃貸用不動産入居率調査】



《参考》空室率統計データ
総務省「住宅・土地調査統計」
（2013年）
静岡県：24.8%
東京都：16.2%
神奈川県：17.3%
全国平均：18.9%

資産形成ローン末残推移



- ◆ **アパートローン：**
既に土地などの不動産を保有している方の資産活用のお手伝いをする商品
- ◆ **資産形成ローン：**
所得水準が高く、これから資産形成を行っていく方をサポートする商品

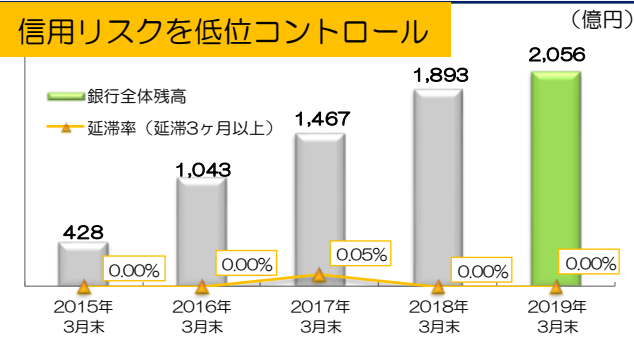
アパートローン、資産形成ローンともに、「借り手の返済能力」に加え、空室リスクや賃貸価格の低下リスク等を勘案した「賃貸物件自体の収益性」を含めた事業リスクを重視した審査体制

消費者ローン③ ～資産形成ローン

取り組みスタンス

厳格な取り上げ体制 + 物件自体の収益性（事業リスク）重視の審査

- 取り上げ可能拠点を限定し、また専門研修を受講した行員のみ案件対応が可能
- 金融資産等のエビデンスの厳格な原本確認実施（本人から直接確認）
- 入居率、借入金利等に所定のストレスをかけたシミュレーションに基づき審査（サブリースの有無は参考情報にとどめ、これに依存した審査は行わない）
- 担保評価は、外部業者による査定額（営業部門から独立した客観評価）を採用



取り上げた案件の状況

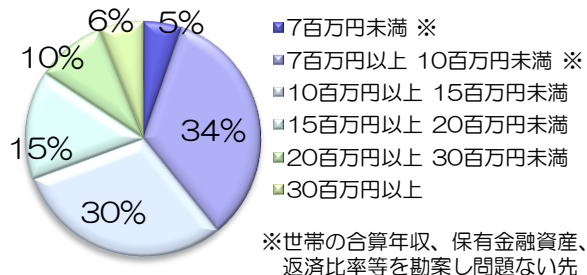
（資産形成サポート部が2018年度に実行した案件データ）

借入人の属性は高く信用リスクは低い

借入人の年収

（案件取り上げ時）

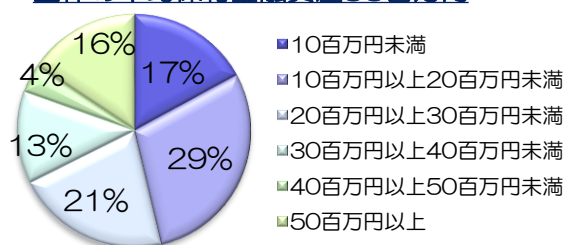
全体の平均年収14百万円



借入人の保有金融資産

（案件取り上げ時）

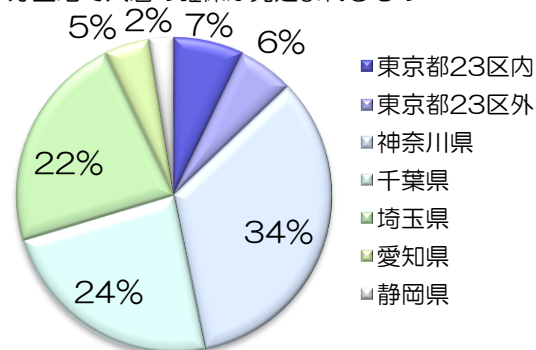
全体の平均保有金融資産33百万円



安定的な入居率確保が可能な物件

物件所在地分布

首都圏が大半で、駅や主要幹線通り近く等、好立地で入居の確保が見込まれるもの

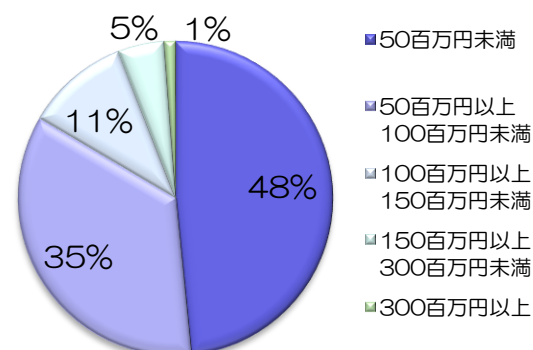


案件の持ち込みは特定の不動産業者への偏りなし

小口分散の効いたポートフォリオ

実行金額の状況

全体の平均実行金額66百万円



50百万円未満の案件が約5割、1億円未満では8割以上と小口分散が効いたポートフォリオ

- 資産形成サポート部では、お客さまを対象とした各種セミナーを開催し、不動産投資以外の分野においても資産形成を支援
- 中長期的な視野でお取引を拡大させていく方針

非対面チャネルの取引拡大

- 非対面チャネルは、サービスラインアップの拡充により、運用・調達の両面で重要な顧客接点となっている
- インターネット支店は預金残高が5,000億円を超え、ネーションワイドでの安定した資金調達チャネルに成長

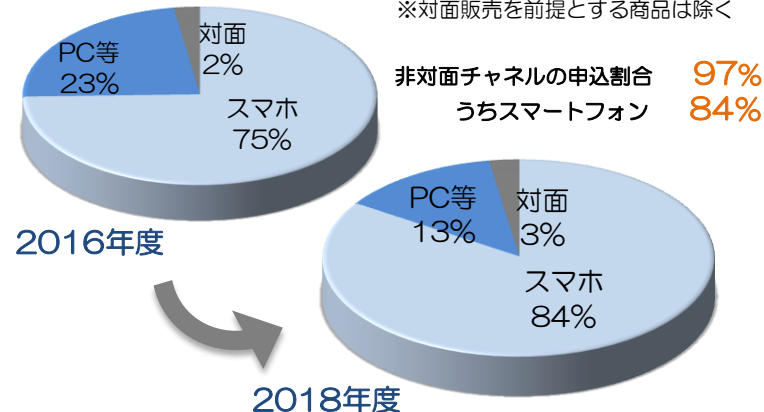
非対面チャネルのラインアップ

	インターネット支店 	しずぎん ダイレクト 	しずぎん ダイレクト ライト 	しずぎん STATION 	マネーフォ ワードfor 静岡銀行 
種類	インター ネットバン キング専用 口座	インター ネットバン キング	インター ネットバン キング (簡易版)	スマホ向け アプリ	家計簿 アプリ
主な サービス	残高・入出金明細照会、 振込、定期預金取引等		残高・入出金 明細照会	残高照会、 各種情報配信	自動家計簿・ 資産管理 サービス
2019年3月末 契約者数 (2018年3月末比)	234千先 (+34千先)	285千先 (+20千先)	457千先 (+107千先)	389千先 (+192千先)	100千先 (+17千先)

非対面チャネルによる貸出取引

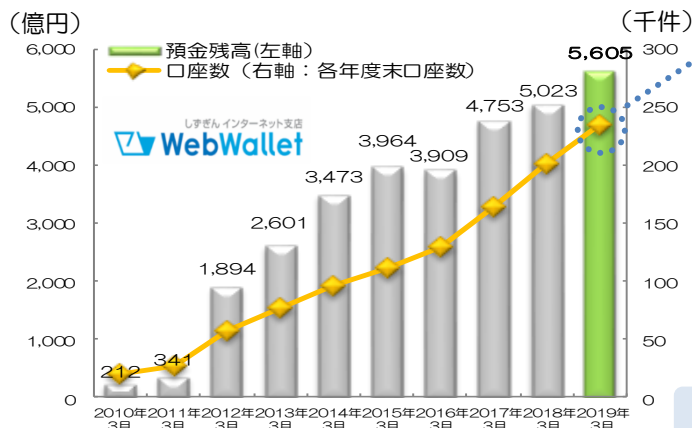
無担保ローン(※)の非対面チャネル申込状況

※対面販売を前提とする商品は除く



ネーションワイドの預金調達

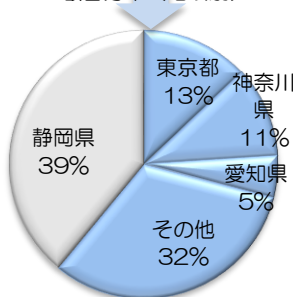
インターネット支店の預金口座数および預金残高の推移



2019年3月末口座数

234千件

顧客分布(地域別)

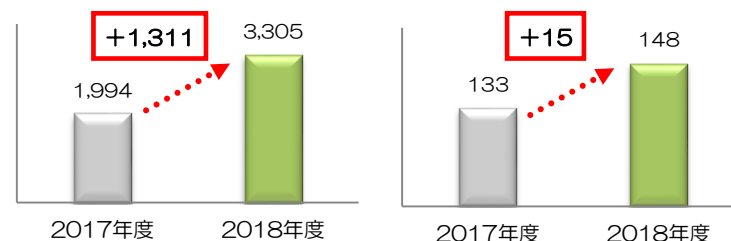


静岡県外：61%
(2010年3月末：16%)

ダイレクトローンセンターにおける住宅ローン受付状況

申込受付件数(件)

実行金額(億円)

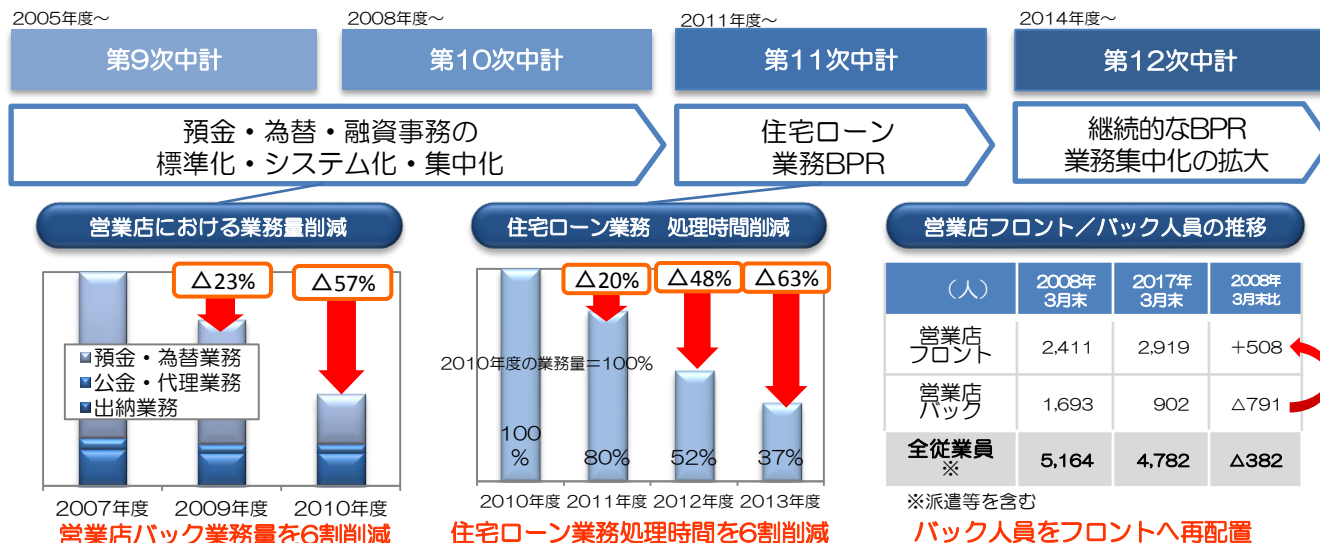


ダイレクトローンセンターとは

- ・ 非対面取引を希望するお客さまの利便性向上のため、2017年4月に本部内に設置
- ・ 窓口を持たない非対面に特化したローンセンターであり、融資実行までを非対面で完結可能

業務プロセス改革への取組み

- これまで実施してきた業務BPRをより一層加速し、最少人数で業務運営可能なデジタル店舗の構築を目指す



- 抜本的BPR等による店舗の低コスト運営
- RPA導入による生産性向上
- 営業体制改革 → P.35

更なる生産性向上

営業店の5レス化

ペーパーレス化 印鑑レス化

現金・現物レス化

窓口端末レス化

カウンターレス化

RPAの活用

- 2018年8月、ロボットの一元開発体制を整備
- 導入後、年間12,000時間分の業務を自動化(2018年度)

2019年度の目標

対象業務を拡大し、2019年度中に
年間20万時間分の業務を自動化
(100人相当捻出)

本部組織の再編 NEW

支店営業企画セクションと
店舗企画セクションの統合

- 支店営業戦略を踏まえた店舗企画機能の発揮

連携

「業務BPRプロジェクトチーム」
の組成

- 店舗機能に合わせた業務BPRの加速

新たな営業体制構築

営業体制改革の加速

- 営業エリア内で担当者を集約し、相続・事業承継等の高付加価値営業へシフト
- 併せて、店舗の軽量化を通じ店舗網を維持
- 2019年度は新たに13営業エリアで導入(累計18エリア)

デジタル店舗の構築

業務BPRの
加速

ATM端末等の
高機能化

最少人数で業務運営が可能な
デジタル店舗の構築

店舗コスト削減

次世代システム

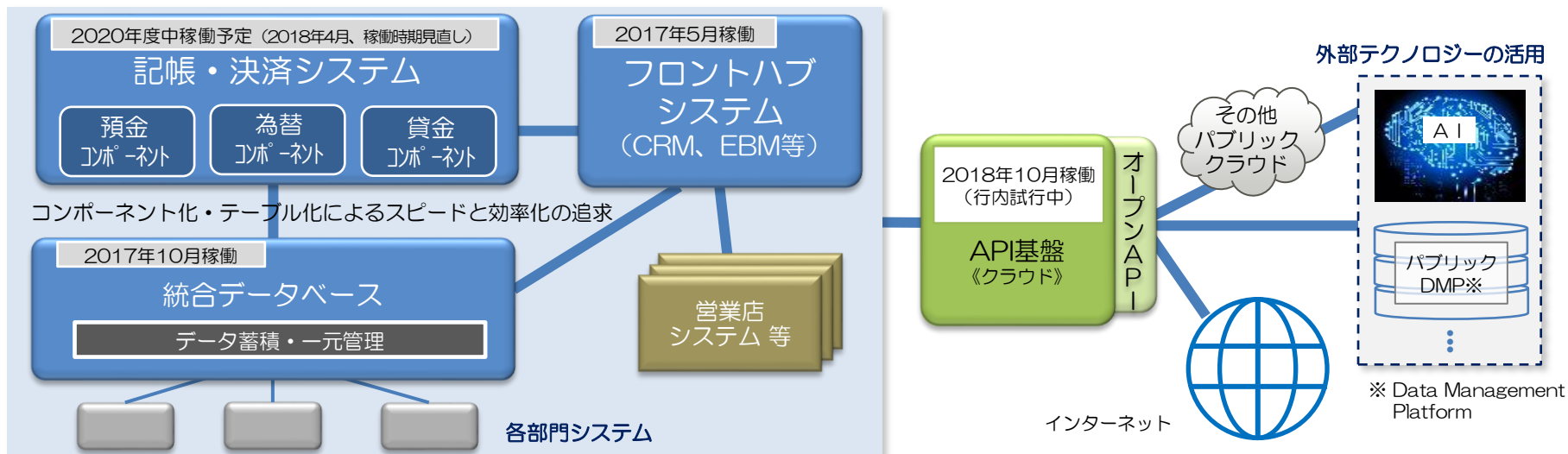
- 記帳・決済システムは2019年1月稼働予定であったが、全銀システム稼働時間延長等の各種制度対応があり、安定稼働に万全を期す観点から、十分な検証時間を確保するため稼働時期見直し → 現段階では2020年度中の稼働目標
- 現行システムのハードウェアは2017年5月に更新済みで、安定稼働ならびに第13次中期経営計画の戦略面への影響なし

現行システム（メインフレームシステム）

各システムプログラムが複雑に入り組んでいる → 柔軟なシステム開発の阻害要因

次世代システム（オープン系システム）

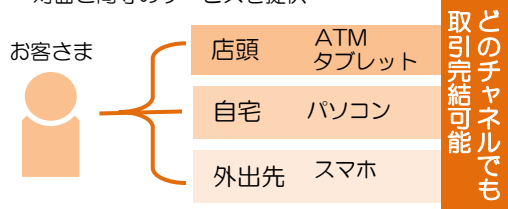
オープン系システムへ変更し、システム構成をシンプル化
→ 環境変化への対応スピード向上やコスト削減・効率化を実現



次世代システム構築を通じて実現する姿

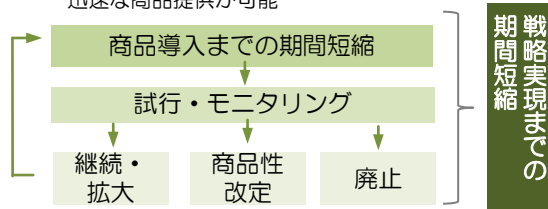
銀行全体をロケーションフリー化

場所やチャネルを問わず
対面と同等のサービスを提供



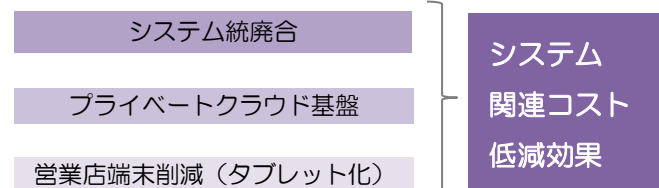
商品提供スピードの向上

プログラム構造のシンプル化により
迅速な商品提供が可能



コスト低減

効率化等によりシステム関連コストを低減



2019年度業績予想①

- 2019年度業績予想は、第13次中期経営計画策定時からの環境変化等を踏まえ、連結経常利益730億円、親会社株主に帰属する当期純利益は515億円

2019年度業績予想		(億円)					
		2016年度実績	2017年度実績	2018年度実績	2019年度予想	前年度比	3年間増減
連結	経常利益	471	658	634	730	+96	+259
	親会社株主に帰属する当期純利益	293	501	469	515	+46	+222
	ROE	3.15%	5.21%	4.67%	5.1%	+0.43pt	+1.95pt
	OHR	76.4%	62.4%	59.0%	53.9%	△5.1pt	△22.5pt
	普通株式等Tier I 比率	16.35%	15.95%	16.05%	14.9%	△1.15	△1.45pt
		2019年度計画（中計）					
		770億円以上					
		540億円以上					
		6%程度					
		55%程度					
		14%程度					

単体	業務粗利益	986	1,273	1,348	1,377	+29	+391	1,473
	資金利益	1,095	1,115	1,166	1,177	+11	+82	1,217
	役務取引等利益	152	152	158	162	+4	+10	170
	特定取引利益	3	8	8	9	+1	+6	17
	その他業務利益	△264	△2	16	29	+13	+293	69
	(うち国債等債券関係損益)	(△301)	(△42)	(△11)	(15)	+26	+316	(37)
	経費 (△)	792	822	809	775	△34	△17	830
	経常利益	518	562	565	615	+50	+97	640
	当期純利益	244	434	426	430	+4	+186	445
	与信関係費用 (△)	41	△45	48	46	△2	+5	37

2019年度業績予想②～第13次中期経営計画との比較

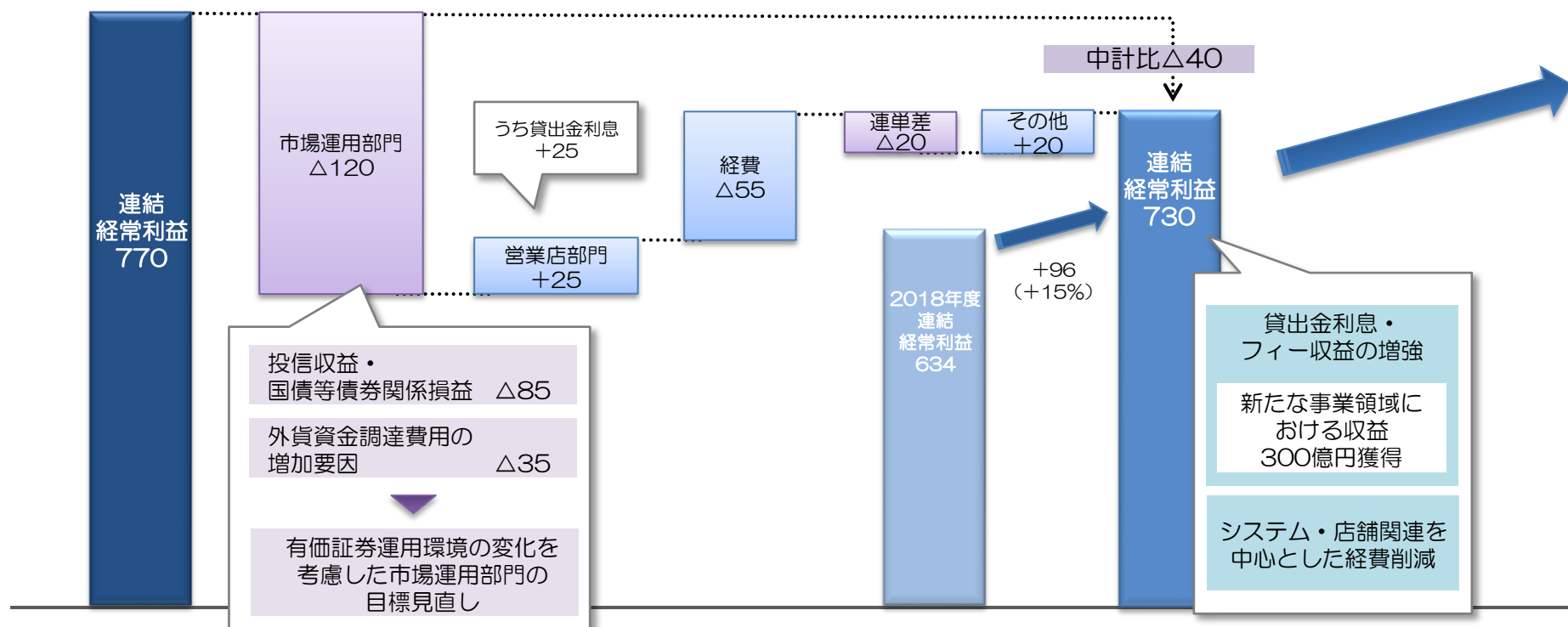
- 2019年度業績予想は株式市場環境や国内外の金利環境を考慮した結果、第13次中計を下回る水準となるが、新たな事業領域における収益は第13次中期経営計画の目標である300億円に到達見込
- 2019年度は第14次中計を見据え、コア事業領域におけるさらなる成長や新たな事業領域の開拓・収益化等に取り組み、持続的な成長へとつなげる

連結経常利益の中計策定時と業績予想の比較 (億円)

2019年度計画
(第13次中計策定時)

2019年度
業績予想

第14次中計
(2020年度～)



株主還元① ～利益配分の状況

- 2018年度の年間配当予定額は22円（前年度比＋1円増配）、2018年11月～12月に自己株式取得を実施（取得期間：11月9日～12月10日、取得株式総数：10百万株、取得価額総額：10,069百万円）
- 第13次中期経営計画における株主還元目標「中長期的に株主還元率50%程度」の達成を目指す

配当額の推移

第13次中計

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度予定	2019年度予想
一株当たり年間配当額	20.00円 (10.00円)	20.00円 (10.00円)	21.00円 (10.00円)	22.00円 (11.00円)	22.00円 (11.00円)

株主への利益配分の状況

()は中間配当額 (億円)

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度予定	2009～2018年度 実績（10年間）
配当額 ①	123	122	125	130	1,060（累計）
自己株式取得額 ② （取得株数：百万株）	70 (5)	85 (10)	97 (10)	101 (10)	1,110（累計）
株主還元額 ③＝①＋②	193	207	222	230	2,170（累計）
単体	当期純利益 ④	440	244	434	426
	配当性向 ①/④×100	27.91%	49.83%	28.74%	30.38%
	株主還元率 ③/④×100	43.82%	84.60%	51.16%	53.99%
連結	親会社株主に帰属する 当期純利益 ⑤	479	293	501	469
	配当性向 ①/⑤×100	25.62%	41.58%	24.90%	27.63%
	株主還元率 ③/⑤×100	40.23%	70.60%	44.32%	49.11%

【参考】

連結ROE（短信ベース）	5.18%	3.15%	5.21%	4.67%
--------------	-------	-------	-------	-------

5年平均(加重平均)

4.78%

株主還元② ～自己株式取得、EPS・BPS

- 1997年度以降、継続的に自己株式を取得し、累計取得株数は226百万株
- 2018年度は5月31日に30百万株の自己株式消却を完了。加えて、12月10日までに10百万株の自己株式取得を完了

過去の自己株式取得実績

	取得株式 (千株)	取得金額 (百万円)	消却株数 (千株)	消却金額 (百万円)
1997～2015年度（累計）	195,811	186,873	140,404	128,892
2016年度	10,000	8,496	20,000	20,578
2017年度	10,000	9,736	—	—
2018年度	10,000	10,069	30,000	30,530
累計	225,811	215,175	190,404	180,000

2019年3月末
発行済株式数：615,129千株
(自己株式含む)
自己株式数：31,226千株

2019年5月
10,000千株の消却を実施

2019年5月～6月、
10,000千株の自己株式
取得を実施

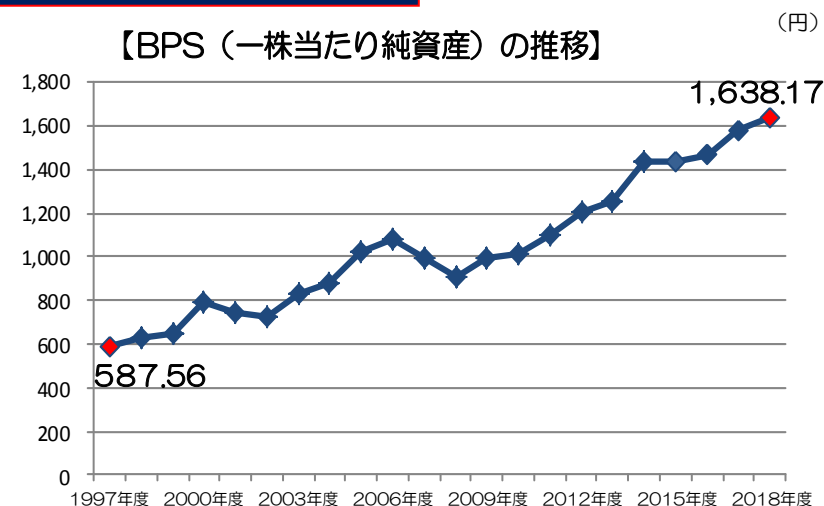
消却・取得後
発行済株式数：605,129千株
(自己株式含む)
自己株式数：31,226千株

1997年3月末における発行済株式数の28%を取得

【EPS（一株当たり純利益）の推移】



【BPS（一株当たり純資産）の推移】



参考資料

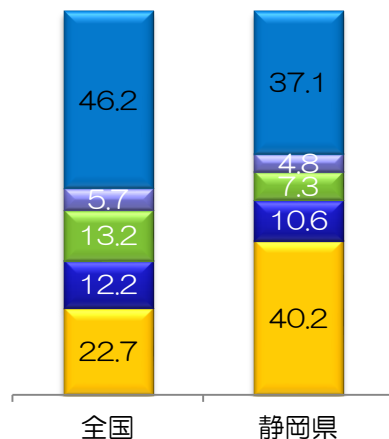
静岡県経済の位置付けと現状

- 東京と大阪・京都の間に位置する物流の要衝
- 全国有数の「モノづくり県」～製造業が盛ん
- 輸送関連機器や楽器など、輸出型の製造業が多い
- 豊かな自然を生かした日本を代表する観光地を有する

静岡県の産業別総生産構成比

(%)

- その他
- 建設業
- 卸・小売業
- 不動産業
- 製造業



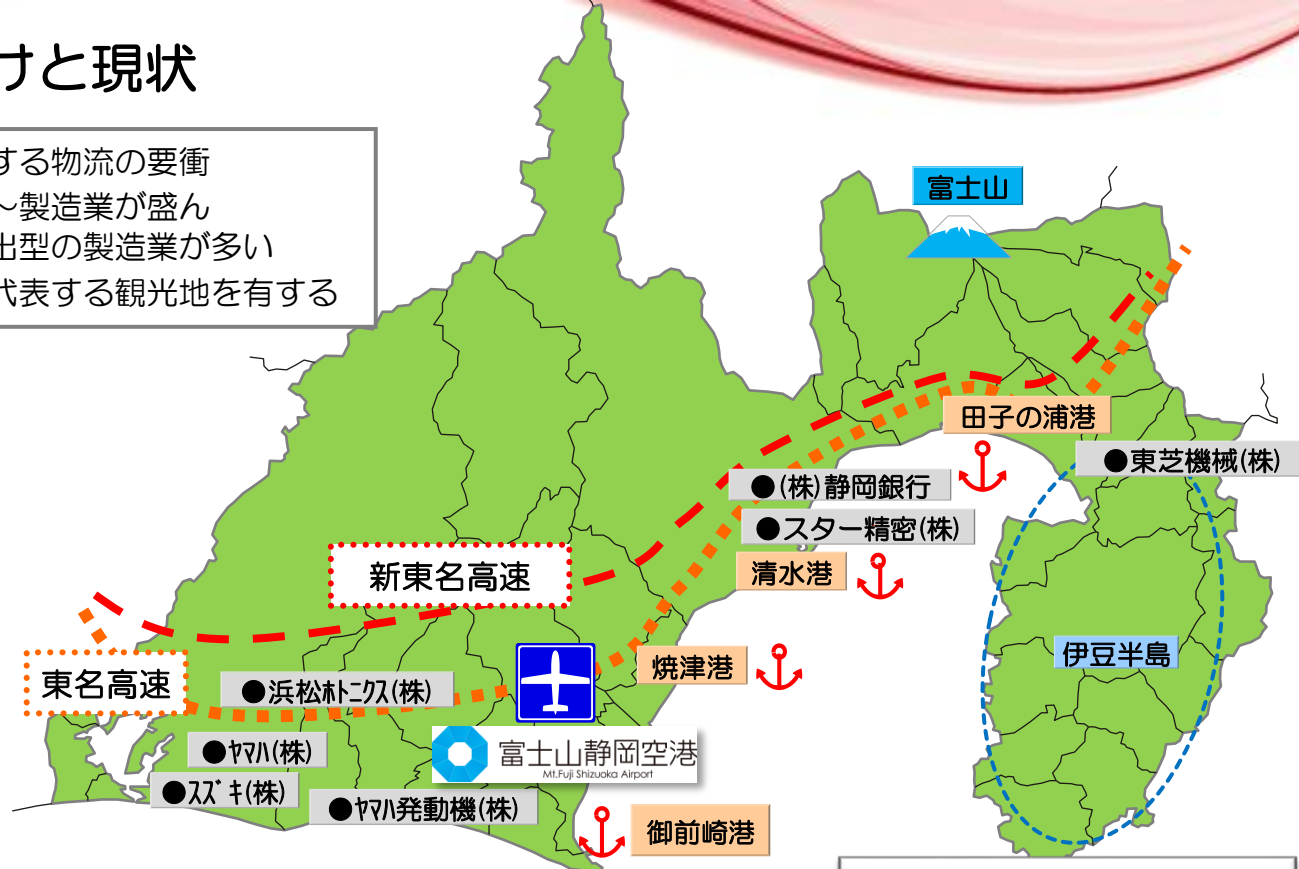
(出所) 内閣府「県民経済計算(2015年度)」

静岡県内に本社をおく上場企業

※2019年3月末現在

(先)

上場市場	企業数
東証1部	23
東証2部	8
マザーズ	1
ジャスダック	17
名証2部	1
計	50



静岡県内のユネスコ世界遺産

富士山 (2013年6月登録)
登録名
「富士山-信仰の対象と芸術の源泉」



韮山反射炉 (2015年7月登録)
登録名
「韮山反射炉 - 明治日本の産業革命遺産 製鉄・製鋼、造船、石炭産業」



ユネスコが伊豆半島を「世界ジオパーク」に認定

- 2018年4月、伊豆半島がユネスコにより、「世界ジオパーク」に認定された
- 世界ジオパークは、学術的に重要な地形や地質を備えた自然公園で、日本国内では9地域目の認定



静岡県の経済規模

- 全国シェア3%、都道府県別順位10位の経済圏
- 県内総生産は日本の中では四国4県、北陸3県を上回る規模
- 世界各国の国内総生産との比較では、ニュージーランド、アルジェリア、カタールに次ぐ規模

静岡県の指標

	全国シェア		全国順位
●人 口	368万人	2.9%	10位/47(2017年)
●世帯数	157万世帯	2.7%	10位/47(2018年)
●県内総生産(名目)	17.3兆円	3.2%	10位/47(2015年度)
●1人当たり県民所得	3,316千円	—	6位/47(2015年度)
●事業所数	17万事業所	3.1%	10位/47(2016年)
●製造品出荷額等(※)	16.7兆円	5.3%	4位/47(2017年)
●農業産出額	2,263億円	2.4%	15位/47(2017年)
●漁業漁獲量	20万トン	6.2%	4位/47(2017年)
●工場立地件数(※)	67件	6.0%	4位/47(2018年)
●新設住宅着工戸数	2.3万戸	2.5%	10位/47(2018年)

(※速報値)

静岡県の経済規模

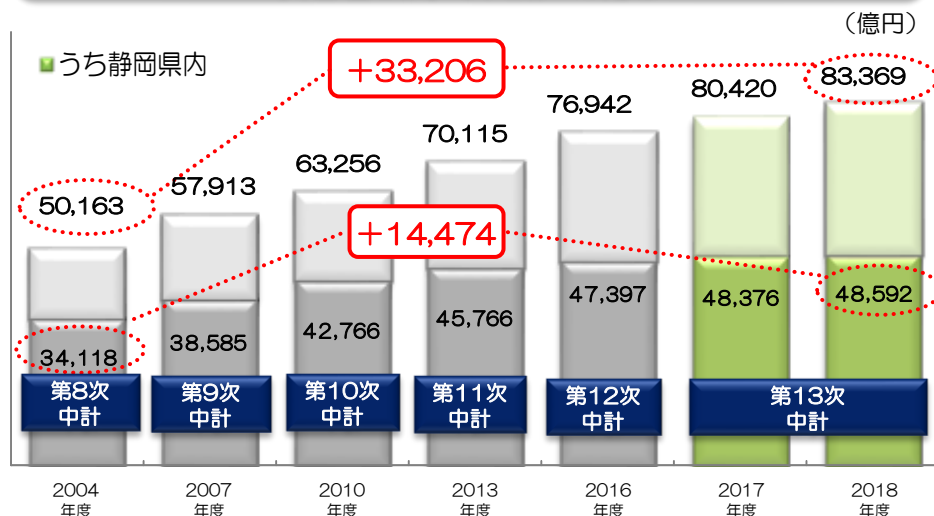
県内総生産(2015年度・名目)		
順位	都道府県・地域	(10億ドル)
9	福岡県	157.0
10	静岡県	144.0
11	茨城県	108.2
—	四国4県	118.0
—	北陸3県	103.7
世界各国の国内総生産と比較(2015年)		
順位	国名(地域)	(10億ドル)
55	ニュージーランド	175.8
56	アルジェリア	166.0
57	カタール	161.7
—	静岡県	144.0
58	ハンガリー	122.8
59	アンゴラ	116.2

(出所) 内閣府経済社会総合研究所 ほか

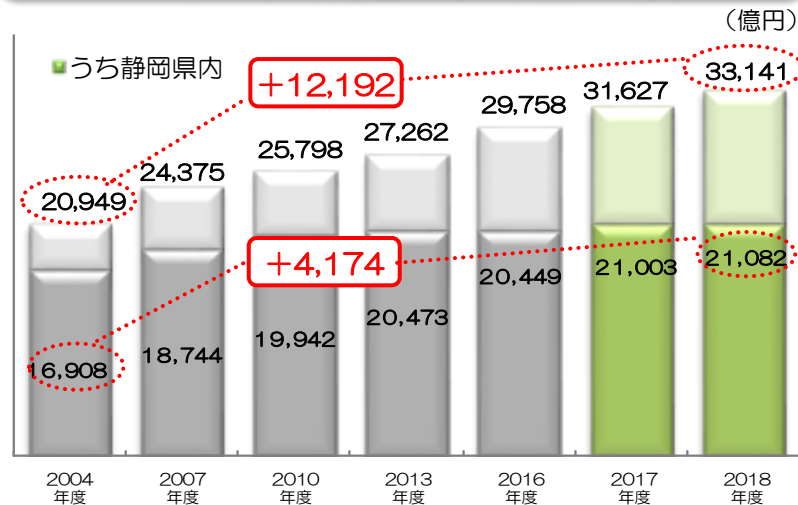
貸出金の推移

- 2004年度から2018年度迄の14年間で貸出金平残は+3兆3,206億円増加、うち静岡県内では+1兆4,474億円増加
- 中小企業向け貸出金平残は+1兆2,192億円増加、消費者ローン平残は+1兆7,462億円増加

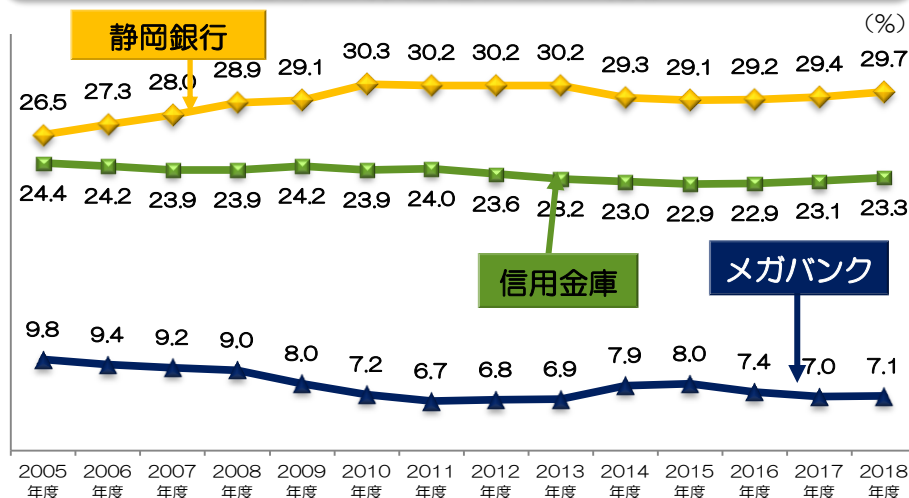
貸出金残高（平残）の推移



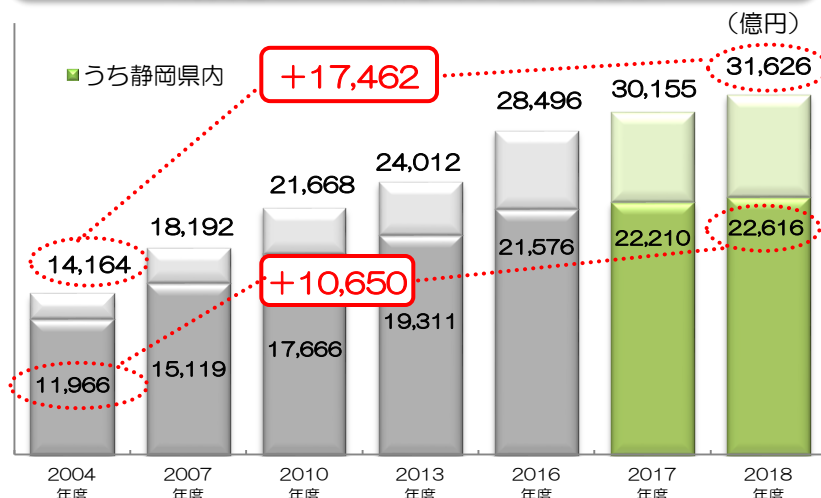
中小企業向け貸出金残高（平残）の推移



静岡県内貸出金シェアの推移



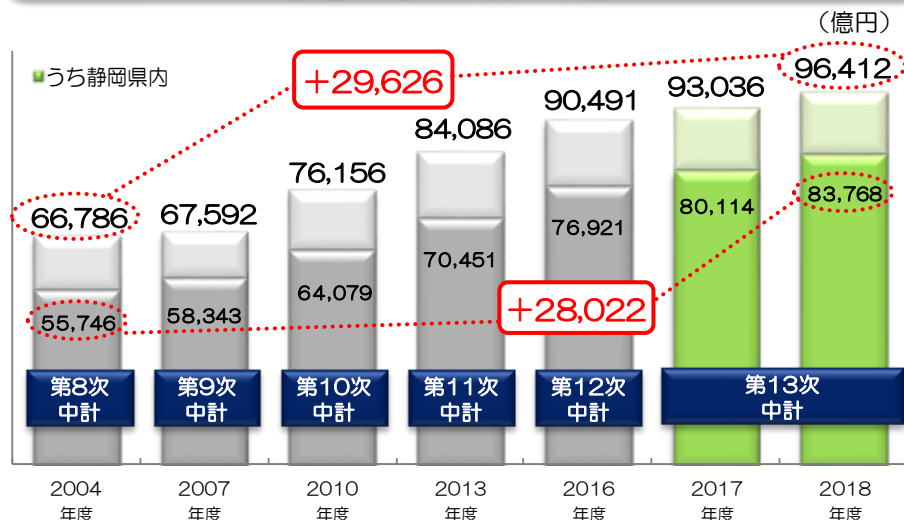
消費者ローン残高（平残）の推移



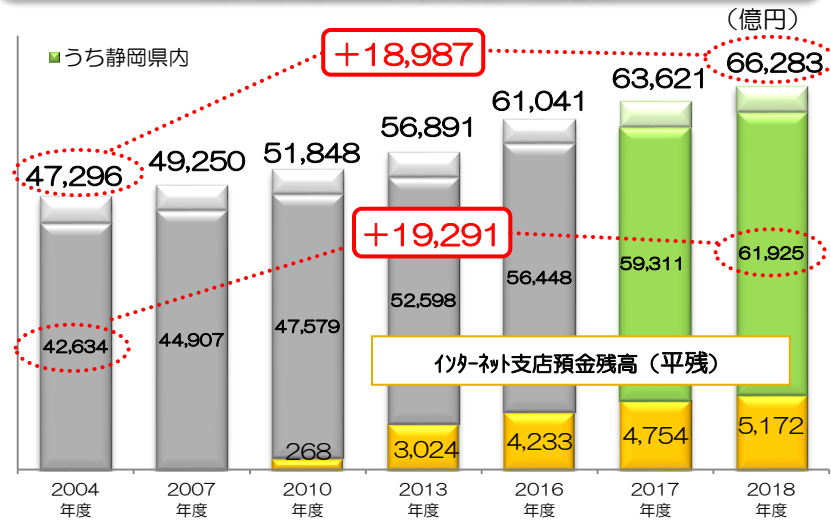
預金の推移

- 2004年度から2018年度迄の14年間に預金平残は+2兆9,626億円増加、うち静岡県内では+2兆8,022億円増加
- 海外2社、国内1社の格付機関より、トップ水準の格付を取得

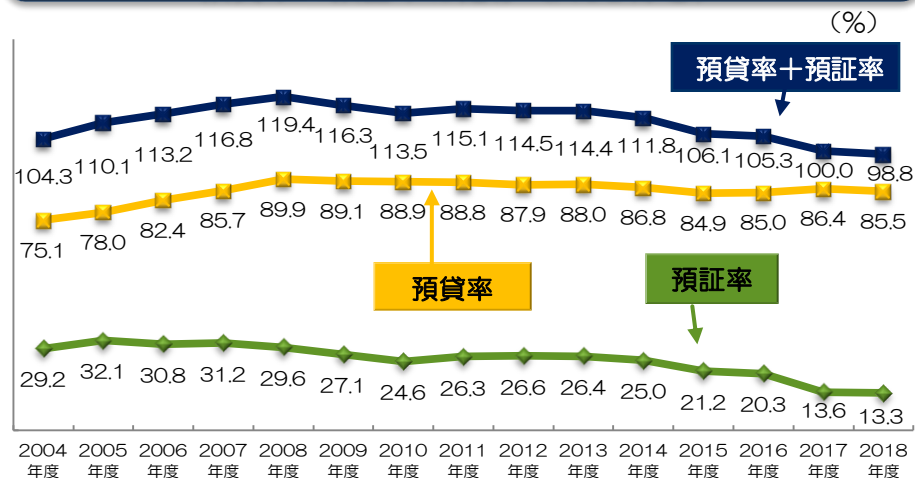
預金残高（平残）の推移



個人預金残高（平残）の推移



預貸率・預証率の推移（NCD除き）



邦銀トップ水準の格付（2019年3月末時点）

- 国内外3社の格付機関から高水準の格付を取得
＜スタンダード&プアーズ社の長期格付＞

静岡銀行



■ 地方銀行

■ 地方銀行以外（大手銀行、信託銀行、協同組織金融機関など）

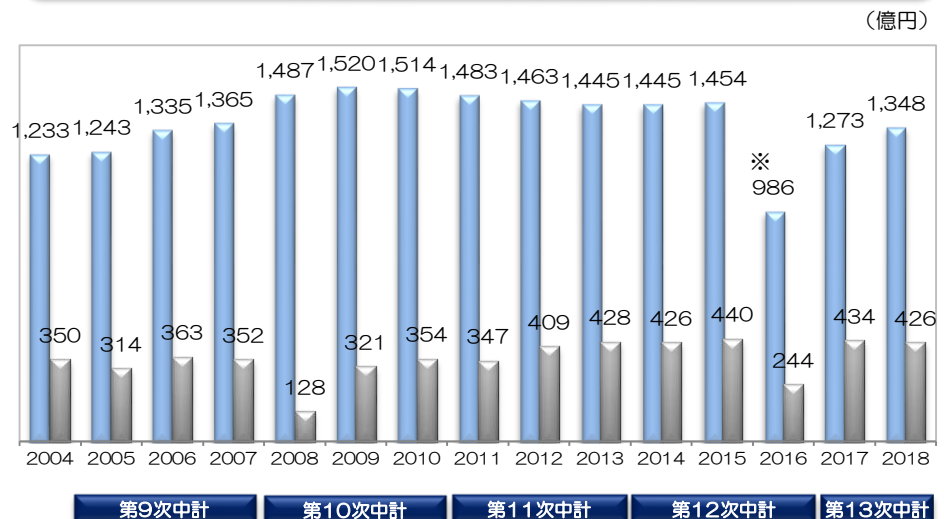
＜その他長期格付取得状況＞

ムーディーズ	A1	格付投資 情報センター	AA-
--------	----	----------------	-----

利益水準の推移と生産性の向上

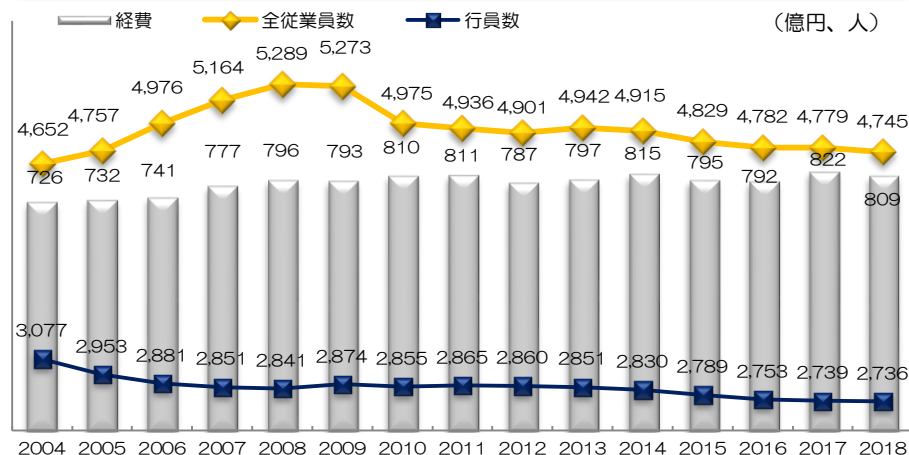
- BPRへの継続的な取組みにより、総人員を増加させることなくフロント人員を捻出し、トップラインを拡大
- 生産性の向上（IT投資、BPR）により経費の増加を抑え、最終利益も安定して推移

業務粗利益・当期純利益の推移



※ 市場運用部門の減益△470億円（業務粗利益）

経費および人員の推移



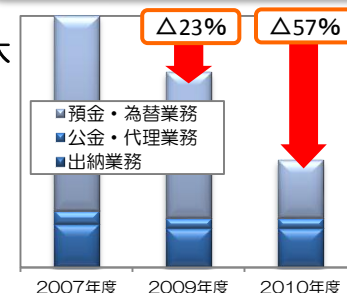
生産性向上への取組み

〈第10次中期経営計画〉
2008年度～2010年度
IT投資による効率化、集中処理の拡大

- 営業店バック業務量を6割削減
- バック人員をフロントへ再配置

トップラインの成長

営業店における業務量削減

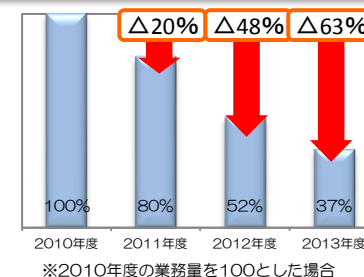


〈第11次中期経営計画〉
2011年度～2013年度
フロント業務の生産性向上へ拡大

- 住宅ローン営業担当者の業務処理時間を6割削減

トップラインの更なる成長

住宅ローン業務にかかる処理時間の削減



〈第12次中期経営計画〉
2014年度～2016年度

営業店フロント/バック人員の推移

継続的なBPR、
業務集中化の拡大

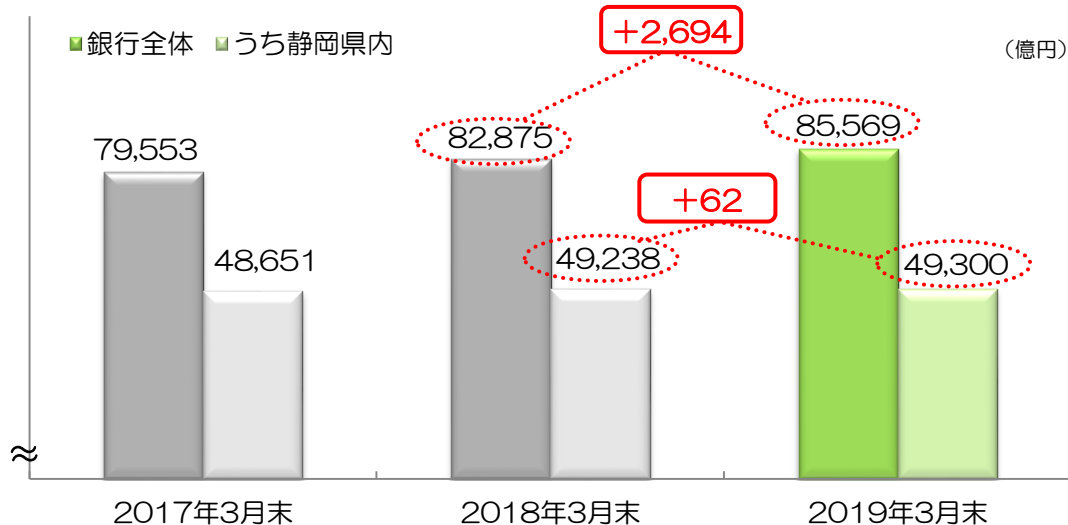
しずぎん本部タワー運用開始
→新しいワークスタイルの確立

(人)	2008年 3月末	2017年 3月末	2008年 3月対比
営業店 フロント	2,411	2,919	+508
営業店 バック	1,693	902	△791
全従業員 派遣等を含む	5,164	4,782	△382

貸出金 ～期末残高

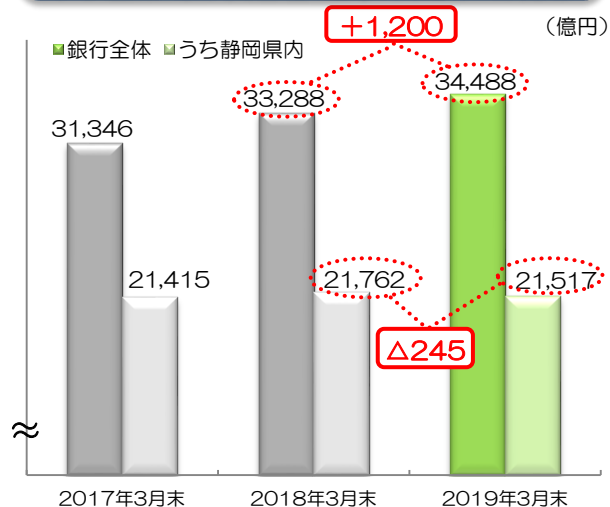
- 貸出金残高（末残）は、中小企業向けならびに個人向けで増加し、前年度末比2,694億円、年率+3.2%

貸出金残高（末残）の推移

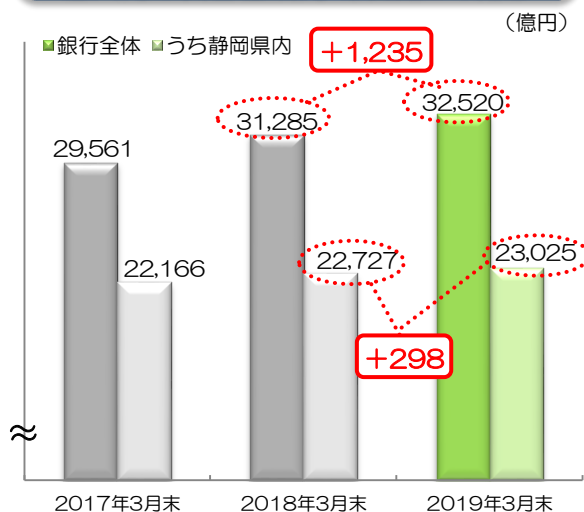


	末残	前年度末比	年率
総貸出金	8兆5,569億円	+2,694億円	+3.2%
中小企業向け貸出金	3兆4,488億円	+1,200億円	+3.6%
個人向け貸出金	3兆2,520億円	+1,235億円	+3.9%
大・中堅企業向け貸出金	1兆4,975億円	+373億円	+2.5%

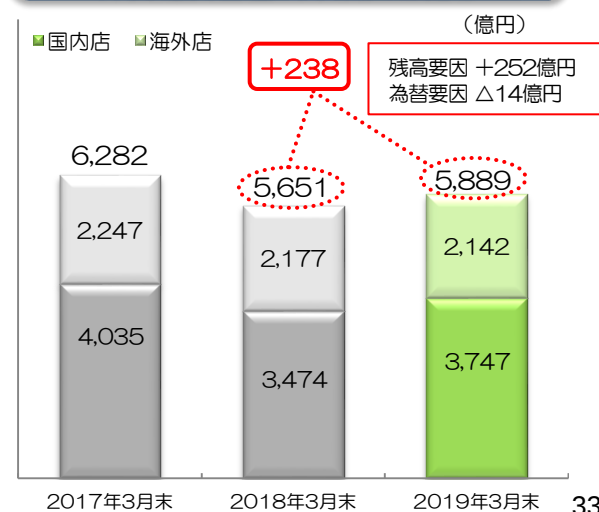
中小企業向け貸出金残高（末残）の推移



個人向け貸出金残高（末残）の推移



外貨建貸出金（末残）の推移



残高要因 +252億円
為替要因 △14億円

貸出金 ～業種別貸出金

- 不動産業の事業性貸出金に占める割合は13%程度、建設業、物品賃貸業、貸金業・投資業等についても10%を下回る水準であり、分散が効いた業種別与信ポートフォリオを構築
- 事業性貸出金の予想損失額(EL)は全業種合計で77億円
- 事業性貸出金の信用リスク量(UL)は全業種合計で705億円

事業性貸出金に占める特定業種の状況

【与信残高（2019年3月末）】

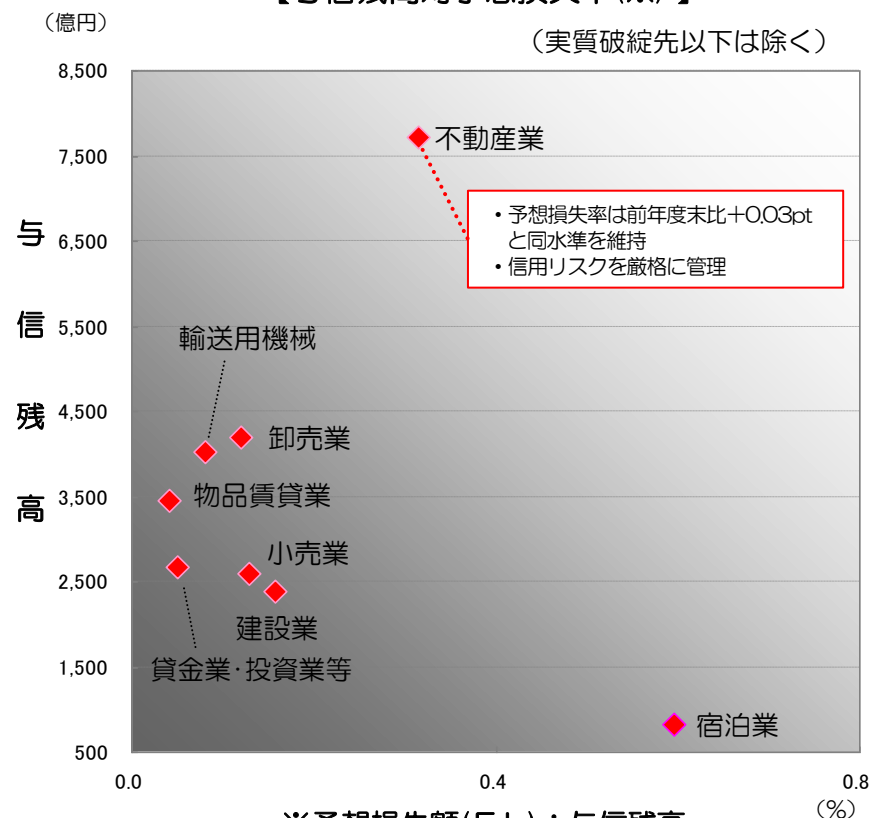
(億円、%)

	残高	構成比	前年度末比
全 体	56,554	100.0	+1,538
不動産業(※1)	7,713	13.6	+640
卸売業(※2)	4,194	7.4	+43
貸金業・等	2,674	4.7	△168
輸送用機械	4,024	7.1	+99
建設業	2,380	4.2	△134
小売業	2,602	4.6	△116
物品賃貸業	3,461	6.1	+122
宿泊業	823	1.5	+56

※1不動産業はアパート・マンションおよび資産形成用を除く ※2卸売業は総合商社を除く

【与信残高対予想損失率(※)】

(実質破綻先以下は除く)

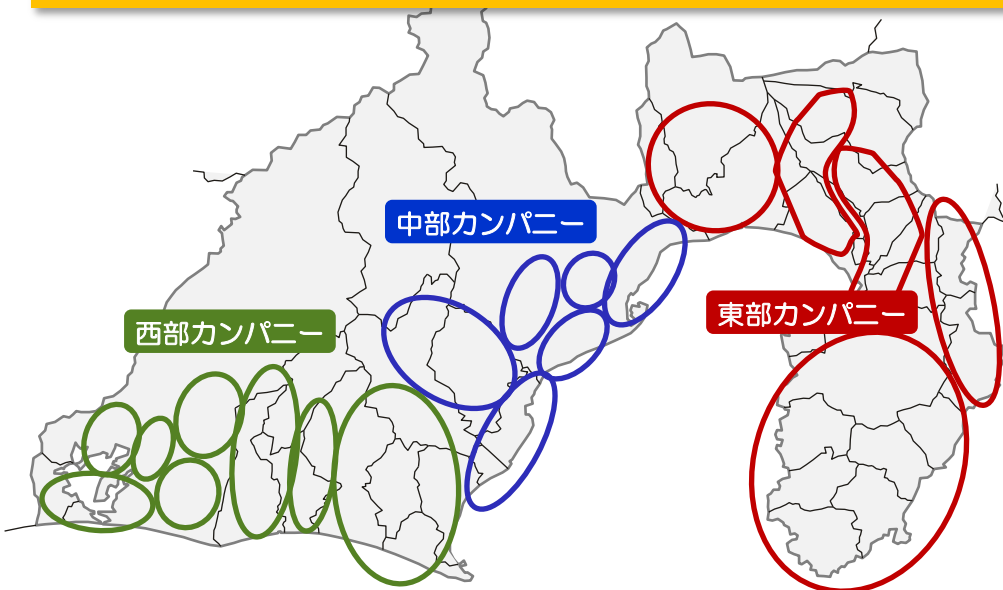


営業体制改革

- 顧客ニーズや経営環境の変化に対応すべく、営業体制改革に取り組み、店舗網を縮小することなく品質の高い金融サービスを提供し、お客さまの利便性や満足度のさらなる向上につなげる

静岡県内は、3つのカンパニー、19ブロックで構成
19のブロックの傘下には、さらに37のエリアがある

稠密なネットワークで静岡県を網羅（静岡県内144店舗）



カンパニー	ブロック
東部カンパニー	下田、熱海、三島、沼津、富士中央
中部カンパニー	本店、呉服町、駅南、清水、焼津、藤枝駅
西部カンパニー	掛川、磐田、袋井、浜松、成子、浜松中央、葵町、浜北

背景

顧客 ニーズ

- 事業承継対策、ビジネスマッチング、事業再生等、ソリューションニーズ等の高まり
- お客さまのニーズの多様化

環境 変化

- 人口減少、事業所数の減少
- ネット取引へのシフトによる来店客数の減少
- 将来の労働力の減少

営業体制改革により、エリア内で店舗機能や人員を集約し、店舗運営の効率化・ローコスト化、担当者間の専門知識・ノウハウの共有を図る

店舗網を縮小することなくソリューション営業の強化やきめ細かい金融サービス提供を実現

お客さまの利便性や満足度のさらなる向上

営業体制改革の実施状況

第1 フェーズ (試行)	2018年4月	2つの営業エリアで試行開始
	2018年7月	3つの営業エリアを追加
第2 フェーズ (導入拡大)	2019年度	新たに13営業エリアで導入予定
	2020年度～	更なる対象営業エリアの追加予定

海外ネットワーク

- 海外3支店、2駐在員事務所、1現地法人を設置し、総勢54名（うちアジア26名）体制で取引先を支援
- アジアにおいては9つの国と地域で、3つの海外拠点に加え、14行の現地金融機関と業務提携



■ 当行グループ拠点
■ 海外提携行

国際営業部
 ➤ 海外進出支援の企画・統括
 ➤ 進出先での取引先支援

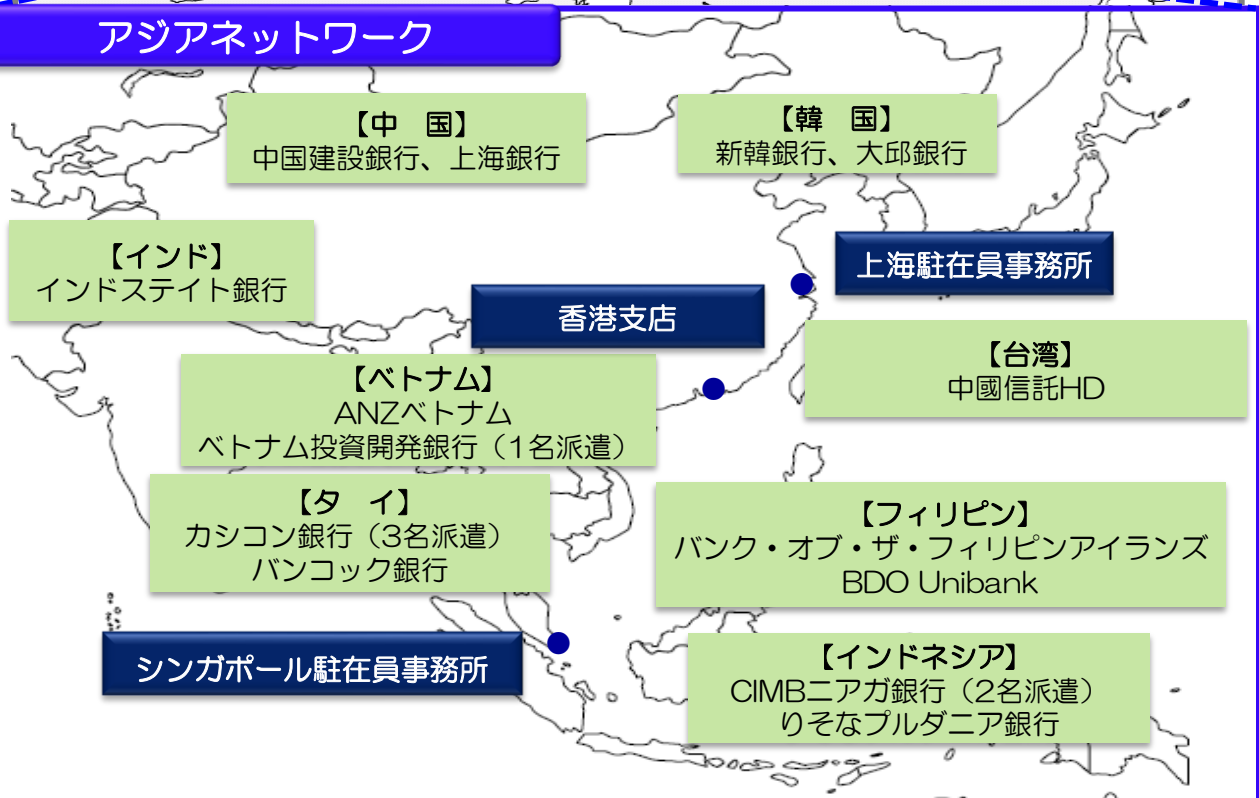
2010年度以降、約300社の海外進出を支援

進出先	支援先数
タイ	96
中国	44
インドネシア	42
ベトナム	33
インド	14
その他（アジア）	29
その他（アジア以外）	37
合計	295

トピックス

邦銀初となるインドネシアルピア建クロスボーダーローンを実行

- 提携行であるCIMBニアガ銀行および国際協力銀行と連携し、インドネシアルピア建融資スキームを構築
- 2019年3月、第1号案件として、当行国内営業店取引先のインドネシア現地法人に対し、邦銀初となるインドネシアルピア建クロスボーダーローンを実行



異業種企業との新たなビジネス展開

- 異業種企業との連携を通じ、各事業領域でのビジネス展開における付加価値を創造
- 持続的成長につながる新たな成長機会の創出と収益基盤の構築

3つの事業領域におけるビジネス展開

コアビジネス（地域）

ほけんの窓口

2016年6月業務提携

保険相談専門窓口の共同展開、金融サービスを
ワンストップで提供するチャネルの整備

らしい暮らしを、見つけよう

リノベる。

2016年8月業務提携、2017年7月出資

住宅リノベーション市場の活性化のための
新しい金融商品・サービスの開発

HOUSALL

2015年9月共同設立〈社外役員1名派遣〉

住生活サービス・プラットフォームの構築

対面チャネル

首都圏

ARUHI

2018年5月協業に関する覚書締結

住宅ローン商品の開発や
オペレーション効率化に関する研究



commons
asset management, inc.

2015年10月資本業務提携

現役世代・若年層向け
資産形成サービスの提供



GLOBAL CATALYST PARTNERS JAPAN

2015年12月出資

新規事業に対するアイデア取得、
起業ノウハウ・目利き能力を備えた人材育成

2018年2月
株式会社WiLが組成した
ベンチャーファンドにLP出資

ネーションワイド（全国展開）



ORIGAMI

2018年8月 Origami Payとの口座連携

スマホ決済サービス「Origami Pay」と
普通預金口座の連携



MONEX GROUP
Monex Group, Inc.

2014年4月資本業務提携

非対面チャネルにおける
銀証連携の最重要パートナー



2015年8月資本業務提携

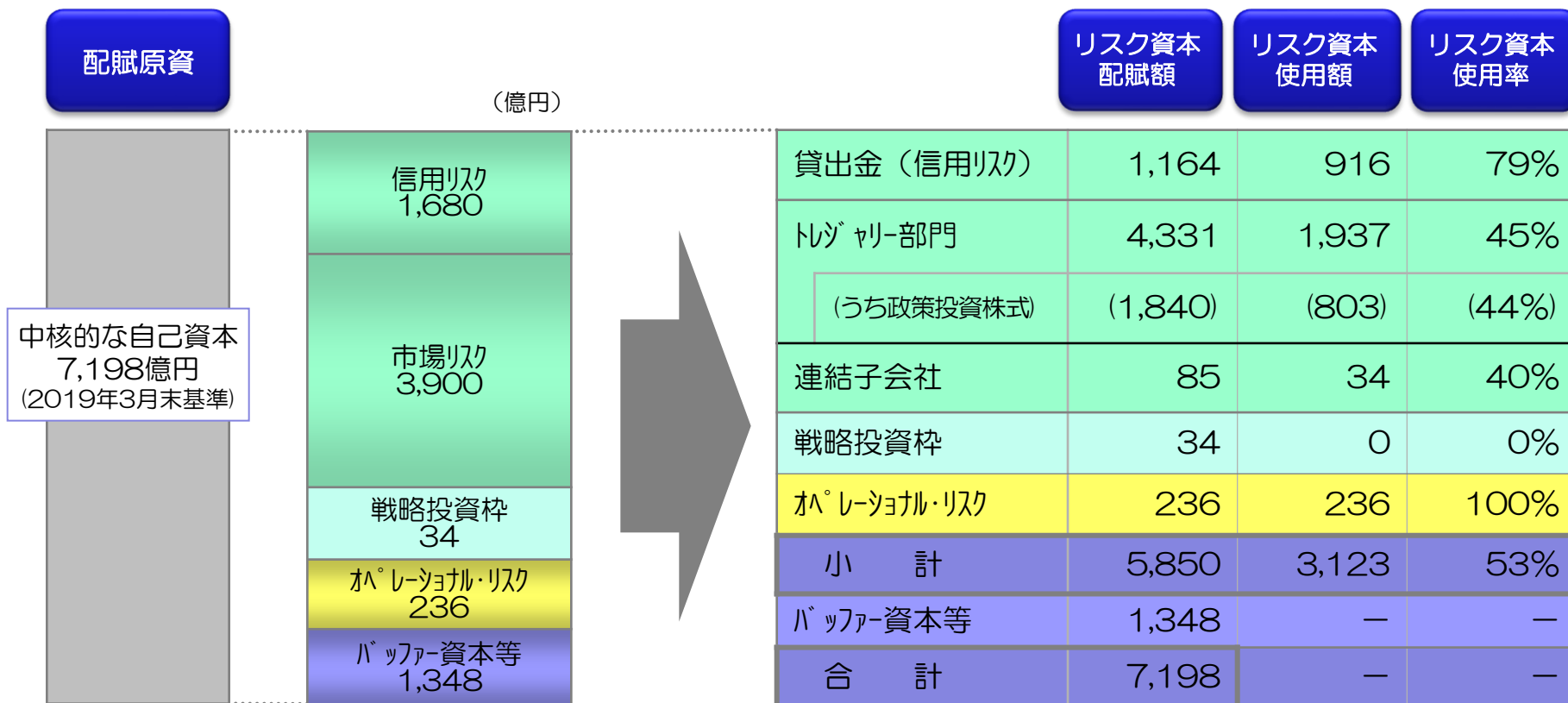
FinTech領域での金融サービスの提供

2017年10月
Japan Digital Design株式会社
と業務提携

非対面チャネル

リスク資本配賦

- 2018年度下半期（2019年3月末基準）のリスク資本配賦額は7,198億円、うち信用リスク1,680億円、市場リスク3,900億円、戦略投資枠34億円、オペレーショナル・リスク236億円を配賦
- リスク資本使用額は、貸出金（信用リスク）916億円、トレジャリー部門1,937億円等



- 中核的な自己資本＝バーゼルⅢ普通株式等Tier I（その他有価証券評価差額金除く）＜完全実施基準＞
- リスク資本使用額＝〈市場リスク〉 | VaR |
〈信用リスク〉 ① | UL | （貸出金は不良債権処理額、CVAを含む）
②バーゼルⅢ所要自己資本額（特定貸付債権、証券化取引、投資事業組合、私募REIT）
〈オペレーショナル・リスク〉 オペレーショナル・リスク相当額
- バッファー資本は、巨大地震等非常時や計量化できないリスク等への備え

グループ会社

- グループ会社（連結子会社12社）は、2018年度 経常収益580億円（前年度比△7億円）、経常利益88億円（同△10億円）を計上

（億円）

会社名	主要業務内容	経常収益	前年度比	経常利益	前年度比
静銀経営コンサルティング(株)	経営コンサルティング 業務、代金回収業務	17	+2	5	+1
静銀リース(株)	リース業務	315	+4	18	+1
静銀コンピュータサービス(株)	コンピュータ関連業務、計算受託業務	38	△0	3	+1
静銀信用保証(株)	信用保証業務	43	+2	28	△0
静銀デューシーカード(株)	クレジットカード 業務、信用保証業務	27	+2	7	+1
静岡キャピタル(株)	株式公開支援業務、中小企業再生支援業務	5	+0	2	+0
静銀ティーム証券(株)	金融商品取引業務	64	△21	15	△18
欧州静岡銀行	銀行業務、金融商品取引業務	8	+2	△0	△1
Shizuoka Liquidity Reserve Ltd.	金銭債権の取得	9	+5	9	+5
静銀総合サービス(株)	人事・総務・財務関連業務、有料職業紹介業務	9	△0	0	+0
静銀モーゲージサービス(株)	銀行担保不動産の評価・調査業務、貸出に関する集中事務業務	17	△0	0	△0
静銀ビジネスクリエイト(株)	為替送信・代金取立等の集中処理業務等	30	△3	0	+0
合 計 （12社）		580	△7	88	△10

（参考）持分法適用関連会社

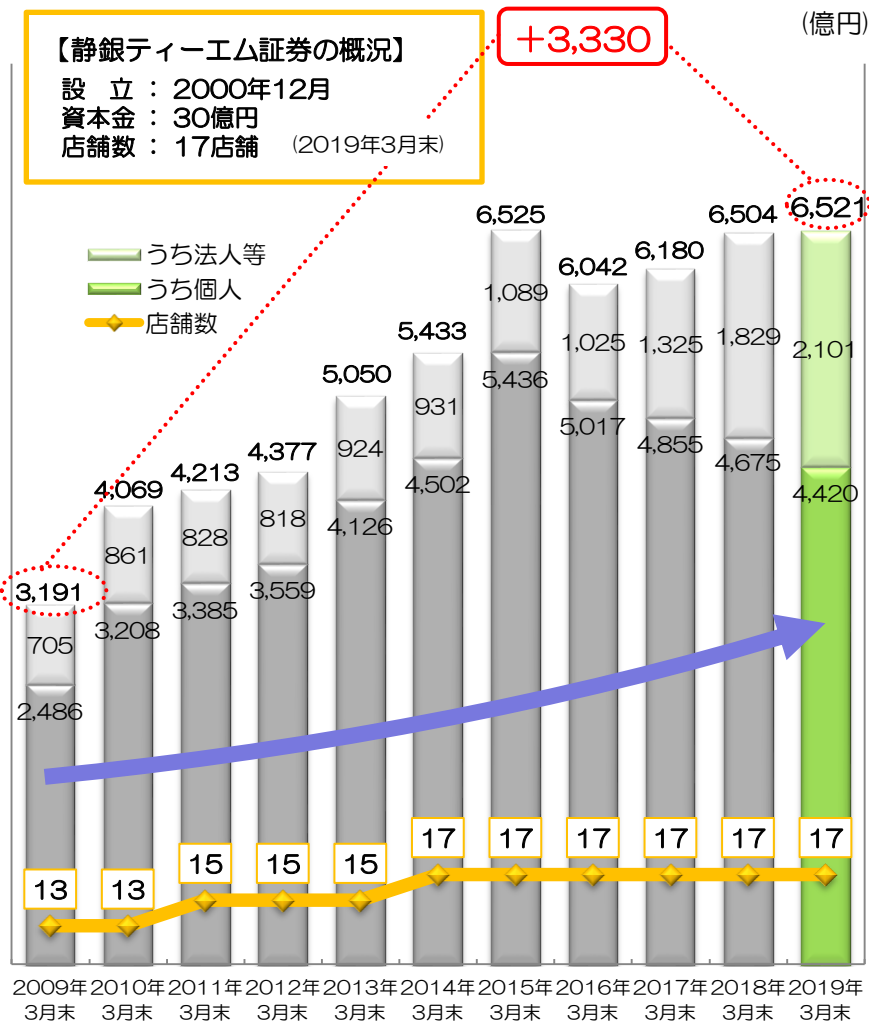
※1 収益合計、※2 税引前利益

静銀クレジット(株)	クレジット・プリペイドカード 業務、信用保証業務	25	+1	3	△0
マネックスグループ(株)	金融商品取引業等を営む会社の株式の保有	※1 535	△7	※2 18	△68

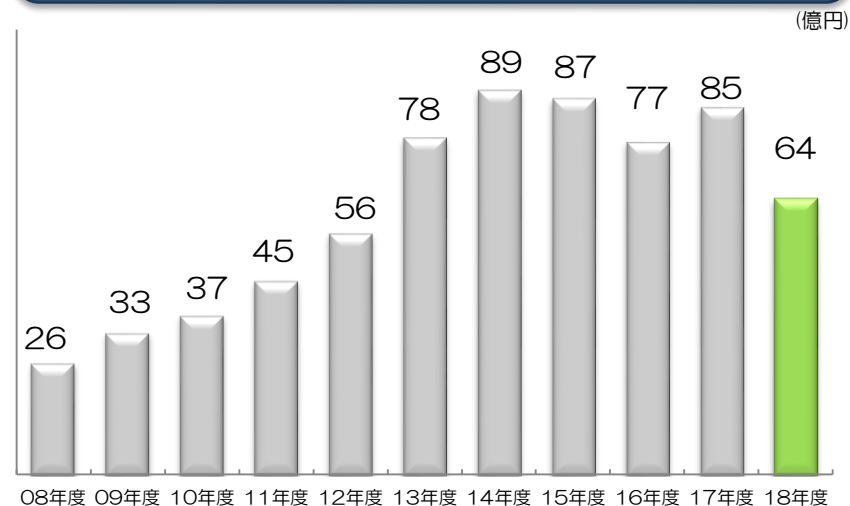
静銀ティーエム証券

- 証券子会社の静銀ティーエム証券は、預り資産規模を拡大し、グループ会社収益を牽引
- 2019年3月末預り資産残高6,521億円、リーマン・ショック後の2009年3月末から+3,330億円増加

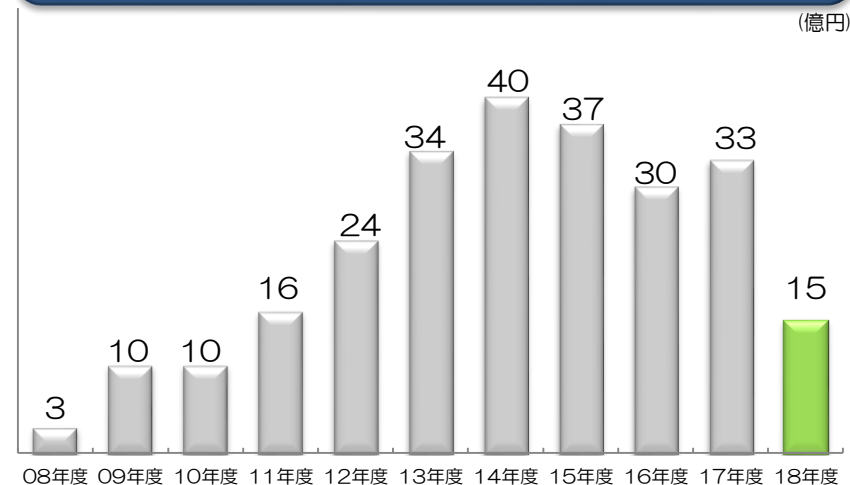
預り資産末残・店舗数の推移



経常収益の推移



経常利益の推移



政策投資株式

- 政策投資株式は、縮減していくことを基本方針とし「事業投資」「取引関係の強化」「地域貢献」の各観点から、保有意義があると認められるものに限り保有
- 毎年度継続的に売却を進め、取得原価ベースの保有残高を減少させている

政策投資株式（上場株式）取得原価の推移 ※1

（億円）

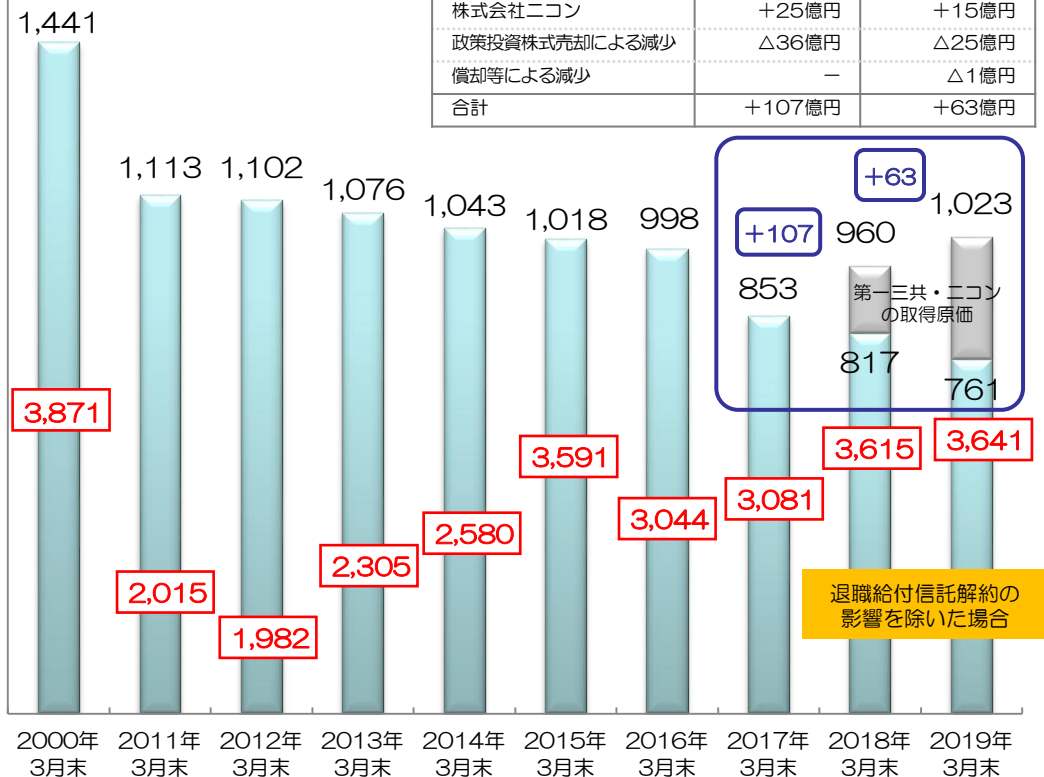
取得原価

簿価（時価）残高

【2018年3月末と2019年3月末の取得原価増加理由】

- 退職給付信託の解約に伴い、第一三共株式会社と株式会社ニコンの株式が返還

〈取得原価増加内訳〉	2018年3月末	2019年3月末
第一三共株式会社	+118億円	+74億円
株式会社ニコン	+25億円	+15億円
政策投資株式売却による減少	△36億円	△25億円
償却等による減少	—	△1億円
合計	+107億円	+63億円



※1：持分法適用関連会社株式を除く

政策保有に関する方針（CGC原則1-4）※2

政策投資株式については、縮減していくことを基本方針としたうえで、「事業投資」「取引関係の強化」「地域貢献」の各観点から、保有意義があると認められるものに限り保有しております

また、採算性、株価の状況等を踏まえ、取締役会にて決議する毎年度の事業計画の中で、保有目的の適切性、保有に伴う便益および資本に見合う収益性等を考慮し、政策投資株式に関する方針を決定しております

保有意義や経済合理性の検証は、資本コスト等を考慮した指標などを基準として実施しております

なお、政策保有株主から当行株式の売却等の意向が示された場合に、売却の妨げとなるようなことは行わず、原則として応じております

※2：2018年6月のCGC原則改訂を受け、2018年12月にコーポレートガバナンス報告書を更新

株主還元 ～自己株式取得実績（時系列）

- 1997年度以降、継続的に自己株式を取得し、累計取得株数は226百万株

	取得株式 (千株)	取得金額 (百万円)	消却株数 (千株)	消却金額 (百万円)	株主還元率 (単体) (%)	株主還元率 (連結) (%) (※)	EPS (単体) (円)	BPS (単体) (円)	DPS (単体) (円)
1997年度	7,226	9,997	7,226	9,997	90.3	—	20.4	587.6	6.0
1998年度	6,633	9,142	6,633	9,142	86.7	84.1	20.1	627.6	6.0
1999年度	8,357	9,143	8,357	9,143	51.4	52.6	34.1	651.0	6.0
2000年度	24,954	23,281	24,954	23,281	152.0	150.3	23.7	792.2	6.0
2001年度	8,234	8,267	8,234	8,267	165.4	170.5	10.3	742.7	6.0
2002年度	29,928	23,107	—	—	229.4	222.1	16.6	721.3	7.0
2003年度	10,712	8,566	30,000	23,381	50.8	50.2	37.2	831.8	7.0
2004年度	—	—	—	—	17.1	16.9	49.4	875.9	8.5
2005年度	—	—	—	—	22.5	21.4	44.2	1,019.2	10.0
2006年度	—	—	—	—	25.3	24.3	51.2	1,077.9	13.0
2007年度	10,000	12,621	10,000	10,130	61.8	62.6	49.9	997.2	13.0
2008年度	—	—	—	—	70.8	69.7	18.3	903.3	13.0
2009年度	5,000	3,996	5,000	4,638	40.6	39.8	46.0	998.2	13.0
2010年度	20,000	14,980	20,000	15,957	67.2	65.7	51.8	1,016.3	13.0
2011年度	20,000	14,575	—	—	67.6	63.0	52.4	1,097.6	13.5
2012年度	10,000	8,239	20,000	14,953	43.9	31.5	62.8	1,204.3	15.0
2013年度	20,000	22,642	—	—	75.7	69.3	67.8	1,257.6	15.5
2014年度	10,000	11,315	—	—	49.8	42.4	68.5	1,440.7	16.0
2015年度	4,767	6,999	—	—	43.8	40.2	71.4	1,436.5	20.0
2016年度	10,000	8,496	20,000	20,578	84.6	70.6	40.0	1,470.1	20.0
2017年度	10,000	9,736	—	—	51.1	44.3	72.5	1,579.0	21.0
2018年度	10,000	10,069	30,000	30,530	53.9	49.1	72.1	1,638.2	22.0
累計	225,811	215,175	190,404	180,000	—	—	—	—	—

※連結財務諸表は1998年度より作成

第13次中期経営計画の概要① ～名称・ビジョン、基本戦略

名称・ビジョン

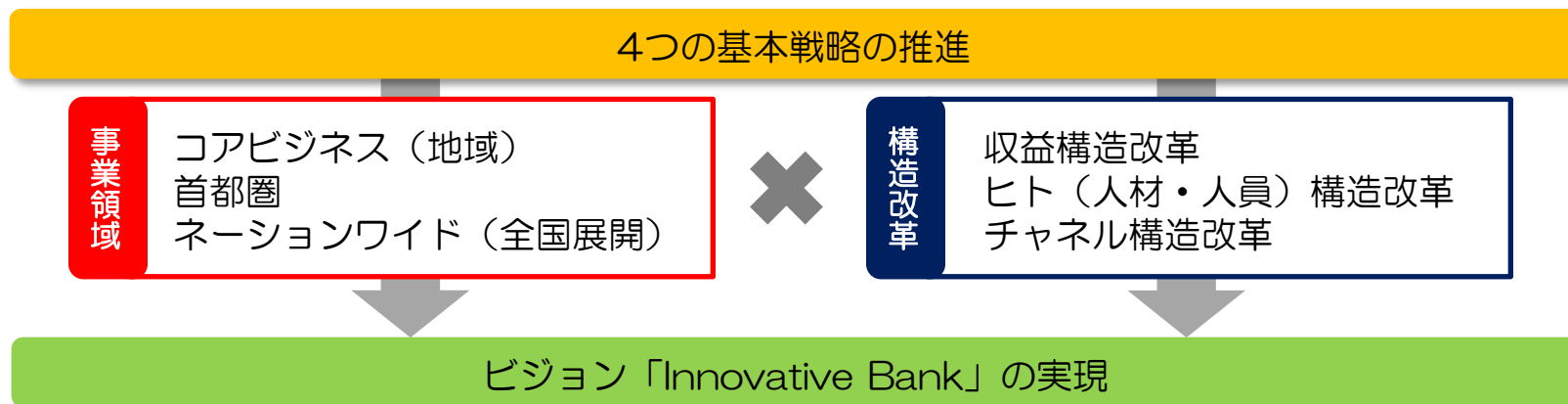
名 称 TSUNAGU ～ つなぐ

ビジョン Innovative Bank ～ 地域とともに新たな価値を創造し続ける『しずぎん』

基本戦略

1. 地域経済の成長にフォーカスしたコアビジネスの強化
2. 事業領域の開拓・収益化による地方銀行の新たなビジネスモデルの構築
3. チャネル・IT基盤を活用したセールス業務の変革
4. 地域、お客さま、従業員、株主の夢と豊かさの実現を応援する

4つの基本戦略を「コアビジネス（地域）」「首都圏」「ネーションワイド」の3つの事業領域で推進していくと同時に、「収益」「ヒト」「チャネル」の3つの「構造改革」に取り組むことで、ビジョンの実現につなげる



第13次中期経営計画の概要② ～構造改革

- 第13次中計では、**収益・ヒト・チャネルの3つの“構造改革”**に取り組み、将来の持続可能なビジネスモデルの構築につなげていく

第12次中計

新たな事業領域の開拓
戦略的投資の実施

第13次中計

3つの構造改革による
成長戦略の継続

第14次中計以降

持続可能な
ビジネスモデルの構築

収益構造改革

コアビジネスの成長

➤ 営業店部門の成長を通じた**収益構造**への転換

金融緩和環境下での成長

➤ **引続き新たな事業領域で収益獲得機会を開拓**

経費構造改革

➤ チャネルが変化する中でのローコスト
オペレーション体制構築

ヒト（人材・人員）構造改革

働き方改革

➤ 働き方の価値観の多様化へ対応し、
従業員にとって魅力ある企業を目指す

業務と運営コストのバランス

➤ 業務の収益性に見合う運営体制への改革

チャネル構造改革

非対面チャネルの拡大

➤ **顧客行動の変化、地域を超えた取引拡大**

対面チャネルのあり方、役割の変化

➤ 将来の人口動態に対応した営業体制の改革

参考資料 (ESG/SDGs編)

- SDGsへの取組み
- ESG指数構成銘柄への採用
- 環境への取組み
- ダイバーシティ、
ワークライフバランスへの取組み
- 地域貢献活動
- コーポレートガバナンス体制
- 地域密着型金融への取組み①
- 地域密着型金融への取組み②
- 地方創生

ESG/SDGsへの取組み① ～SDGsへの取組み

- 豊かで活力のある持続可能な地域社会の実現に向けて、これまで各種取組みを継続
- 資産運用や融資において、SDGsの取組みを支援する商品の取扱いを開始

SDGs（持続可能な開発目標）への取組み

- SDGsは、2015年に国連サミットで採択された17項目からなる国際社会全体の開発目標
- 地域に根ざす金融機関として、豊かで活力のある持続可能な地域社会の実現に向け、これまで各種取組みを実施
- SDGsの達成に向け、地域金融機関として引き続き社会的課題に積極的に取り組んでいく方針

※本スライドにおいて、関連する取組みには、SDGsのピクトグラムを配置



トピックス

静銀ティーエム証券において
ニッセイSDGsグローバルセレクト
ファンドの取扱いを開始

- 2018年7月より、SDGs達成に関連した事業を展開する上場企業のなかから、中長期的に株価上昇が期待される企業を厳選して投資を行う投資信託の取扱いを開始

トピックス

「しずぎんSDGs私募債」の取扱いを開始

- 2018年11月より、SDGsを積極的に取組む企業の資金調達を支援するため、利率優遇措置がある「しずぎんSDGs私募債」の取扱いを開始
- 発行体の希望により、新聞等への発行概要を掲載する際、SDGs私募債である旨を記載

～SDGs(Sustainable Development Goals＝持続可能な開発目標)とは
持続可能な世界を実現するため、2015年9月の国連サミットで採択された2030年を期限とする国際目標。経済・社会・環境の調和のとれた持続的な発展を目指し、包括的な17の目標が設けられている

ESG/SDGsへの取組み② ～ESG指数構成銘柄への採用

- 静岡銀行は、年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）がESG投資のために選定した4つのESG指数のうちの3つに採用されている
- 3つ以上の指数に採用されている地方銀行は2行のみ

■ MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数（総合型ESG指数）

企業が開示している情報とMSCI社独自の調査の両方に基づき、業種毎にESGの取組みが優れている企業を選定

■ MSCI日本株女性活躍指数（テーマ型ESG指数）

日本企業のうち、女性の参加と昇進、性別多様性の推進において、業界をリードしている企業を選定

※MSCI：機関投資家向けにグローバルな各種投資情報を提供している大手インデックス会社

■ S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数（テーマ型ESG指数）

炭素効率性が高く（温室効果ガス排出量/売上高が低く）、十分な情報開示を行っている企業を選定

今後も静岡銀行グループは、ステークホルダーからの信頼に応え、
豊かな社会の実現に向けて社会的責任を果たしていく

【参考】

〔GPIFにより選定されている各指数の銘柄数〕（銘柄数は①②2018年12月、③2019年3月、④2018年8月時点）

- | | |
|----------------------------|---|
| ① MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数 | ： 構成銘柄・・・268銘柄、うち地方銀行5銘柄（うち1銘柄が静岡銀行） |
| ② MSCI日本株女性活躍指数 | ： 構成銘柄・・・215銘柄、うち地方銀行5銘柄（うち1銘柄が静岡銀行） |
| ③ FTSE Blossom Japan Index | ： 構成銘柄・・・153銘柄、うち地方銀行0銘柄 |
| ④ S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数 | ： 構成銘柄・・・1,694銘柄、うち地方銀行64銘柄（うち1銘柄が静岡銀行） |

ESG/SDGsへの取組み③ ～環境への取組み

- 企業市民として、豊かな自然環境を次の世代へ引き継ぐための取組みを行っている

環境問題への 取組指針

- 金融業務を通じた環境への対応
- 従業員への地域・家庭での環境への対応強化
- 静岡銀行グループの環境負荷の軽減

米ドル建社債の起債に合わせた環境保全寄付



- 2018年12月のリテール投資家向け米ドル建社債の起債に合わせ、環境保全への取組みとして、静岡県を代表する世界遺産である富士山の保全に寄与すべく、「富士山基金」(*)へ10百万円を寄付

※ NPO法人富士山世界遺産国民会議が運営する基金



公益信託しずぎんふるさと環境保全基金



- 静岡県内で環境保全に取り組んでいる個人や団体に、「公益信託しずぎんふるさと環境保全基金」を通じて、助成金を支給
- 2018年度は15先に対し、合計3百万円の助成を実施
- 1993年の基金設立以来、助成先は延べ586先、7,520万円となった

エコアイデアコンテスト



- 静岡県内の小学生から環境問題の改善に向けたアイデアを募る「しずぎんエコアイデア・コンテスト」を毎年実施
- 2018年度（第7回）のコンテストでは、独創性に富んだ応募総数830作品の中から、最優秀賞1名、優秀賞11名、学校賞5校を表彰

2018年度最優秀賞「ポカポカ太陽光ブックカバー」

太陽光を利用して冬でも手を冷やさことなく読書できるブックカバー

ECO口座



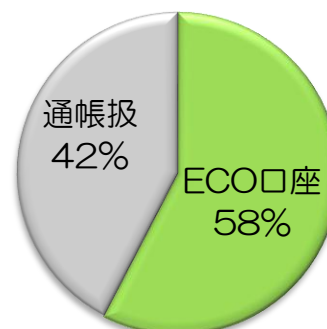
- 金融業務を通じた環境保全への取組みを強化するため、紙の通帳を発行しない「Web総合口座」とインターネット支店口座「WebWallet」の2商品を「ECO口座」として提供し、紙の使用量削減に取り組んでいる

通帳を発行しないことで削減した費用の一部を環境保全に取り組む団体へ寄付

- ✓ 新しく口座を開設するお客さまには原則として「ECO口座」の開設を推奨し、すでに口座を保有しているお客さまにも切り替えをお勧めしている
- ✓ 店頭でのECO口座開設1件あたり50円を「富士山基金」へ寄付

2018年度の開設分として1,904,350円を寄付

【口座開設に占めるECO口座の割合】



2018年度の
口座作成のうち
半数以上がECO口座

ESG/SDGsへの取組み④ ～ダイバーシティ、ワークライフバランスへの取組み

- ダイバーシティの観点から、女性活躍や障がい者雇用を推進し、従業員が個性と能力を発揮できるよう支援
- 働きやすい環境づくりや従業員の健康づくりの支援にも積極的に取り組んでいる

働き方改革への取組み



- 働き方改革に組織横断的に対応するプロジェクトチーム設置（2017年10月）
- 長時間労働の是正に向け、営業店表彰制度による取組み推奨（2017年10月～）
- フレックスタイム制、時間単位休暇制度（2018年7月）や在宅勤務制度の導入（2018年10月）等により従業員のワークライフバランスを支援

異業種企業との女性交流会を開催



- 地域企業との交流を通じて女性のキャリアアップを支援するため、2015年より地域企業と共同で女性交流会を開催
- 2019年2月、産官学で連携して交流会を開催し、行政職員やShizuginship会員企業の女性従業員、大学生を含む92名が参加



これまでの女性活躍に関する取組みが優良な企業として、静岡銀行は女性活躍推進法に基づく認定「えるぼし」および次世代育成支援対策推進法に基づく特例認定「プラチナくるみん」（いずれも厚生労働大臣の認定）を取得している

えるぼし



プラチナ
くるみん



「しずぎんハートフル株式会社」を設立



- 障がい者の自立や社会への参画を積極的に支援し、障がい者の一層の雇用促進を図るために設立（2019年10月予定）
- 事業内容拡充に応じて「特例子会社」の認定に向け申請予定

■ 特例子会社

- 障がい者の雇用に特別の配慮をした子会社のことで、厚生労働大臣から認定を受けた会社
- 特例子会社が雇用する障がい者は、親会社等の障がい者雇用率の算定に含めることができる

「健康経営優良法人2018～ホワイト500～」に認定



- 従業員の健康保持・増進に向けた働きやすい環境づくりや従業員による健康づくりの支援が評価され、2018年2月に、「健康経営優良法人2018（大規模法人部門）～ホワイト500～」に認定された



2018

健康経営優良法人

Health and productivity
ホワイト500

■ 健康経営優良法人認定制度

経済産業省および日本健康会議が実施している制度で、地域の健康課題や日本健康会議が進める健康増進の取組みをもとに、優良な健康経営を実践していると認められた法人を顕彰

ESG/SDGsへの取り組み⑤ ～地域貢献活動

- 企業理念「地域とともに夢と豊かさを広げます。」の実践活動として、地域の文化やスポーツの振興、金融経済教育などの地域貢献活動に取り組んでいる
- 南海トラフ大地震の発生が想定されるなか、地域の防災・減災へも積極的に対応

地域の文化振興

- 地域の皆さま向けに、国内外の一流アーティストによるコンサートや日本の伝統話芸である落語会を定期的に関催



スポーツ振興

- 少年少女サッカー大会や学童軟式野球大会に協賛し、子供のスポーツ振興を支援
- 女性アスリートの育成・支援を行う「一般社団法人アザレア・スポーツクラブ」(※)のスポンサーとして、ヤマハ発動機株式会社等とともに活動を支援。同クラブは、今後「女子7人制ラグビーチーム」を創設予定
※ラグビーヤマハ発動機の元監督、清宮克幸氏が中心となり設立されたスポーツクラブ



金融経済教育



- 銀行見学会や講義を通じて、銀行が経済・社会で果たす役割を学べる金融経済教育を積極的に取り組み
- 高校生が経済や金融に関する知識を競う「エコノミクス甲子園」静岡大会を開催



業務継続体制の整備



- 業務継続計画（BCP）として「非常事態対策要綱」を制定
- 免震設備導入や自家発電装置の設置、システムのバックアップ体制整備により業務を迅速に再開できる体制を確保
- 本部に「非常事態対策室」を設置し、非常事態発生時に地域の皆さまをサポートできる体制を整備



【テレビ会議システム(非常事態対策室内)】

津波対策への取り組み



- 津波避難対象店舗に、お客さま・従業員用の救命胴衣を配備
- 避難場所の高さが不足する支店には、浮揚式津波シェルターを配備
- 沿岸地域等の店舗を建て替える場合、津波対策を実施
 - 津波で倒壊しない構造、想定津波高より高い屋上の設計
 - 店舗外から屋上へつながる外部階段の設置



【救命胴衣の配備】

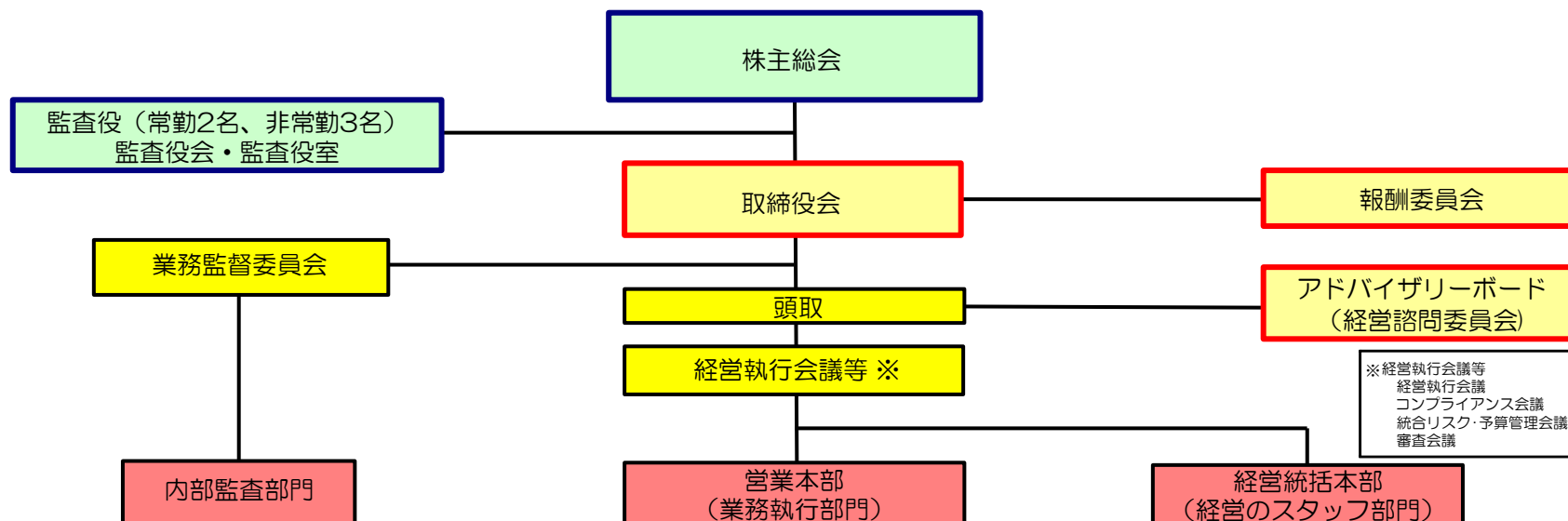


【屋上につながる外階段】

ESG/SDGsへの取組み⑥ ～コーポレートガバナンス体制

- 企業の社会的責任を果たすための礎として、経営管理体制の強化に取組み、静岡銀行グループの企業価値の向上を目指している

コーポレートガバナンス体制図



社外取締役・社外監査役

社外取締役 2名／全取締役10名

藤沢 久美 氏	株式会社フィパ ソク 代表取締役
伊藤 元重 氏	東京大学名誉教授・学習院大学国際社会科学部教授

社外監査役 3名／全監査役5名

石橋 三洋 氏	元 日本生命保険相互会社 代表取締役副社長
上月 和夫 氏	元 東京海上日動火災保険株式会社 代表取締役副社長
山下 善弘 氏	山下善弘法律事務所 所長 (日米両国弁護士資格を有する)

- 社外が全体の3分の1を占める
- 社外の視点を静岡銀行グループの経営の意思決定・監督・監査に活かす
⇒企業価値の向上

※いずれも独立役員として東京証券取引所へ届出

(2019年4月時点)

ESG/SDGsへの取組み⑦ ～地域密着型金融への取組み①

- 創業・新事業進出支援やビジネスマッチング、次世代経営者塾「Shizuginship」などを通じ、様々な観点から取引先をサポート

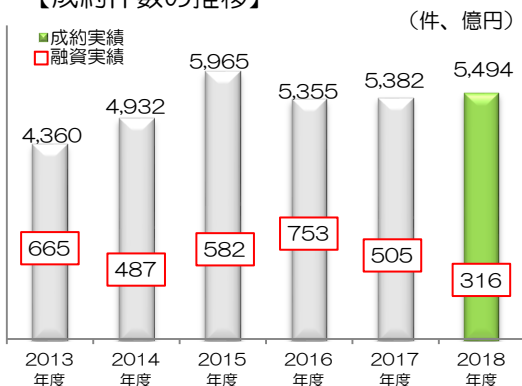
創業・新事業進出支援への取組み

「しずぎん起業家大賞」

- 計7回実施：応募1,039先から52先を表彰
- 2018年度第7回：応募147先、うち8先を表彰（2019年3月発表）
- 過去の受賞先への金融支援実績
新規融資：140件/3,734百万円 投資：10件/229百万円

ビジネスマッチング

- 販路拡大などを通じた取引先企業の業容拡大支援【成約件数の推移】



- 2006年2月から食の商談会「しずぎん@gricom」を定期的開催
- 地方銀行フードセレクト、スーパーマーケットトレードショーに合同出店
- 株式会社I-ITと連携し、静岡県産食料品の全国向け通信販売を支援

補助金申請支援への取組み

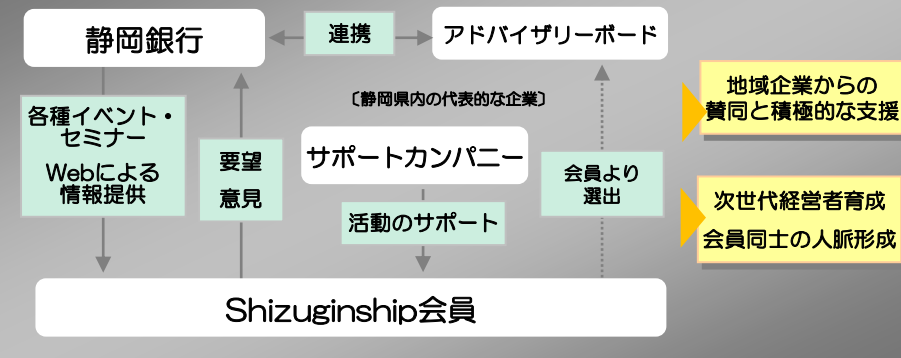
「ものづくり補助金」

- 民間金融機関トップクラスの採択件数
- 2015年度採択件数 226件
- 2016年度採択件数 176件
- 2017年度採択件数 142件

次世代経営者塾「Shizuginship」

- 次世代を担う若手経営者の経営資質向上を支援し、当該企業ならびに静岡県経済の発展に貢献することを目的とした会員制サービス
- 2007年4月に発足し、会員に研鑽と交流の「場」を提供
- 静岡県を代表する企業がサポートカンパニーとして参画、運営面では、講師派遣や視察受入等、地域一体となった後継者育成に取り組んでいる

【Shizuginshipの運営体制】



【会員数】2019年3月末／774社、1,133名

【2018年度の活動実績】（会員参加人数のべ1,981人）

内容	開催実績
全体フォーラム（日本交通㈱ 代表取締役会長 川鍋氏）	1回
地域フォーラム（講演と交流会を主とし、各地域で開催）	3回
セミナー（著名な経営者や専門家による講演会）	9回
ゼミナール（テーマ別に連続開催する講座）	全60回
・エグゼクティブプログラム	12回
・ミドルマネジメントプログラム	13回
・ベーシックプログラム	35回
体験視察	1回

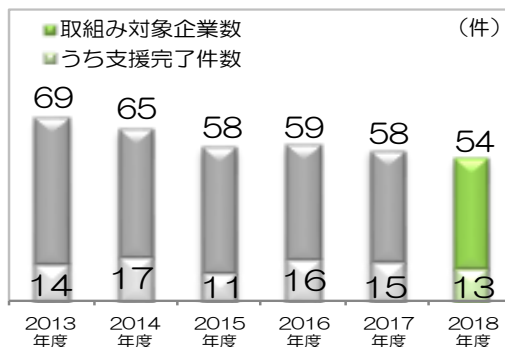
ESG/SDGsへの取組み⑧ ～地域密着型金融への取組み②

- 業績不振に悩む取引先の経営改善・事業再生支援や、社会的な課題である事業承継問題解決に向けた支援などを通じ、地域の産業基盤と雇用の維持に積極的に取り組んでいる

経営改善・事業再生支援

- 事業再生計画の作成や外部機関との連携、事業再生ファンドなどの活用により再生を支援

【取組実績の推移】

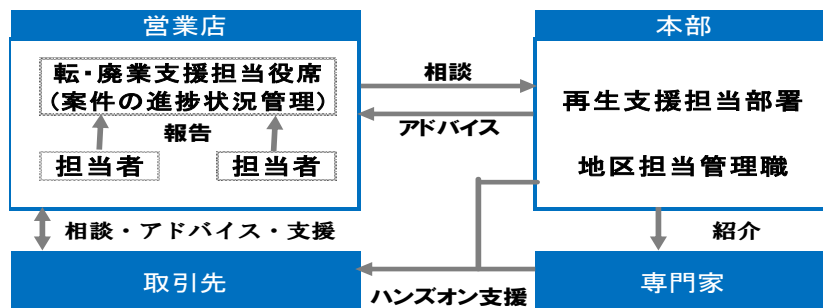


- 2005年度以降の取組みで約220社の「事業再生」を完了

- 地域の雇用約21千人を確保し、地域経済の活力を維持

業態転換・廃業支援

転・廃業支援は地域経済の安定化に資する重要な取組み



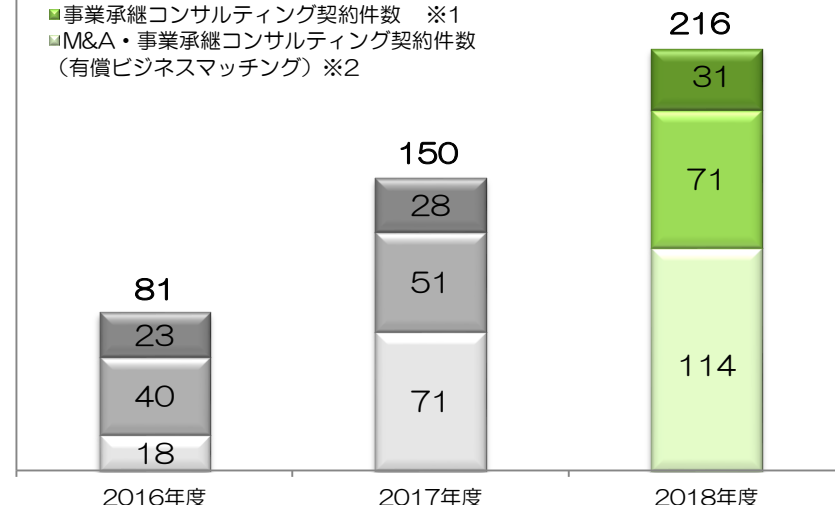
[2018年度までの累計実績]

取組案件数105件
完了件数51件（うち転業支援完了10件、廃業支援完了41件）

事業承継支援

- ソリューション営業部やグループ会社の静銀経営コンサルティングが中心となり、株式移転からM&Aまで、幅広く事業承継を支援

- M&A成約件数 ※1
- 事業承継コンサルティング契約件数 ※1
- M&A・事業承継コンサルティング契約件数（有償ビジネスマッチング）※2



※1 静銀経営コンサルティングの契約件数

※2 外部提携先へ紹介する有償ビジネスマッチング件数

2018年度

関連融資実績：252件/328億円
（前年度比 △108件/△28億円）

※融資実績の件数・金額は長期資金のみ計上

「相続・事業承継サポートガイド」

法人と個人の両方の観点から事業承継と相続についてわかりやすく説明（2017年10月作成）



ESG/SDGsへの取組み⑨ ～地方創生

- 産官学金労言士のコーディネーターとしての機能を発揮し、地域の発展に資する事業の具現化に寄与することで、新たな産業振興へと発展させていく

第4回「地方創生全体会議」を開催



- 2018年7月、静岡県内各市町の首長、すべての地方公共団体の関係者、商工会議所ほか関連団体、当行役職員など約500名が、静岡銀行の全店テレビ会議システムを通じて参加

〔講演〕

- いすみ鉄道株式会社
前代表取締役社長 鳥塚 亮 氏
「ローカル線で地域を活性化する方法」
- 藤枝市長 北村 正平 氏
「藤枝市の地方創生への取組」
- 内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局企画官 白水 照之 氏
「まち・ひと・しごと創生基本方針2018」



「しずおかキッズアカデミー」を開催



- 地域の子どもたちが、ふるさとの魅力を楽しみながら郷土愛を育み、将来的にふるさとに定住し、地域を担う人材へ成長することを目的に開催
- 2018年度下半期は、株式会社木村铸造所、有限会社春華堂、松坂屋静岡店、静岡放送株式会社などの地域企業と連携し3回開催し、61組171名の親子が参加



県境を越えた観光活性化の取組み



- 2018年10月、「神奈川・山梨・静岡県境地方創生連絡会」を設立し、地銀3行、3県および各商工会議所の計9団体により、富士・箱根・伊豆地域の県境を越えた観光活性化の枠組みを創設
- 県境のない観光地図の作成や、インバウンド向け観光情報サイトの地公体への導入支援、サイクルツーリズムなどの取組みを実施

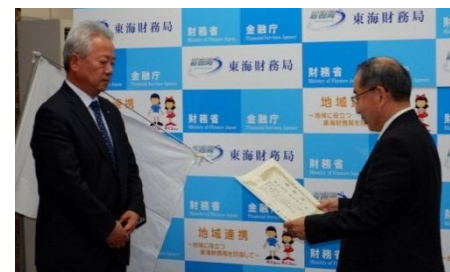


「特徴的な取組事例」3年連続受賞



- 2019年3月、内閣官房まち・ひと・しごと創生本部より「平成30年度地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』」を、地方銀行では初めて3年連続受賞
- 静岡県が進める理系人材・IT人材の育成に寄与することを目的に、静岡県内小中学校に対して、AIを活用したタブレット型教材「Qubena(※)」の導入啓発・支援に取り組んだことが評価された

※ Qubena（キュービナ）は、教材学習コンテンツの製作・配信を行うITベンチャー(株)COMPASSが提供する「人工知能型タブレット教材」。経済産業省の「未来の教室」実証事業に採択され、2018年7月より東京の公立中学校にて導入開始されている



本資料には、将来の業績に関わる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

将来の業績は、経営環境の変化などにより、目標対比異なる可能性があることにご留意ください。

〔本件に関するご照会先〕

株式会社 静岡銀行 経営企画部 広報・IR室(古藤)

TEL: 054-261-3131(代表) 054-345-9161(直通)

FAX: 054-344-0131

E - mail: kikaku@jp.shizugin.com URL: <https://www.shizuokabank.co.jp/>