

2019年度第2四半期決算の概要

2019年11月

株式会社静岡銀行



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

2019年度第2四半期決算の概要

2019年度第2四半期決算の概要 ～単体損益	1
2019年度第2四半期決算の概要 ～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
法人向けコンサルティングビジネス	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	15
ストラクチャードファイナンス①	16
ストラクチャードファイナンス②	17
消費者ローン①	18
消費者ローン② ～住宅ローン	19
消費者ローン③ ～アパートローン	20
消費者ローン④ ～資産形成ローン	21
営業体制のイノベーション	22
店舗チャネルの将来像	23
非対面チャネルの取引拡大	24
次世代システム	25
2019年度業績予想	26
株主還元① ～利益配分の状況	27
株主還元② ～自己株式取得、EPS・BPS	28

参考資料

静岡県経済の位置付けと現状	29
静岡県の経済規模	30
貸出金の推移	31
預金の推移	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
業務プロセス改革への取組み	36
海外ネットワーク	37
リスク資本配賦	38
グループ会社①	39
グループ会社②	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、ESG指標構成銘柄への採用	45
ESG/SDGsへの取組み② ～環境への取組み	46
ESG/SDGsへの取組み③ ～ダイバーシティ、ワークライフバランスへの取組み	47
ESG/SDGsへの取組み④ ～地域貢献活動	48
ESG/SDGsへの取組み⑤ ～コーポレートガバナンス体制	49
ESG/SDGsへの取組み⑥ ～地域密着型金融への取組み	50
ESG/SDGsへの取組み⑦ ～地方創生	51



「静岡銀行グループの現況 統合報告書2019」を発刊

2019年7月、従来のディスクロージャー誌の内容を拡充・整理した「統合報告書」を当行ホームページにて公開しました

当行グループの価値創造のシナリオ、経営方針や業績・業務内容、ESGへの取り組み等を掲載しています

(URL : <https://www.shizuokabank.co.jp/ir/irrelatedinformation/disclosure/index.html>)

2019年度第2四半期決算の概要

2019年度第2四半期決算の概要 ～単体損益

〔単体〕 (億円、%)	2019年度 第2四半期	前年同期比	
		増減額	増減率
経常収益	993	△37	△3.5
業務粗利益	698	△29	△3.9
資金利益 (うち貸出金利息)	546 (533)	△85 (+9)	△13.4 (+1.7)
役務取引等利益	83	+1	+0.7
特定取引利益	3	△0	△12.9
その他業務利益 (うち国債等債券関係損益)	66 (37)	+55 (+46)	+535.2 (+496.9)
経 費 (△)	405	△9	△2.0
一般貸倒引当金繰入額 (△)	3	+14	+128.0
業務純益	290	△35	△10.6
コア業務純益 (除く投資信託解約損益)	248	△28	△10.0
臨時損益	4	△30	△89.0
うち不良債権処理額 (△)	59	+36	+154.8
うち株式等関係損益	45	△1	△2.7
経常利益 <業績予想：300>	294	△65	△18.1
特別損益	3	△30	△89.8
税引前当期純利益	297	△95	△24.2
法人税等合計 (△)	81	△27	△25.3
中間純利益 <業績予想：210>	216	△68	△23.8

与信関係費用 (△)	62	+50	+410.6
------------	----	-----	--------

(注) 業績予想は2019年5月10日発表の予想

単体決算の概要

経常収益 前年同期比△37億円減収(2期振り)

- 経常収益は、貸出金利息(+9億円)や、その他業務収益が増加(+28億円)した一方、有価証券利息配当金の減少(△79億円)により、993億円(△37億円)

業務粗利益 前年同期比△29億円減益(2期振り)

- 業務粗利益は、国債等債券関係損益が増加(+46億円)した一方、資金利益の減少(△85億円)により、698億円(△29億円)

業務純益 前年同期比△35億円減益(2期振り)

- 業務純益は、経費が減少(△9億円)した一方、一般貸倒引当金繰入額の増加(+14億円)により、290億円(△35億円)

経常利益 前年同期比△65億円減益(2期振り)

- 経常利益は、業務純益の減少に加え、不良債権処理額の増加(+36億円)を主因とする臨時損益の減少(△30億円)により、294億円(△65億円)

中間純利益 前年同期比△68億円減益(3期振り)

- 中間純利益は、前年に計上した退職給付信託返還益(35億円)の剥落により特別損益が減少(△30億円)した一方、法人税等合計の減少(△27億円)により、216億円(△68億円)

2019年度第2四半期決算の概要 ～連結損益

- 経常収益は前年同期比△32億円の1,206億円、経常利益は同△61億円の327億円
- 連結子会社の経常利益は44億円（前年同期比△0億円）

〔連結〕 (億円)	2019年度 第2四半期	前年同期比	内容
連結経常収益	1,206	△32	2期振り減収 有価証券利息配当金の減少
連結経常利益 ＜業績予想：345＞	327	△61	3期振り減益 資金調達費用および貸倒引当金繰入額の増加
親会社株主に帰属する中間純利益 ＜業績予想：240＞	235	△64	3期振り減益 退職給付信託返還益の減少

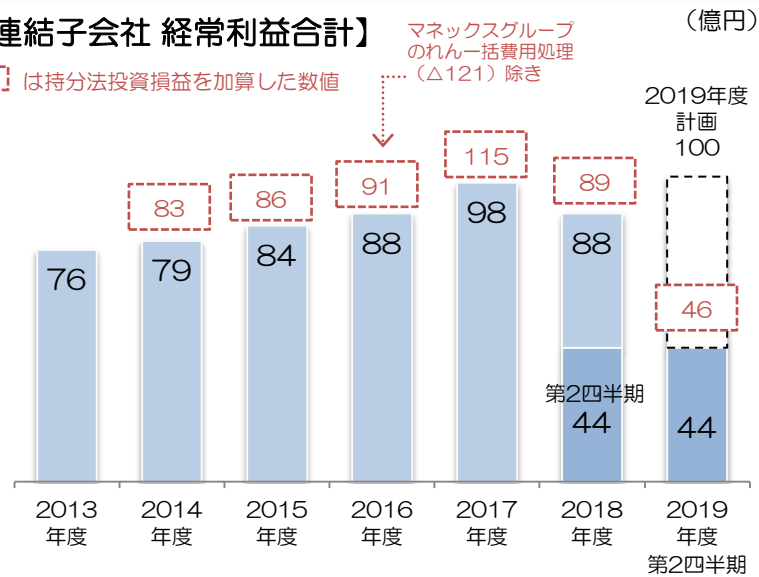
（注）業績予想は2019年5月10日発表の予想

グループ会社損益

【連結子会社 経常利益合計】

は持分法投資損益を加算した数値

マネックスグループ
のれん一括費用処理
（△121）除き



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
※2019年10月にしずぎんハートフルを設立し、2019年11月現在では13社	
持分法適用会社（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	

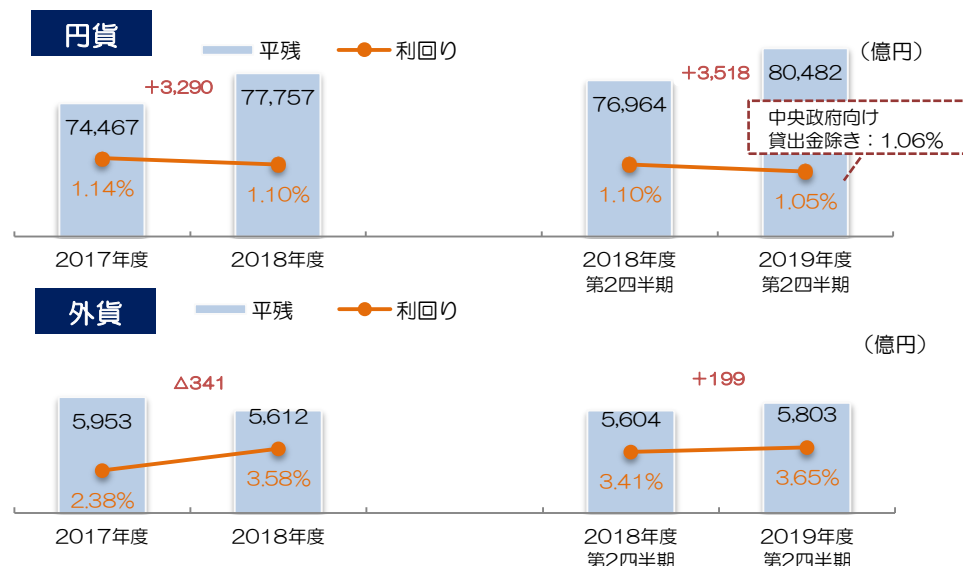
単体決算の特徴 ～業務粗利益

- 営業店部門は、預金等利息の増加を、貸出金利息と役務取引等利益の増加でカバーできず、前年同期比△2億円の減益
うち円貨貸出金利息は前年同期比△1億円減少。本業利益は新たな事業領域の収益拡大が寄与し増加傾向
- 市場運用部門は、有価証券利息配当金の減少と外貨調達コストの増加を、その他業務利益の増加でカバーできず、同△28億円

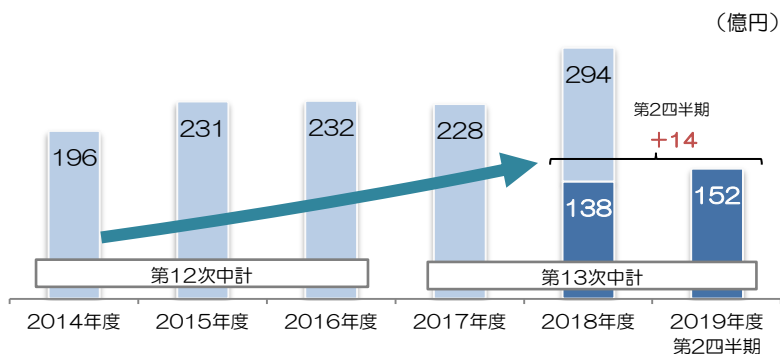
業務粗利益の内訳

業務粗利益を事業別に分解 (億円)	2018年度 第2四半期	2019年度 第2四半期	前年同期比
①営業店部門（預貸金等）	543	541	△2
貸出金利息	524	533	+9
うち円貨貸出金利息	428	427	△1
うち外貨貸出金利息	96	106	+10
役務取引等利益	82	83	+1
預金等利息（△）	63	75	+12
②市場運用部門	185	157	△28
有価証券利息配当金	216	137	△79
預け金利息等	27	30	+3
コールマネー利息等（△）	72	79	+7
特定取引利益	3	3	△0
その他業務利益	11	66	+55
うち国債等債券関係損益	△9	37	+46
うち外為売買益	12	28	+16
うち金融派生商品利益	8	1	△7
（参考）株式等関係損益	46	45	△1

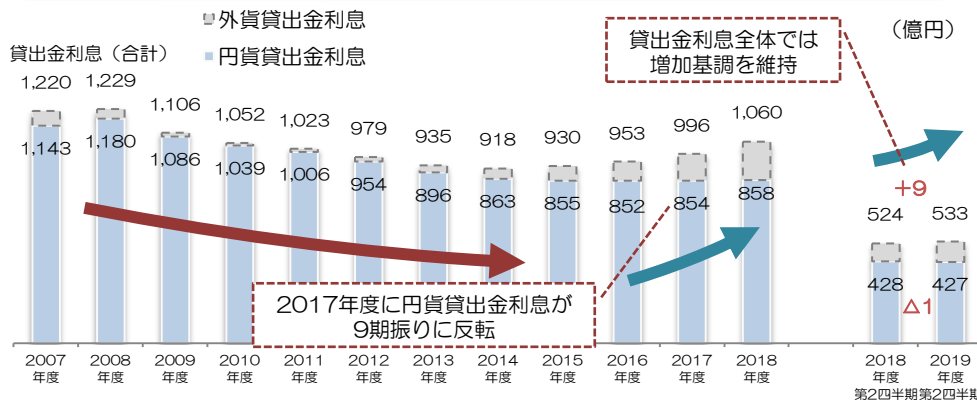
貸出金残高（平残）・利回り推移



顧客向けサービス業務利益*の推移



貸出金利息の推移

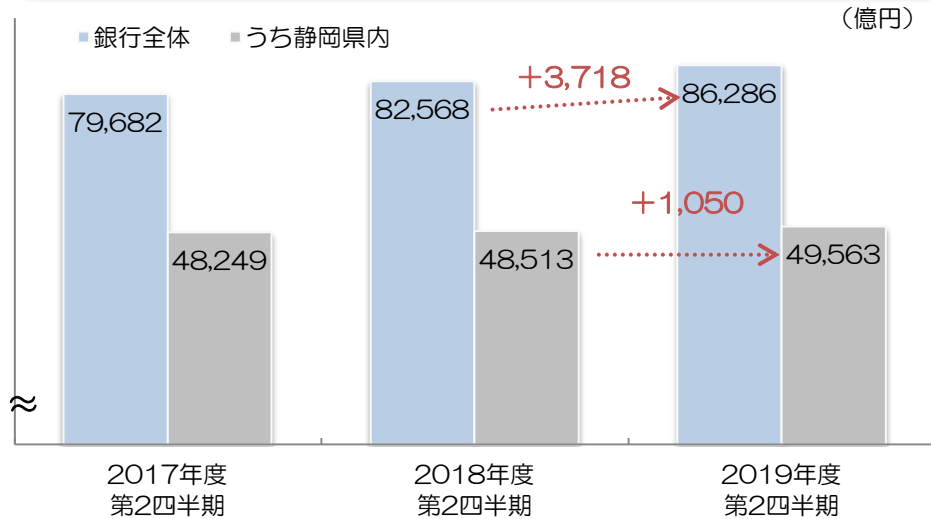


※顧客向けサービス業務利益＝貸出金平残×預貸金利回り差＋役務取引等利益－営業経費

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、前年同期比+3,718億円、年率+4.5%

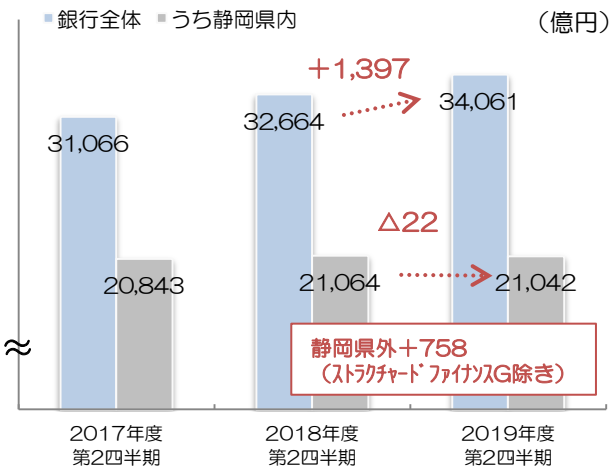
貸出金残高（平残）の推移



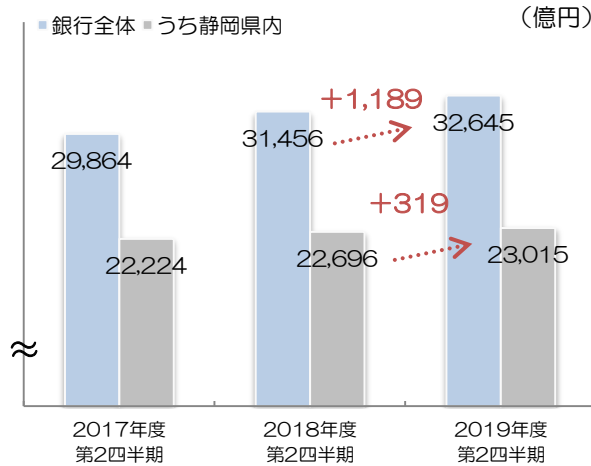
	平残	前年同期比増加額	年率
総貸出金	8兆6,286億円	+3,718億円	+4.5%
中小企業向け貸出金	3兆4,061億円	+1,397億円	+4.2%
個人向け貸出金	3兆2,645億円	+1,189億円	+3.7%
大・中堅企業向け貸出金	1兆5,288億円	+597億円	+4.0%
外貨建貸出金	5,803億円	+199億円	+3.5%

残高要因 +366億円
為替要因 △167億円

うち中小企業向け貸出金残高(平残)の推移

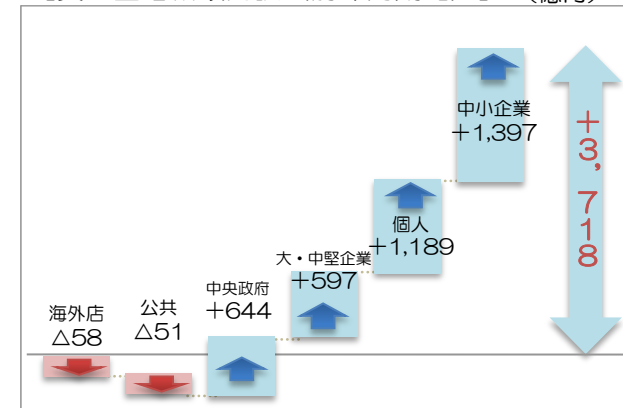


うち個人向け貸出金残高(平残)の推移



貸出金残高(平残)増減額の内訳

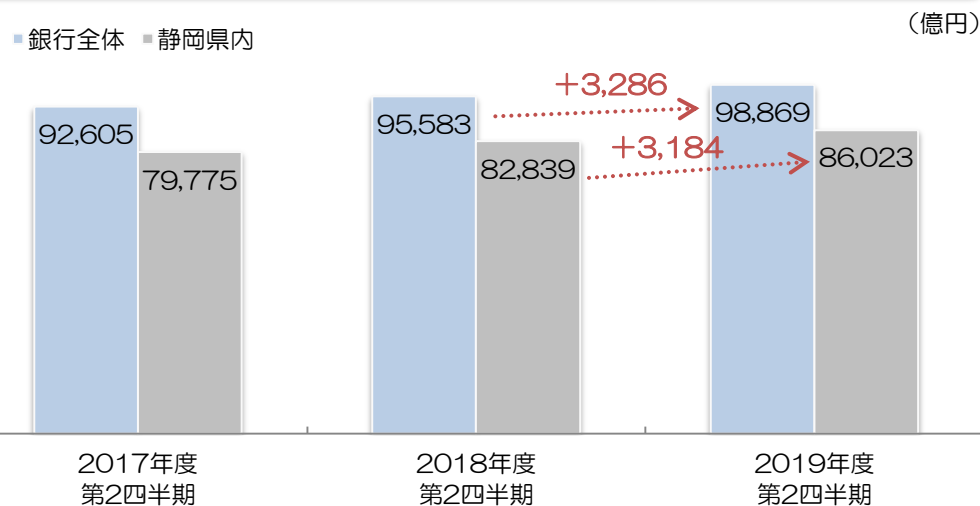
【貸出金増減額内訳（前年同期比）】 (億円)



預金

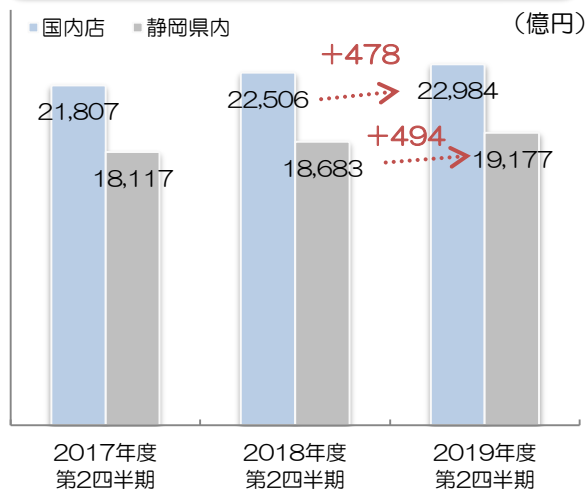
- 預金残高（平残）は、個人預金を中心に増加し、前年同期比+3,286億円、年率+3.4%

預金残高（平残）の推移

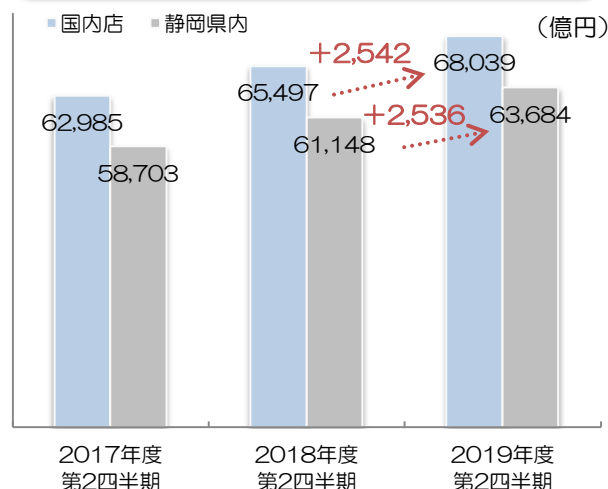


	平残	前年同期比 増減額	年率
総預金	9兆8,869億円	+3,286億円	+3.4%
静岡県内 預金	8兆6,023億円	+3,184億円	+3.8%
法人預金	2兆2,984億円	+478億円	+2.1%
個人預金	6兆8,039億円	+2,542億円	+3.8%
うち イッパネット支店	5,507億円	+473億円	+9.4%
NCD	1,861億円	+888億円	+91.3%

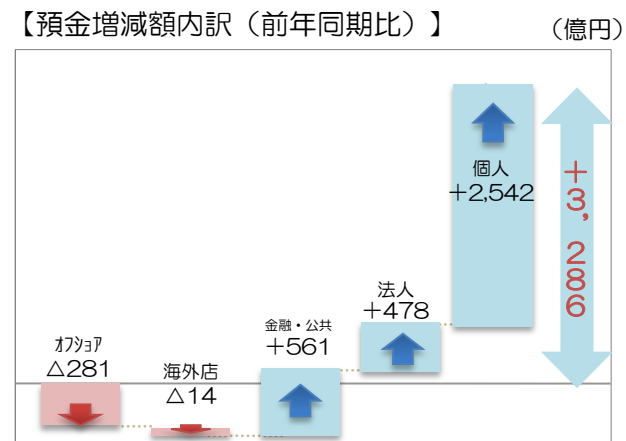
法人預金残高（平残）の推移



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

- 外債残高増加を主因に、2019年9月末の有価証券残高は前年度末比+1,416億円増加

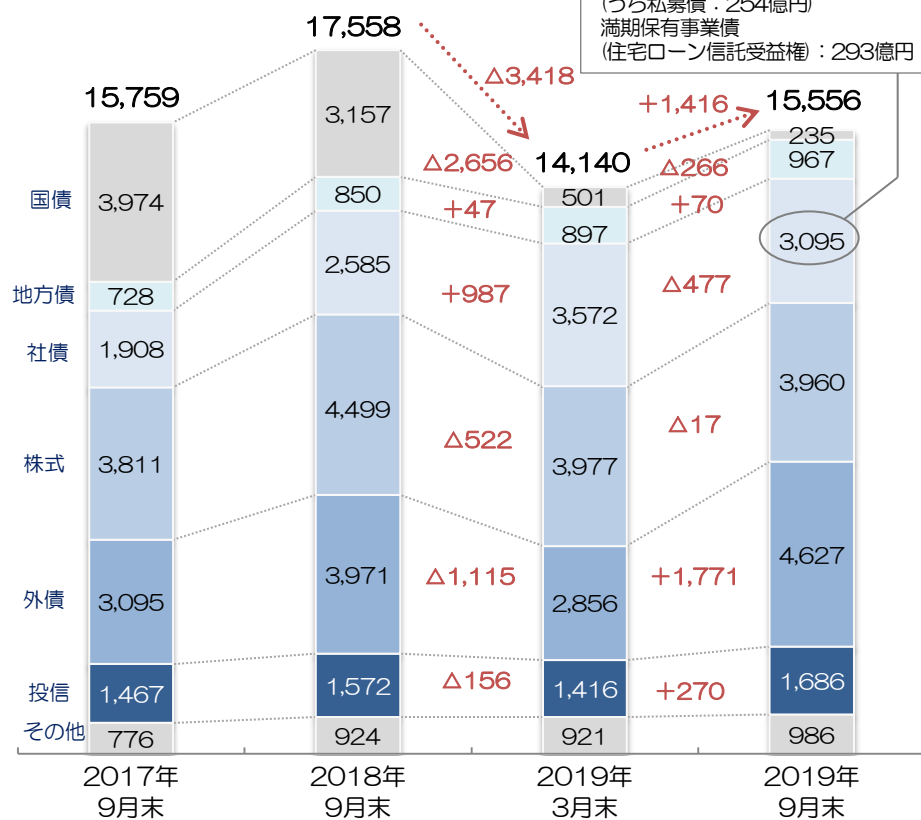
有価証券の状況

〔平均残存期間〕

(億円)

	2017年9月末	2018年9月末	2019年3月末	2019年9月末
円債	4.93年	5.72年	5.02年	5.46年
外債	5.30年	5.25年	3.96年	3.22年

【社債内訳】
 政府保証債：596億円
 財投機関債：1,718億円
 事業債：487億円
 (うち私営債：254億円)
 満期保有事業債
 (住宅ローン信託受益権)：293億円



有価証券関係損益

	2018年度 第2四半期	2019年度 第2四半期	前年同期比
有価証券利息配当金	216	137	△79
うち投資信託収益 (うち解約損益)	62 (47)	19 (7)	△43 (△40)
国債等債券関係損益	△9	37	+46
うち売却益	18	37	+19
// 売却損・償還損(△)	27	0	△27
ヘッジ取引損益	8	△1	△9
株式等関係損益	46	45	△1
うち売却益	46	45	△1

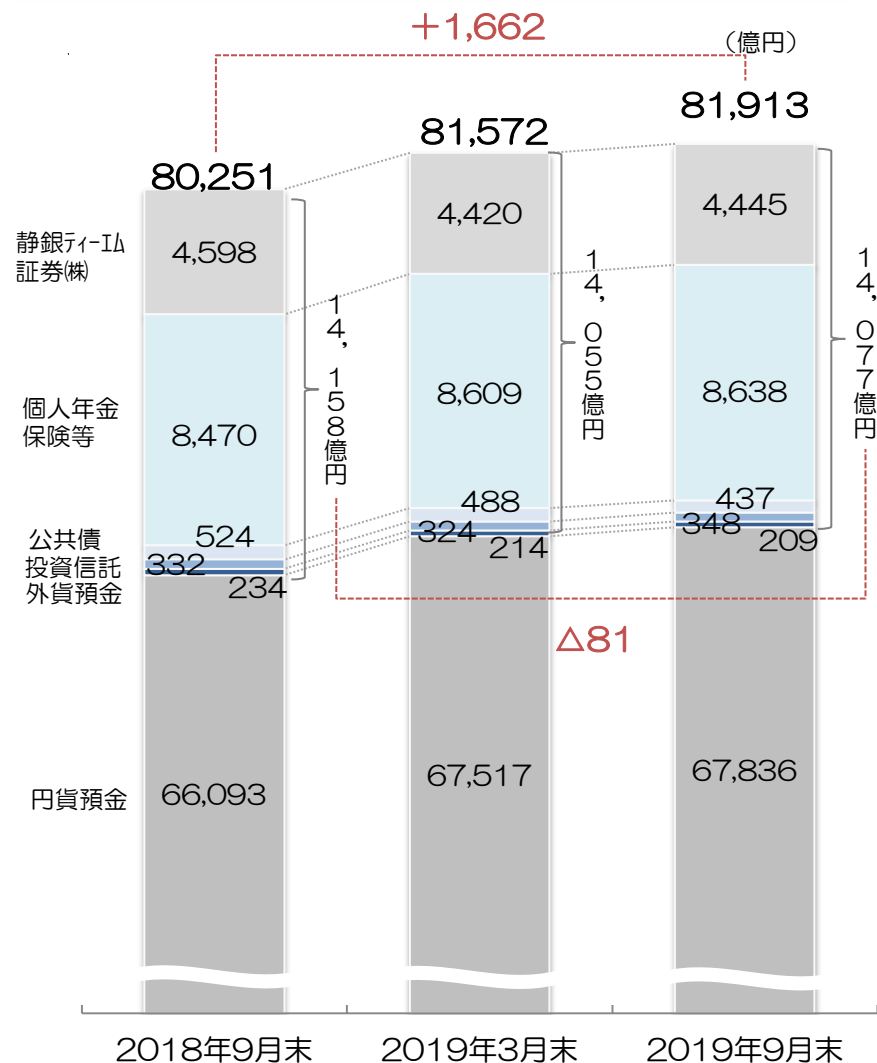
有価証券評価損益の推移

	2017年 9月末	2018年 9月末	2019年 3月末	2019年 9月末	2019年 3月末比
有価証券評価損益	+2,737	+3,198	+2,715	+2,724	+9
株式	+2,650	+3,131	+2,618	+2,603	△15
債券	+47	+27	+59	+65	+6
その他	+40	+40	+38	+57	+19
うち外債	△2	△23	+26	+34	+8
うち投信	+36	+52	△12	+2	+14

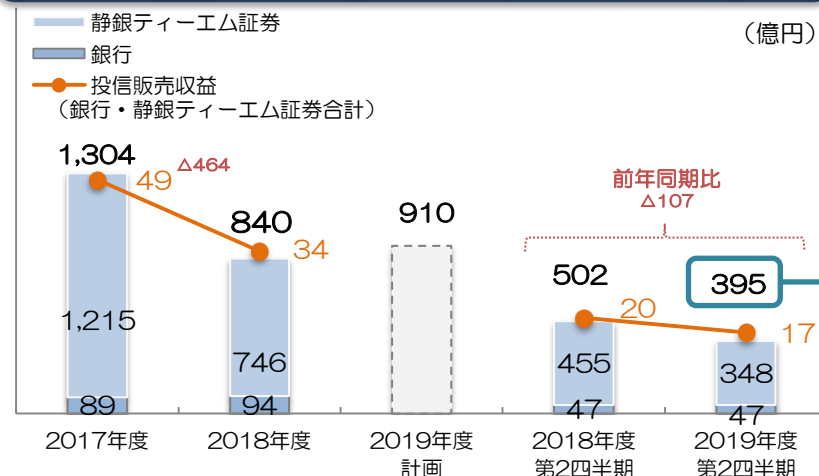
預り資産

- 2019年9月末の個人預り資産残高は、円貨預金増加により前年同期比+1,662億円
- 投資信託販売額は前年同期比△107億円、保険商品販売額は前年同期比+40億円

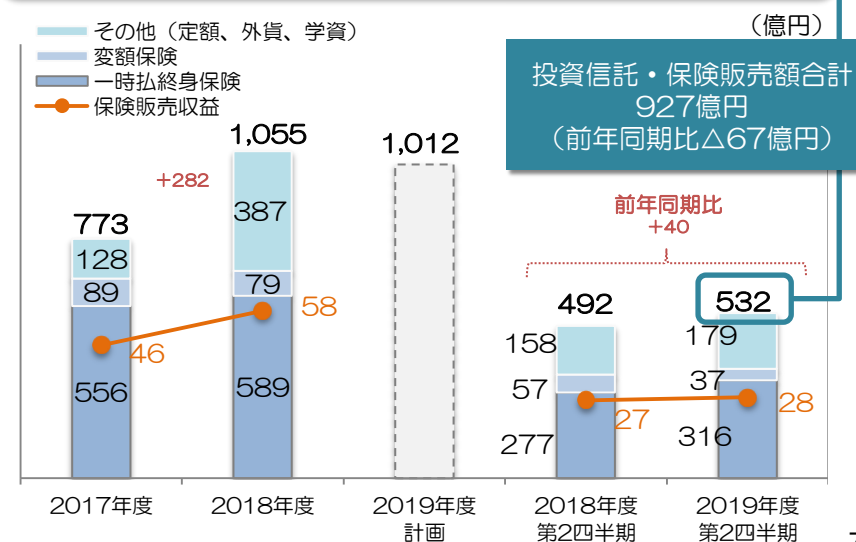
個人預り資産（末残）の推移



投資信託販売



保険商品販売



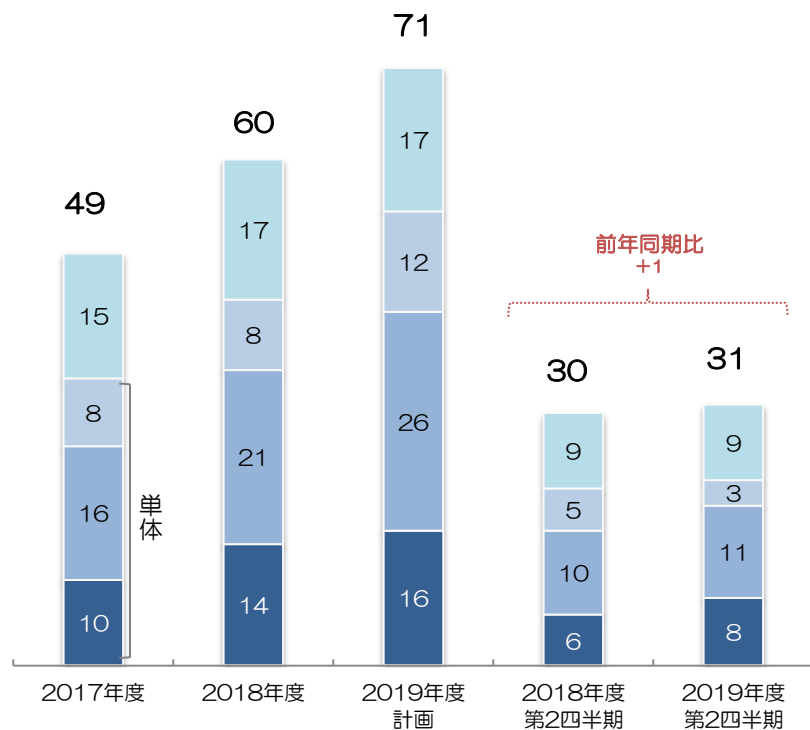
法人向けコンサルティングビジネス

- グループ会社を含む法人関連手数料収益は、ストラクチャードファイナンスや法人向けローンの手数料の増加を主因に前年同期比+1億円
- 社会的課題である事業承継に対し、グループ会社と連携して支援に取り組んでいる

法人関連手数料収益（グループ会社含む）

（億円）

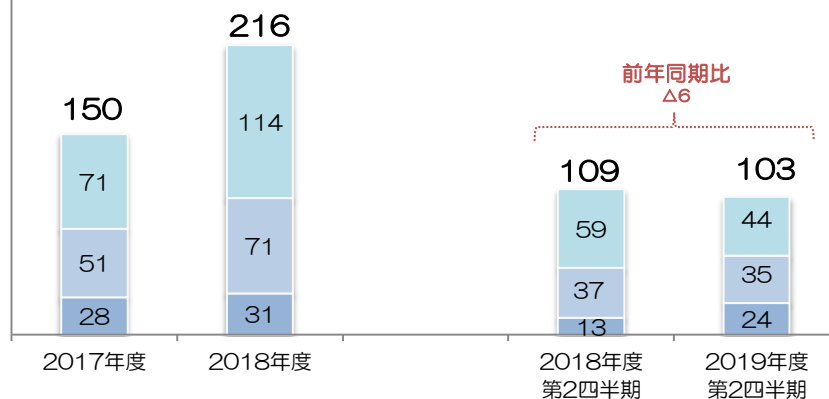
- 静銀経営コンサルティング 経常収益
- 私募債、シグケートローン、コミットメントライン
- ストラクチャードファイナンス等
- その他（コバナローン手数料、法人向けローン手数料等）



事業承継支援

【成約件数の推移】

- 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）※1
 - 事業承継コンサルティング契約件数 ※2
 - M&A成約件数 ※2
- （件）



※1 外部提携先へ紹介する有償ビジネスマッチング件数
 ※2 静銀経営コンサルティングの契約件数

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しており、これらの事業を更に拡大させる

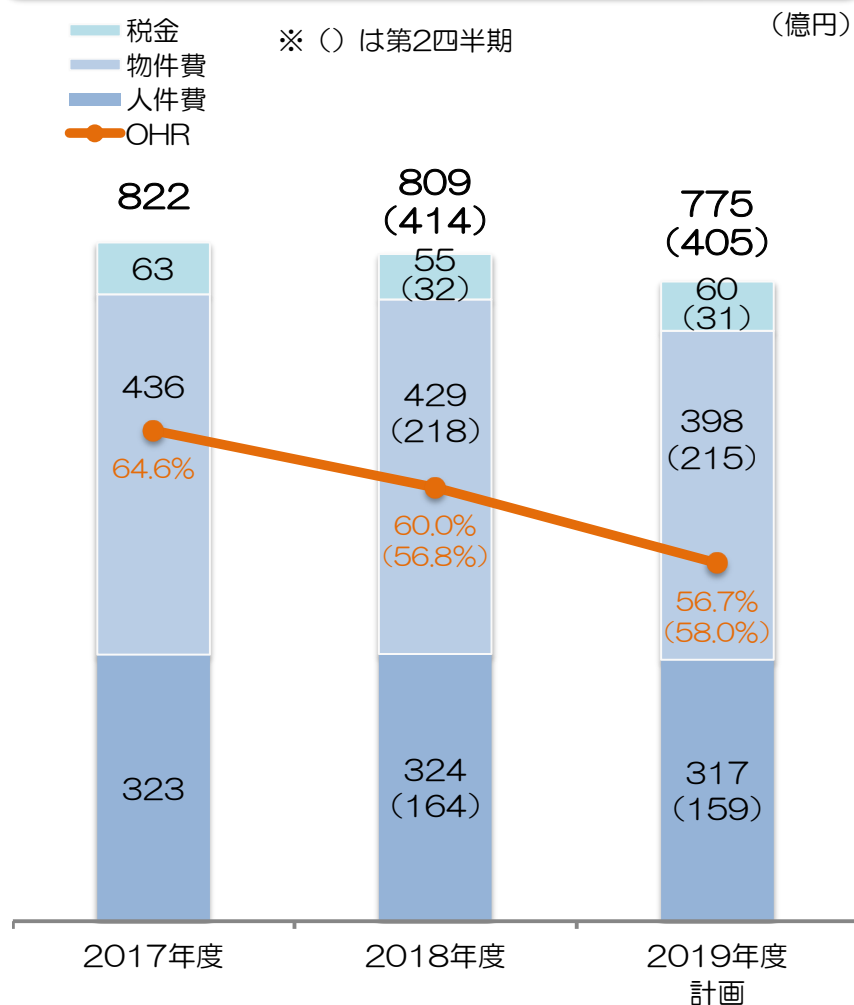
[]内は成約件数

		2017年度	2018年度	2019年度 第2四半期	前年同期比
		(億円)			
経常収益		14.9	16.6	8.8	+0.6
コンサルティング料	うち M&A	3.9 [28件]	5.0 [31件]	2.8 [13件]	+0.8 [+11件]
	うち 事業承継	1.3 [51件]	1.7 [71件]	0.8 [37件]	+0.0 [Δ2件]
決済サービス		8.5	8.5	4.3	+0.0

経費

- 2019年度第2四半期の経費は405億円（前年同期比△9億円）、OHRは58.0%（同+1.2ポイント）
- 2019年度通期では、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

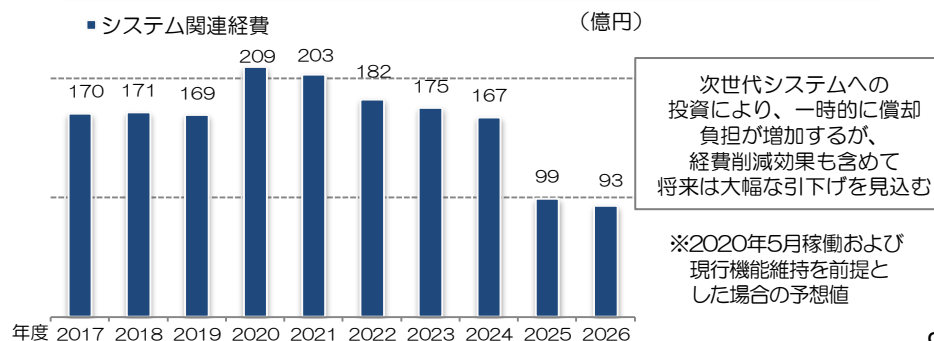
	増減額	主な増減
税金	△1億円	消費税△0.3億円
物件費	△3億円	減価償却費△6億円 システム関連保守料+3億円
人件費	△5億円	給与手当△4億円
合計	△9億円	

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



与信関係費用

- 2019年度第2四半期 与信関係費用 62億円（前年同期比+50億円）
- 個別貸倒引当金繰入額 36億円（前年同期比+13億円、大口繰入15億円を含む）

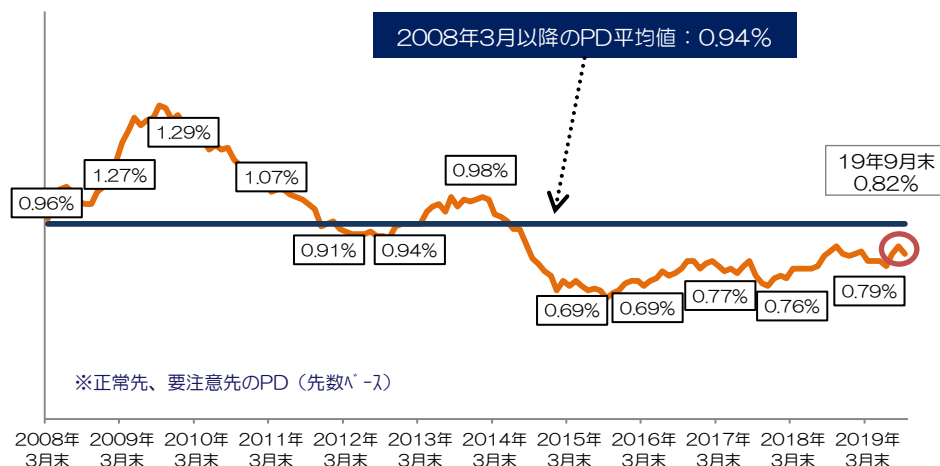
与信関係費用の内訳

（億円）	2017年度 第2四半期	2018年度 第2四半期	2019年度 第2四半期	前年同期比
一般貸倒引当金繰入額①	[△89]－	△11	3	+14
個別貸倒引当金繰入額②	[22]－	23	36	+13
その他不良債権処理額③※1	1	△0	23	+23
貸倒引当金戻入益④※2	68	－	－	－
与信関係費用（①+②+③）	△66	12	62	+50

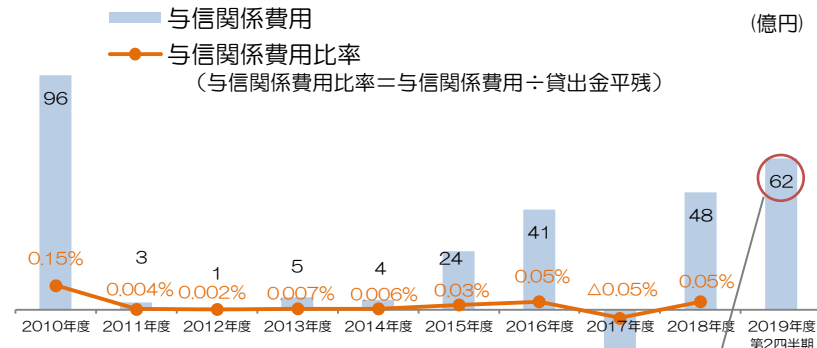
※1 信用保証協会負担金、偶発損失引当金繰入額、貸出債権等売却損などを含む

※2 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

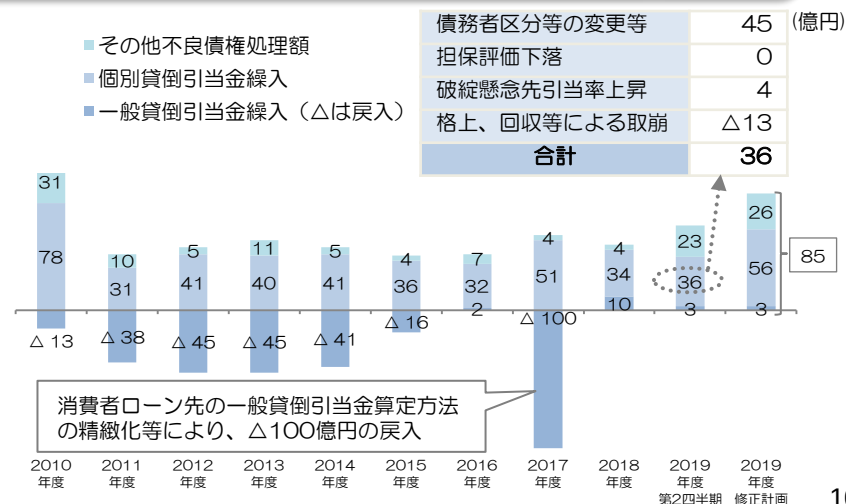


与信関係費用・与信関係費用比率の推移



静岡県外の企業に対する個別貸倒引当金繰入15億円（2先）および債権放棄損19億円（1先）を含む

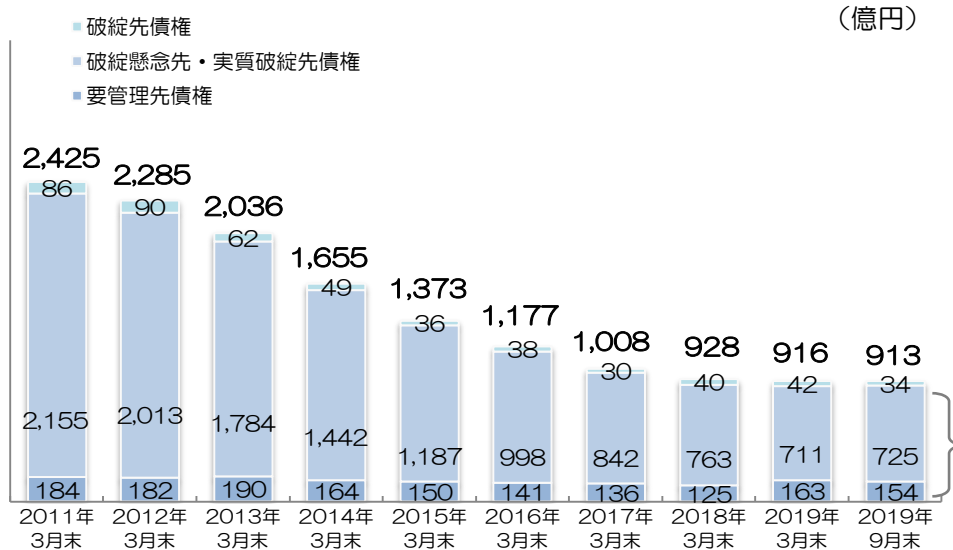
引当金繰入額およびその他不良債権処理額の推移



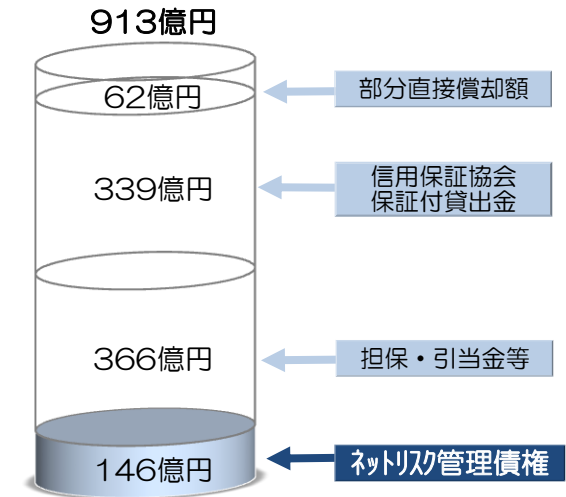
リスク管理債権

- 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。2019年9月末は913億円（同比率1.03%）となった
- ネットリスク管理債権146億円（同比率0.16%）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



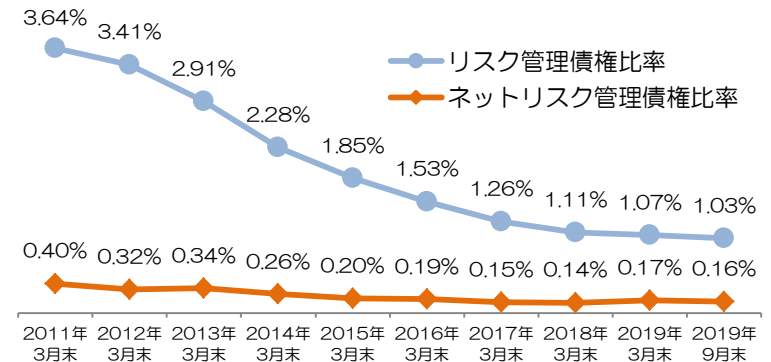
EL（今後1年間の期待損失額）：11億円

不良債権のオフバランス化実績

（億円）	2018年度	2019年度 第2四半期
新規発生	+283	+157
オフバランス化 （うち破綻懸念先以下）	△295 （△273）	△160 （△123）
リスク管理債権	916	913

〔△123億円の内訳〕 （億円）	
本人弁済 預金相殺	△18
担保処分 代位弁済	△52
格上	△33
債権売却	△20
直接償却	—

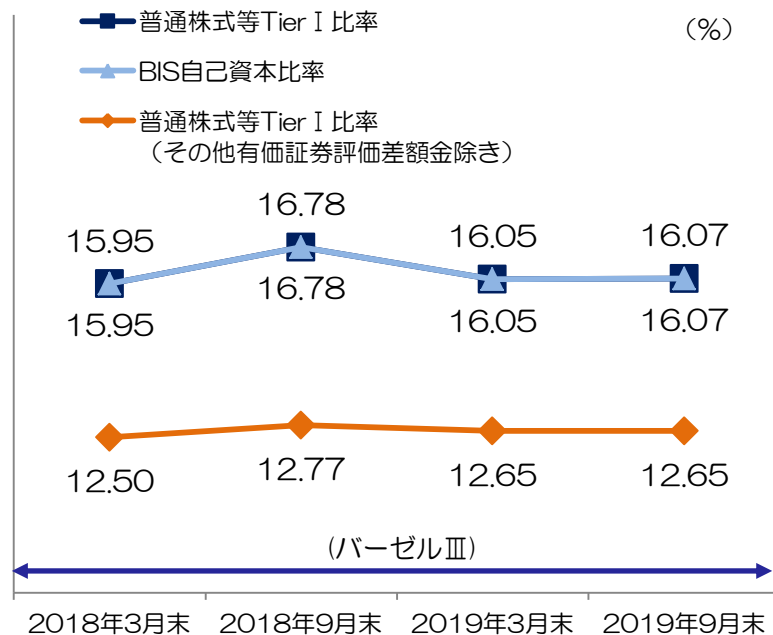
リスク管理債権比率推移



自己資本比率

- 2019年9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16.07%となり、2019年3月末比+0.02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%（2019年3月末比+0.00ポイント））

BIS自己資本比率（連結ベース）



自己資本およびリスク・アセット等の推移（連結ベース）

		(億円)				
【バーゼルⅢ】		2018年 3月末	2018年 9月末	2019年 3月末	2019年 9月末	2019年 3月末比
自 己 資 本 ※		8,979	9,521	9,133	9,118	△15
普通株式等Tier I		8,979	9,521	9,133	9,118	△15
その他有価証券評価差額金除き		7,036	7,246	7,199	7,178	△21
その他Tier I		0	0	0	0	±0
Tier II		0	0	0	0	±0
リスク・アセット		56,269	56,723	56,901	56,704	△197
信用リスク・アセットの額		53,195	53,643	53,791	53,508	△283
マーケット・リスク相当額に係る額		127	116	130	197	+67
オペレーティング・リスク相当額に係る額		2,947	2,964	2,981	2,999	+18

※ 自己資本には、優先株式、劣後債等を含まない

銀行勘定の金利リスク（IRRBB）（連結ベース、2019年9月末）

- 重要性テスト結果：△EVE（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（※）
989億円	9,118億円	10.8% ≤ 15%

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

- △NII（Net Interest Income）：99億円
（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）

【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9月末時点：125.4%（規制水準100%以上）
 - 2019年度第2四半期（日次平均）：132.2%
- ②連結レバレッジ比率（2019年9月末）：7.32%（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

コア事業領域の成長

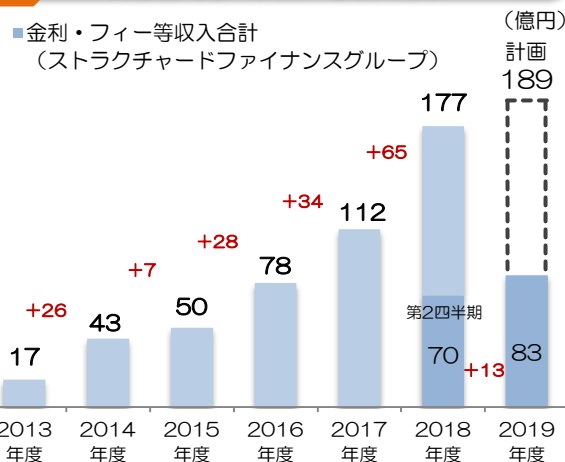
第13次中計で新たに開拓・収益化していく領域

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
- 異業種企業との新たな連携

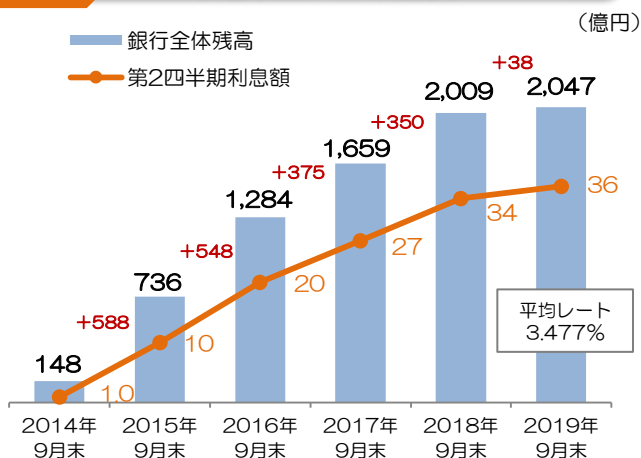
首都圏ビジネス

【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



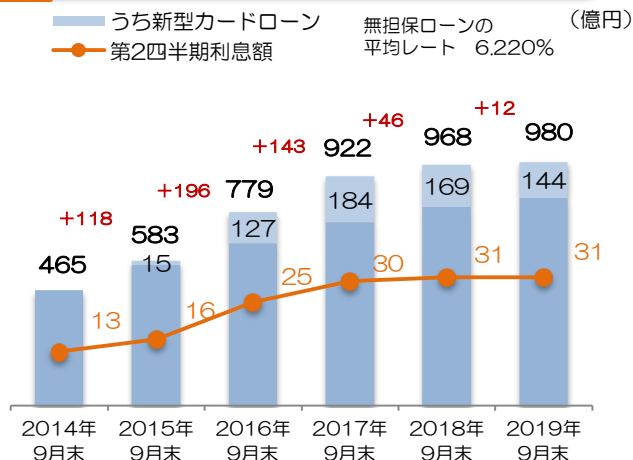
首都圏ビジネス

【資産形成層取引】 資産形成ローン未残推移



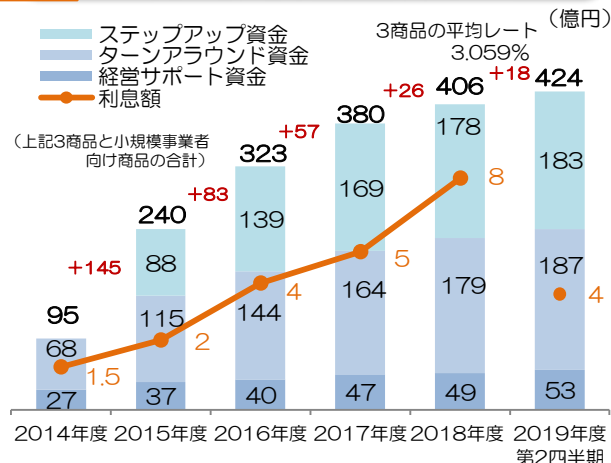
ナショナルワイドビジネス

【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

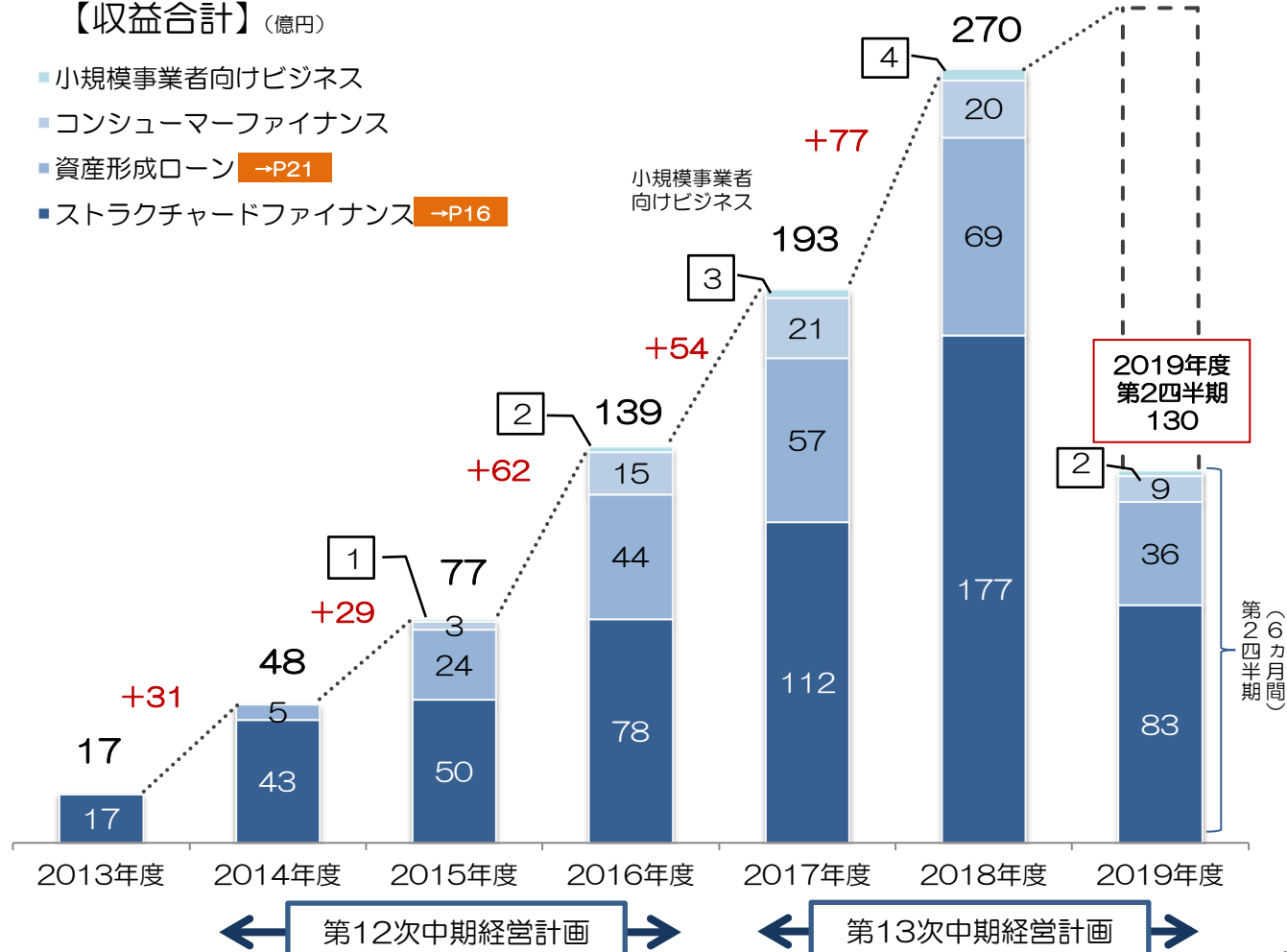
新たな事業領域への取組み

- 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
- 異業種企業との新たな連携

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】(億円)

- 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 →P21
- ストラクチャードファイナンス →P16



異業種企業との新たなビジネス展開①

- 異業種企業との連携を通じ、銀行経営を変革させる新たなビジネスを創出

2014年4月のマネックスグループ株式会社との資本業務提携以降、異業種企業との連携を順次拡大

異業種連携を通じた 新たなビジネスモデルの創出



ローン市場での
新たな取り組み

異業種のネットワークを活用した住宅ローンの全国展開



新たな
金融サービスの
提供

従来の銀行にない新たなサービスを提供



非対面チャネル
でのビジネス
拡大

銀証連携の最重要パートナー



ベンチャー企業
とのネットワーク
構築

ファンドへの出資を通じた広範なネットワーク



上記の他3ファンドへの出資を通じ、
ベンチャー企業120社へ出資（2019年9月時点）

新たな連携

AI技術に強みを持つ2社と新たに資本業務提携



2019年6月資本業務提携



2019年7月資本業務提携

トピックス

「TECH BEAT Shizuoka」を開催

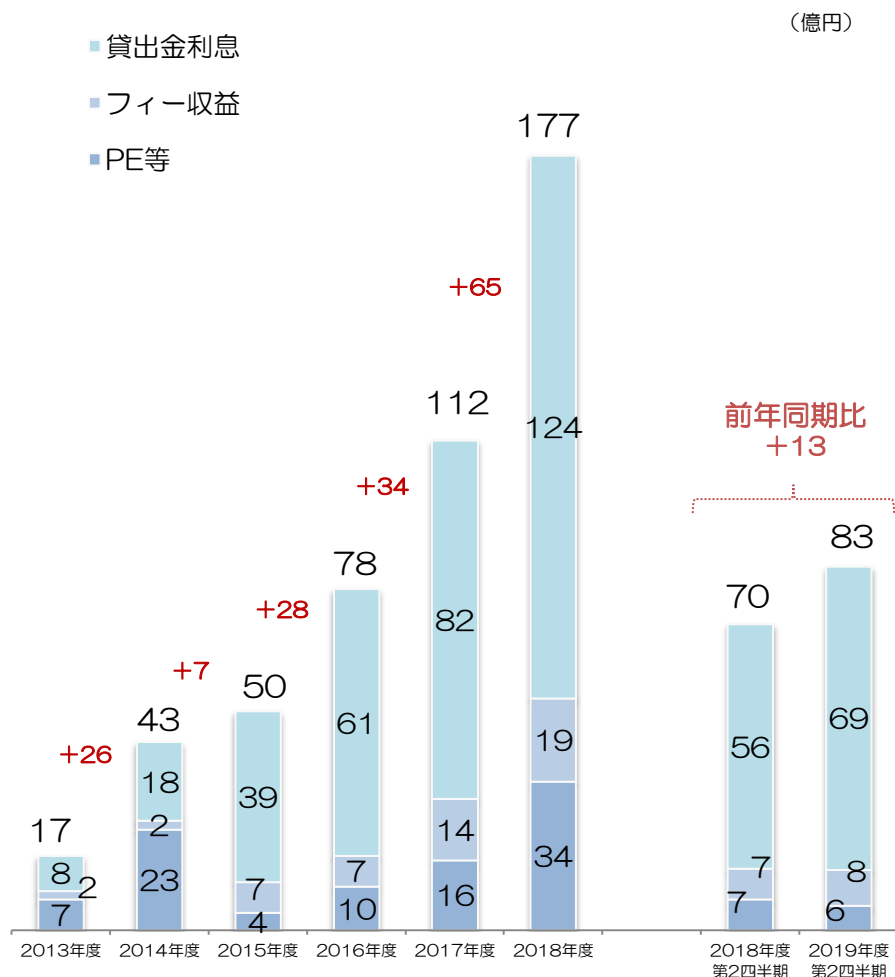
- 静岡県の産業活性化や新たな産業創出を目的として、静岡県と静岡銀行の共催により先端テクノロジーフェア「TECH BEAT Shizuoka」を2019年7月24、25日に開催（来場者3,3千人）
- 先端技術を持つスタートアップ企業や静岡県内企業が出展・参加し、地域のイノベーションとビジネス機会の創出に向け、技術・商品展示や個別商談会等を実施（個別商談件数328件）



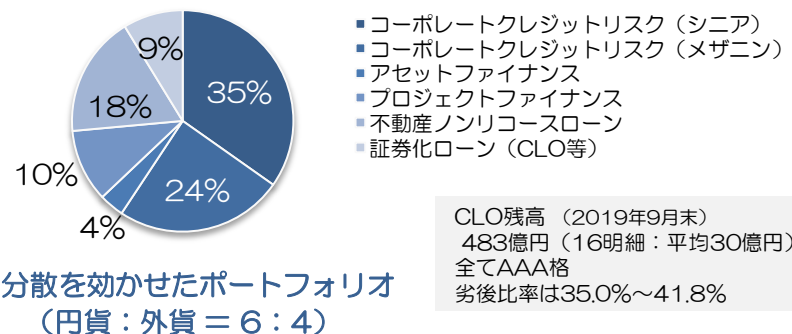
ストラクチャードファイナンス①

- ストラクチャードファイナンス収入は前年同期比+13億円増加
- ストラクチャードローン（SF貸出金）は融資対象の分散を図り、信用格付は高格付中心のポートフォリオを構成

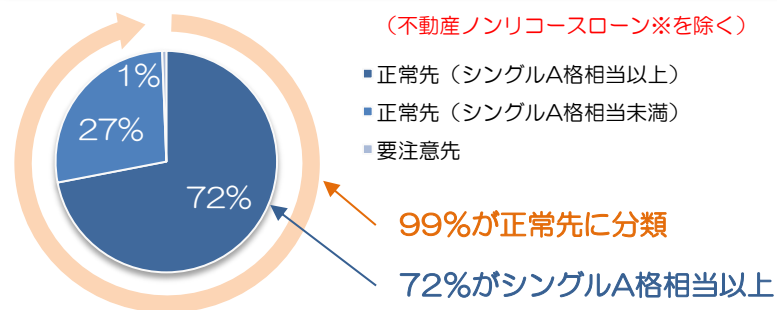
ストラクチャードファイナンス 収入推移



SF貸出金 残高構成割合（2019年9月平残5,652億円）



SF貸出金 信用格付別残高割合



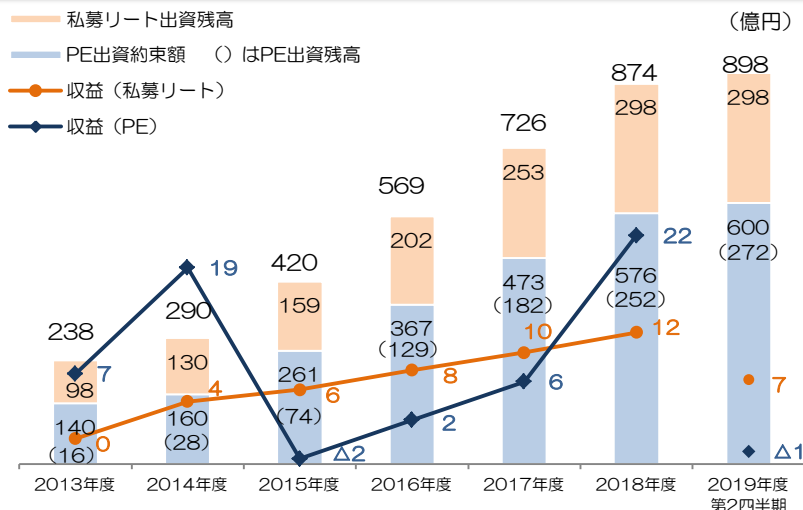
※不動産ノンリコースローンLTV平均61.0%（債務者区分は全て正常先）

SF貸出金の収益性指標	2018年度 第2四半期	2019年度 第2四半期	前年同期比
ROA （総資産利益率）	0.87%	0.94%	+0.07%
RORA （リスクアセット対比利益率）	1.41%	1.53%	+0.12%

ストラクチャードファイナンス②

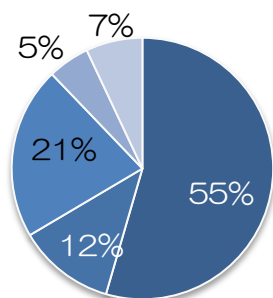
- プライベートエクイティ投資に関しては、投資時期と投資対象を分散させ、安定的な収益獲得を目指す
- ストラクチャードファイナンス全般におけるリスク管理体制を整備

プライベートエクイティ投資（PE）等の残高推移



毎年度継続して投資を行い、
投資時期を分散したポートフォリオを実現

プライベートエクイティ投資 種類別出資約束額割合



- バイアウト
- グロース・ベンチャー
- デット
- インフラ
- その他

SF貸出金同様、分散を効かせた
ポートフォリオ

出資件数：60件（うち海外20件）

ストラクチャードファイナンスのリスク管理体制

案件検討

【SF貸出金】

- スキーム・リスク・リターン等、多面的な視点から分析

【プライベートエクイティ】

- 投資基準要件に基づく定性面および定量面の分析・検証

案件審査

【リスク管理部門】

- スキームに内包するリスク要素の特定と、リスク評価を実施

案件実行前に複数の部門による分析・検証を実施

モニタリング

【フロント部門・リスク管理部門】

- リスク情報の収集、評価等を実施
- リスク管理部門ではストレステストを実施

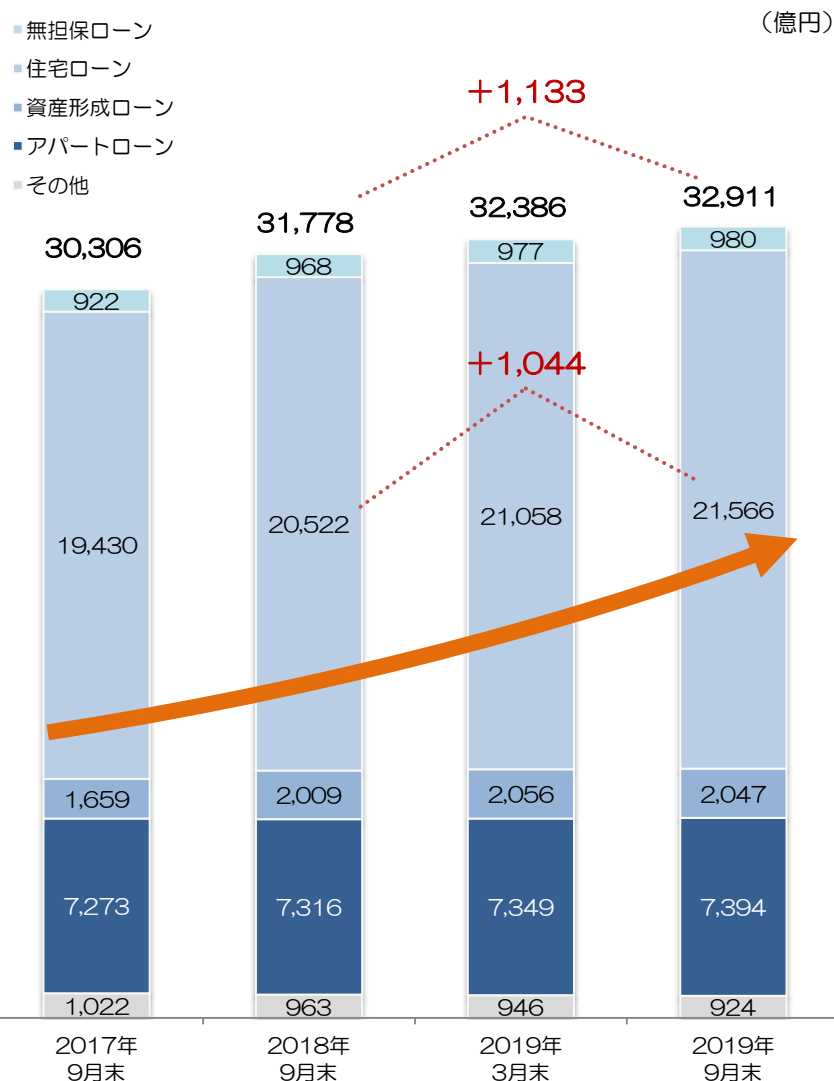
リスクの変化を随時把握

メガバンク等、外部出向を経験した高いスキルを有する行員を、フロントその他各部門に配置

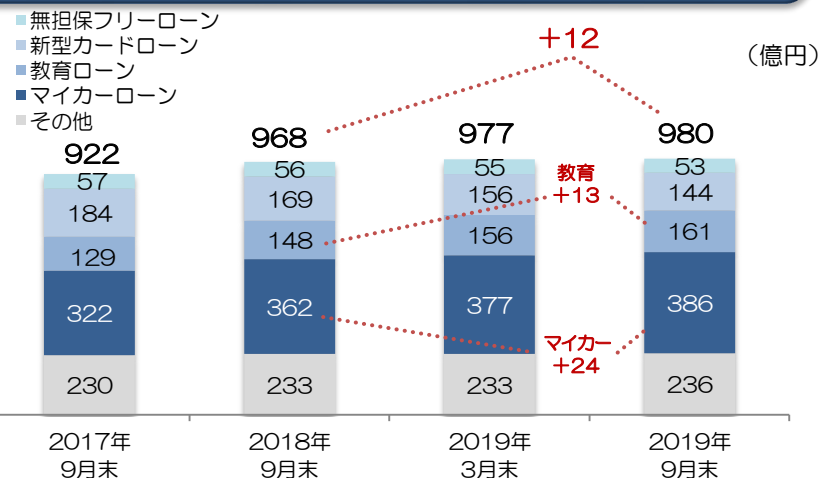
消費者ローン①

- 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、前年同期比+1,133億円増加

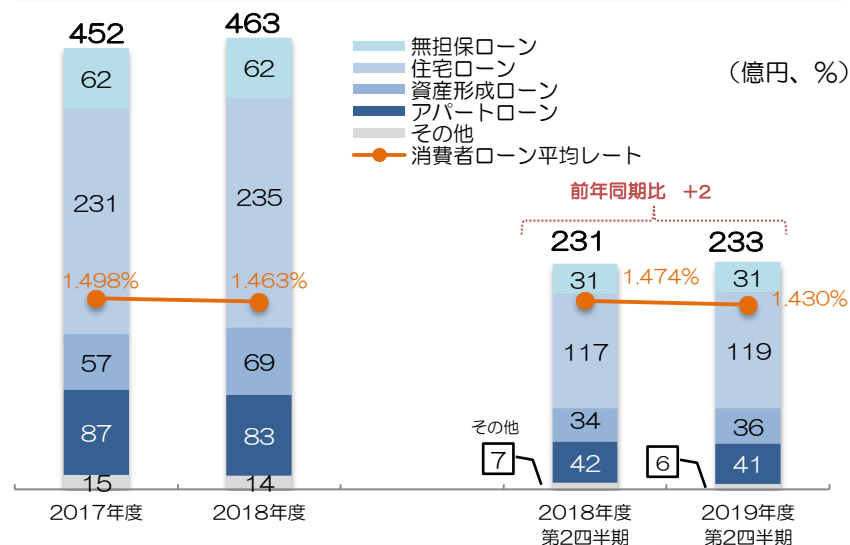
消費者ローン未残推移



無担保ローン未残推移



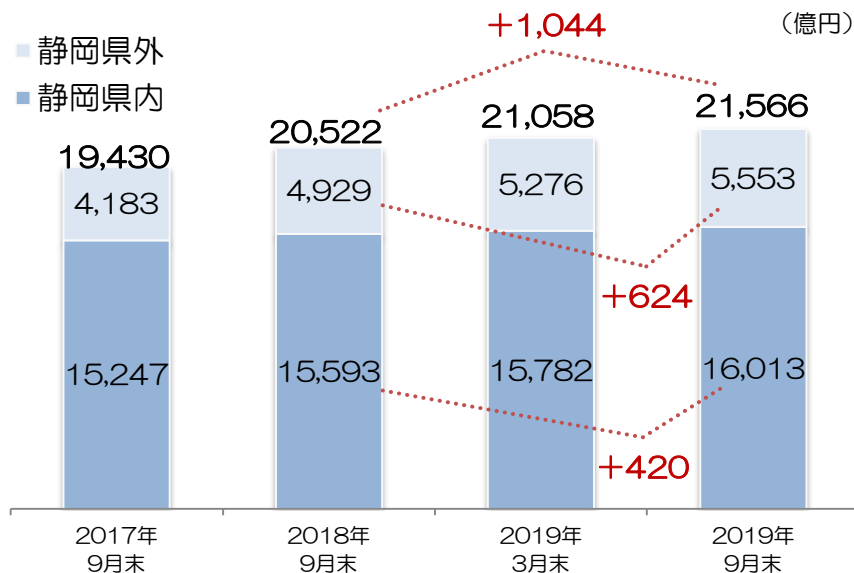
消費者ローン利息額およびレート推移



消費者ローン② ～住宅ローン

- 住宅ローンは静岡県内・県外ともに残高を拡大し、前年同期比+1,044億円増加（年率+5.0%）

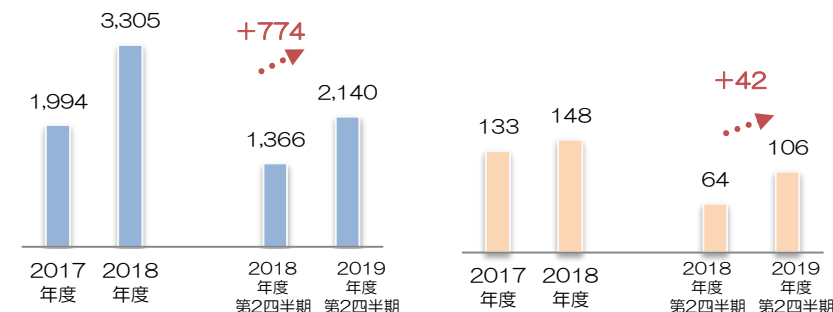
住宅ローン未残推移



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）

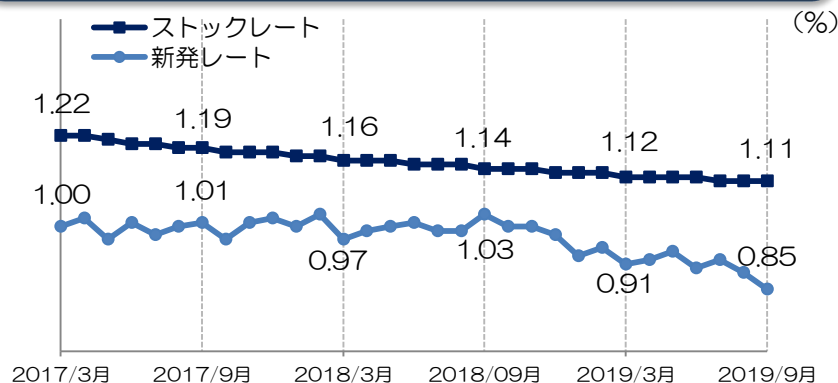
実行金額（億円）



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2018年4月に本部内に設置（グラフの2017年度実績は前身のダイレクトローン担当（本部）による非対面での住宅ローン受付・実行実績）
- 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

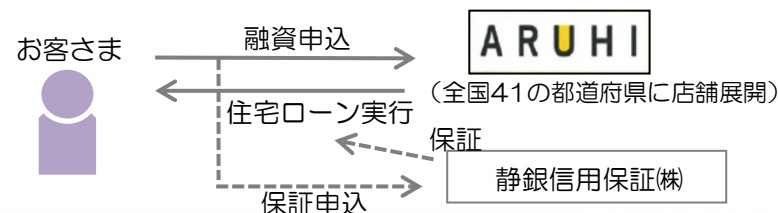
住宅ローンのレート推移



レートは低下傾向もストックレートは1%台を維持

ネーションワイドでの住宅ローンニーズへの対応

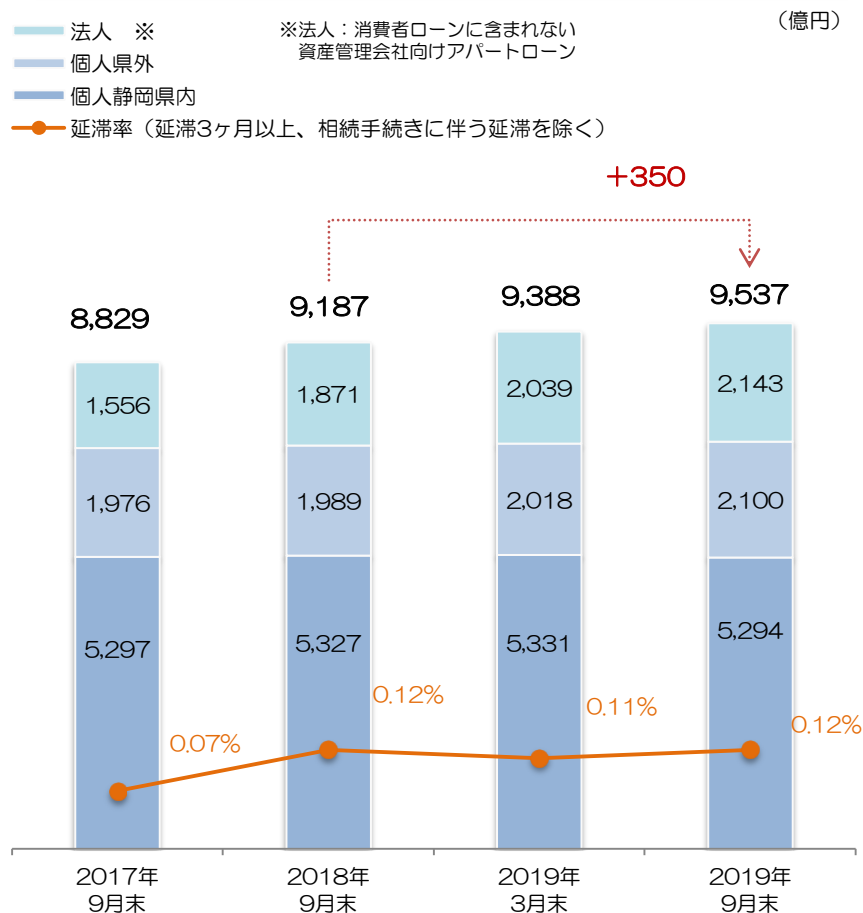
- グループ会社の静岡信用保証株式会社が、住宅ローン専門金融機関のアルヒ株式会社の取り扱う住宅ローン「ARUHI 変動S」の保証を行う事業を開始（2018年8月）
- 2018年8月から2019年9月までの申込受付474件



消費者ローン③ ～アパートローン

- アパートローン（法人含む）残高は前年同期比+350億円
- 低い延滞率と高い入居率を維持し、健全なポートフォリオとなっている

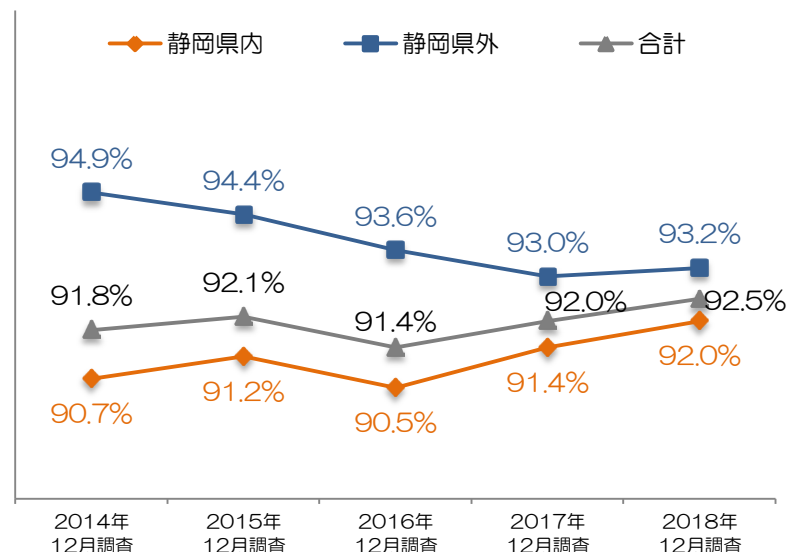
アパートローン末残・延滞率の推移



2019年9月末 個人アパートローンLTV 70.0%
（静岡県内 71.9%、静岡県外 65.6%）

入居率の状況

【賃貸用不動産入居率調査】



異業種連携を活用した審査精度向上

- 2019年6月にリーウェイズ㈱と資本業務提携を締結
- 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

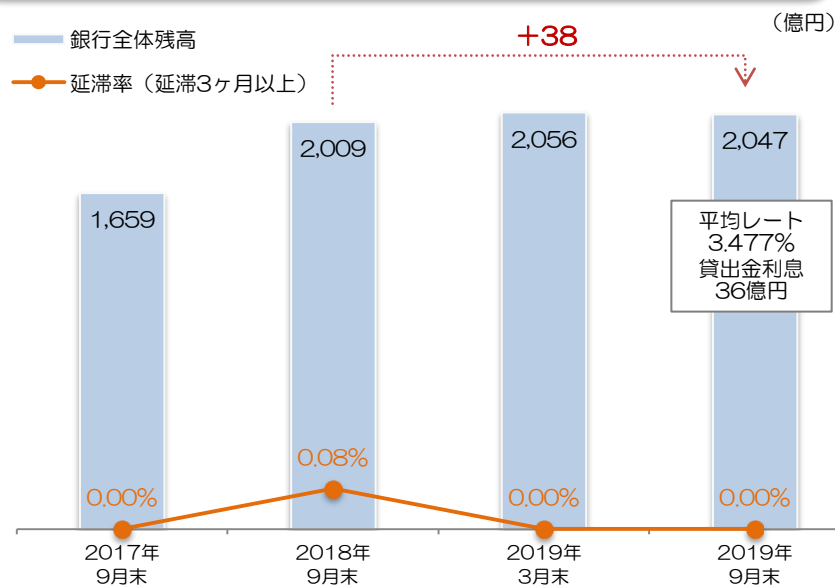
⇒ AIを組み入れた精緻な収支シミュレーションにより審査精度を向上
（2020年度上半期中に稼働開始予定）



消費者ローン④ ～資産形成ローン

- 資産形成ローンは物件自体の収益性を重視した厳格な審査体制のもとで取り組んでいる
- 小口分散されたポートフォリオとなっており、2019年9月末時点では延滞の発生なし

資産形成ローン未残推移



■ 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2019年度中間期に実行した案件データ)

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

東京 23区内 10%	東京 23区外 10%	神奈川県 28%	千葉県 28%	埼玉県 22%	静岡県 2%
-------------------	-------------------	-------------	------------	------------	-----------

実行金額の状況

全体の平均実行金額62百万円、小口分散が効いたポートフォリオ



借入人の年収

全体の平均年収14百万円



借入人の保有金融資産

全体の平均保有金融資産25百万円



入居率の状況

入居率は92% ⇒ 物件の収益性は確保されている
(2018年12月基準)

営業体制のイノベーション

- 営業体制改革、業務BPR、システム開発を通じ、高度かつ高品質なサービスをオムニチャネルで提供する体制の構築を目指す

顧客行動の変化

- インターネット・スマートフォンの普及により、日常的な銀行取引は店頭取引からインターネット取引へのシフトが進む
- 一方で、相続や資産運用など対面での相談に対するニーズも存在

新たな営業体制

- どのチャネルでもすべての取引が完結可能なオムニチャネルでのサービス提供
- 地域ごとの特性に応じた店舗ネットワークの最適化による店舗運営の効率化
- 業務・人員の集約によるスキル・ノウハウの高度化、成長分野への人材投入

営業体制改革

⇒P.35

- 店舗インフラの改革
 - ✓ 店舗機能・店舗形態の最適化
 - ✓ 店舗網の見直し
 - ✓ 店舗運営の効率化



業務・人員を集約

- スキル・ノウハウ高度化
- 人員配置の最適化
(成長分野への人材投入)

対面から非対面への取引シフト

対面と非対面を組み合わせた
ソリューションサービス

非対面チャネルの充実

⇒P.24

- サービスラインアップの充実
- インターネットで完結可能なサービス拡大

SHIZU-GIN DIRECT
便利なインターネットバンキング

DIRECT LITE
キャッシュカードで残高照会

しずぎん インターネット支店
WebWallet



すべてのチャネルが
一体となって
高品質なサービスを提供

業務BPR

⇒P.36

- デジタル店舗の実現
- 統括店舗の業務省力化
- 住宅ローン業務の集約

次世代システム

⇒P.25

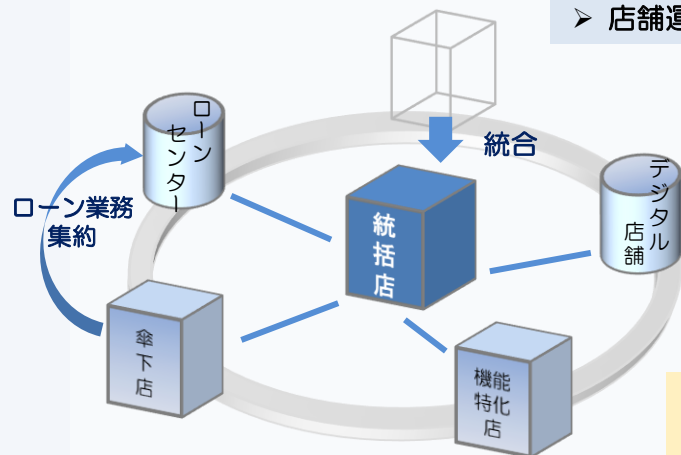
- ロケーションフリー化
- 商品提供スピード向上

店舗チャネルの将来像

目指す営業体制・店舗チャネル

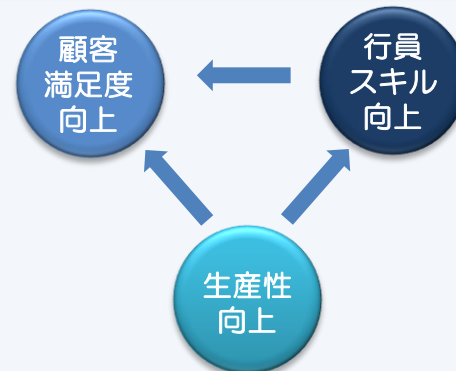
営業体制改革

- 店舗機能・店舗形態の最適化
- 店舗網の見直し
- 店舗運営の効率化



- スマホ・ネットバンキングとの連携
⇒ 業務の非対面取引シフト
店舗はコンサルティング拠点へ

人員の集約によるスキル・ノウハウ共有
⇒ 課題解決力の向上、高度なサービス提供

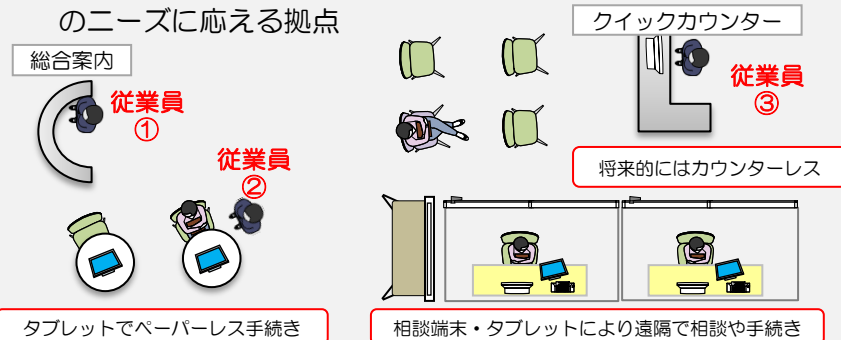


人員の最適配分や店舗業務の
効率化・ローコスト化

デジタル店舗

デジタル技術の活用（5レス化*）による最少人員で運営可能な
トランザクション店舗

⇒ 処理可能な業務を絞り込み、ローコストで地域のお客さま
のニーズに応える拠点



店舗余剰スペースの活用例

地域のニーズに応じた余剰スペースの外部賃貸、他金融機関・
他社との共同店舗の実現



〔検討中の外部賃貸ビル建設（老朽化に伴う建替）〕

5階	外部賃貸		
4階	外部賃貸		
3階	外部賃貸		
2階	銀行店舗	外部賃貸	
1階	ATM	外部賃貸	駐車場 駐輪場

* 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

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

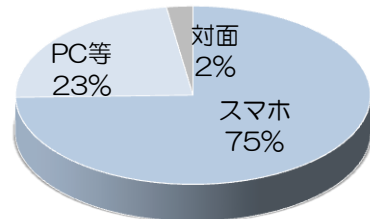
	インター ネット支店	しずぎん ダイレクト	しずぎん ダイレクト ライト	しずぎん STATION	マネーフォ ワードfor 静岡銀行
					
種類	インター ネットバン キング専用 口座	インター ネットバン キング	インター ネットバン キング (簡易版)	スマホ向け アプリ	家計簿 アプリ
主な サービス	残高・入出金明細照会、 振込、定期預金取引等		残高・入出金 明細照会	残高照会、 各種情報配信	自動家計簿・ 資産管理 サービス
利用者数※ (前年度末比)	249千先 (+14千先)	66千先 (+0.2千先)	252千先 (+23千先)	247千先 (+18千先)	107千先 (+7千先)

※2019年9月末基準

非対面チャネルによる貸出取引

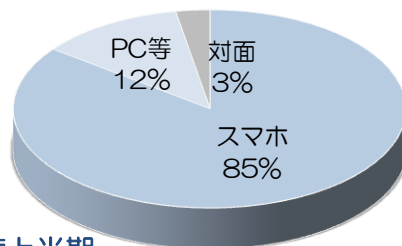
無担保ローン(※)の非対面チャネル申込状況

※対面販売を前提とする商品は除く



2016年度

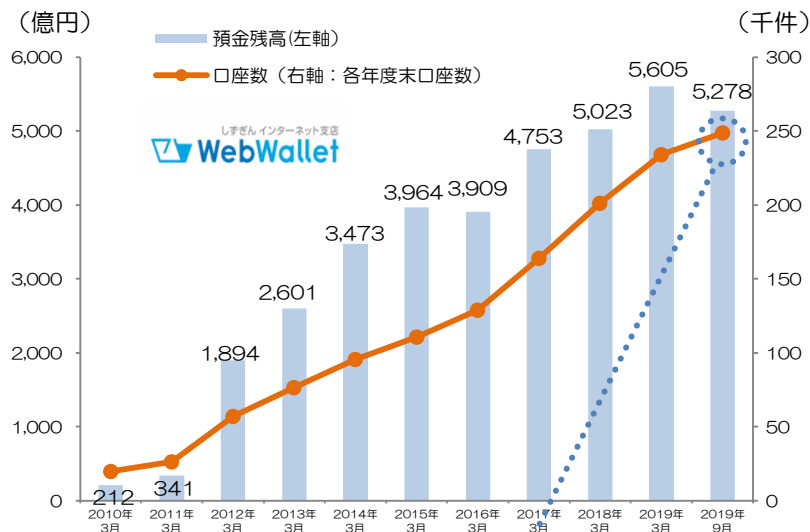
非対面チャネルの申込割合
うちスマートフォン 97%
85%



2019年度上半期

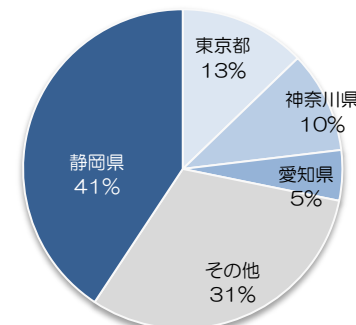
ネーションワイドの預金調達

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9月末口座数 249千件

顧客分布(地域別)



静岡県外: 59%
(2010年3月末: 16%)

次世代システム

- 次世代システム構築は、国内大手行で初めてオープン系技術を採用するなど、先行事例のないプロジェクト
- 記帳・決済システムは安定稼働に万全を期す観点から、十分な検証時間を確保 ⇒ 現段階では2020年度中の稼働目標

金融ITに対する方向性と課題（2025年の崖）

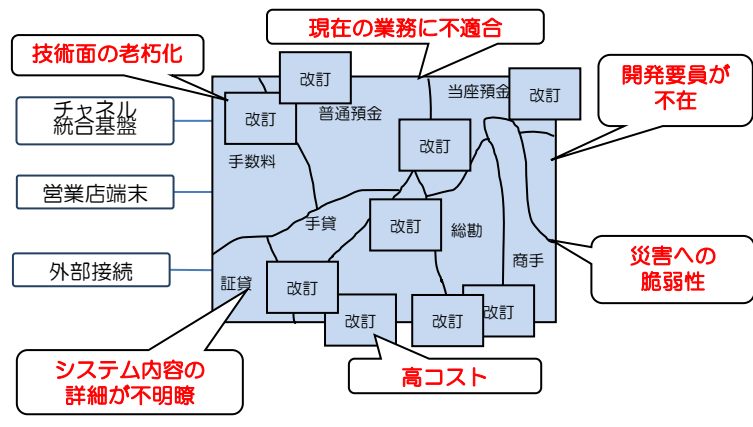
● 金融機関のIT戦略の方向性

- ・イノベーションの手段としてFintech・ITを戦略的に活用
- ・新サービスとの柔軟な連携
- ・クラウド・AI等の先端テクノロジーの有効活用
- ・抜本的なシステム構造の見直し

● 各社システムの現状・課題

- ・システムの技術面での老朽化
- ・システムの肥大化・複雑化、ブラックボックス化
- ・「レガシーシステム」による高コスト構造化

ブラックボックス化のイメージ



2025年までに解決できなければデジタル競争の敗者に
⇒ 「2025年の崖」

当行の方針とシステム戦略

● システムのレガシー化、ブラックボックス化の課題を早期に認識



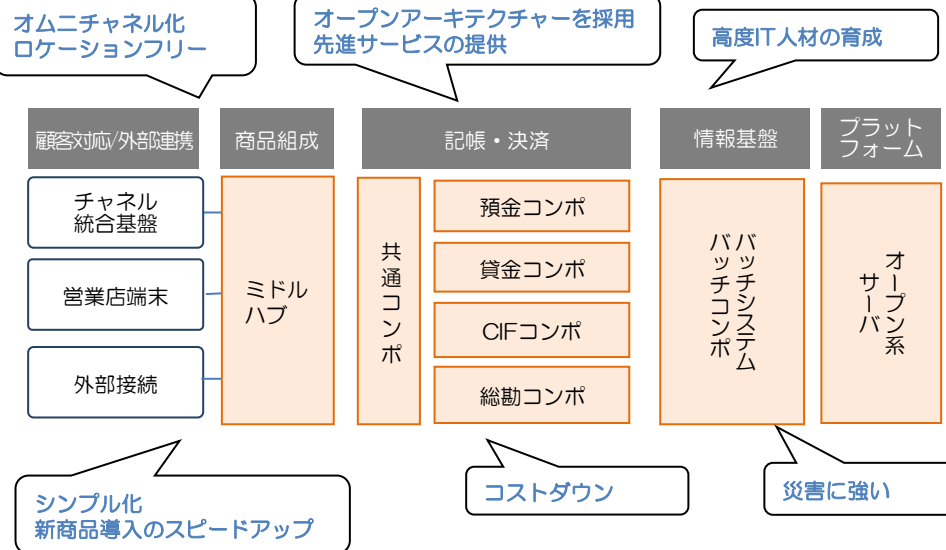
- ・融資支援システム構築
- ・ATMのWeb化
- ・店頭ナビゲーションシステム導入 等

継続的に機能を
拡張・分散

● 次世代システム構築（2020年度中に稼働予定）

- ・ベンダー変更を伴う、基幹系システムの新規構築であることに加え、国内大手行で初めてオープン系技術を採用するなど、先行事例のないプロジェクト

次世代システムの構成



2019年度業績予想

- 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)							2019年度 計画（中計）
		2016年度 実績	2017年度 実績	2018年度 実績 (A)	2019年度 予想 (B)	前年度比 (B-A)	2019年度 第2四半期 実績 (C)	進捗率 (C÷B)	
連結	経常利益	471	658	634	730	+96	327	44.7%	770億円以上
	親会社株主に帰属する 当期純利益	293	501	469	515	+46	235	45.7%	540億円以上
	ROE	3.15%	5.21%	4.67%	5.1%	+0.43pt	4.60%	—	6%程度
	OHR	76.4%	62.4%	59.0%	53.9%	△5.1pt	57.6%	—	55%程度
	普通株式等Tier I 比率	16.35%	15.95%	16.05%	14.9%	△1.15pt	16.07%	—	14%程度
単 体	業務粗利益	986	1,273	1,348	1,365	+17	698	51.1%	1,473
	資金利益	1,095	1,115	1,166	1,119	△47	546	48.8%	1,217
	役務取引等利益	152	152	158	158	+0	83	52.3%	170
	特定取引利益	3	8	8	7	△1	3	42.3%	17
	その他業務利益	△264	△2	16	81	+65	66	81.7%	69
	(うち国債等債券関係損益)	(△301)	(△42)	(△11)	(46)	+57	(37)	81.1%	(37)
	経費 (△)	792	822	809	775	△34	405	52.2%	830
	経常利益	518	562	565	615	+50	294	47.8%	640
	当期純利益	244	434	426	430	+4	216	50.2%	445
	与信関係費用 (△)	41	△45	48	85	+37	62	72.6%	37

株主還元① ～利益配分の状況

- 2019年度の年間配当予想額は22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

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度予想
一株当たり年間配当額	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)

		2016年度	2017年度	2018年度	2019年度 予想	2009～2018年度 実績（10年間）
配当額 ①		122	125	130	126	1,060（累計）
自己株式取得額 ② （取得株数：百万株）		85 (10)	97 (10)	101 (10)	86 (10)	1,110（累計）
株主還元額 ③＝①＋②		207	222	230	212	2,170（累計）
単 体	当期純利益 ④	244	434	426	430	3,829（累計）
	配当性向 ①/④×100	49.83%	28.74%	30.38%	29.36%	27.67%（平均）
	株主還元率 ③/④×100	84.60%	51.16%	53.99%	49.41%	56.68%（平均）
連 結	親会社株主に帰属する 当期純利益 ⑤	293	501	469	515	4,339（累計）
	配当性向 ①/⑤×100	41.58%	24.90%	27.63%	24.51%	24.41%（平均）
	株主還元率 ③/⑤×100	70.60%	44.32%	49.11%	41.25%	50.01%（平均）

【参考】

連結ROE（短信ベース）	3.15%	5.21%	4.67%	5.00%
--------------	-------	-------	-------	-------

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236百万株
- 2019年度は5月31日に10百万株の自己株式消却を完了。加えて、6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)
1997～2016年度（累計）	205,811	195,370	160,404	149,470
2017年度	10,000	9,736	—	—
2018年度	10,000	10,069	30,000	30,530
2019年度	10,000	8,623	10,000	10,139
累計	235,811	223,798	200,404	190,139

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

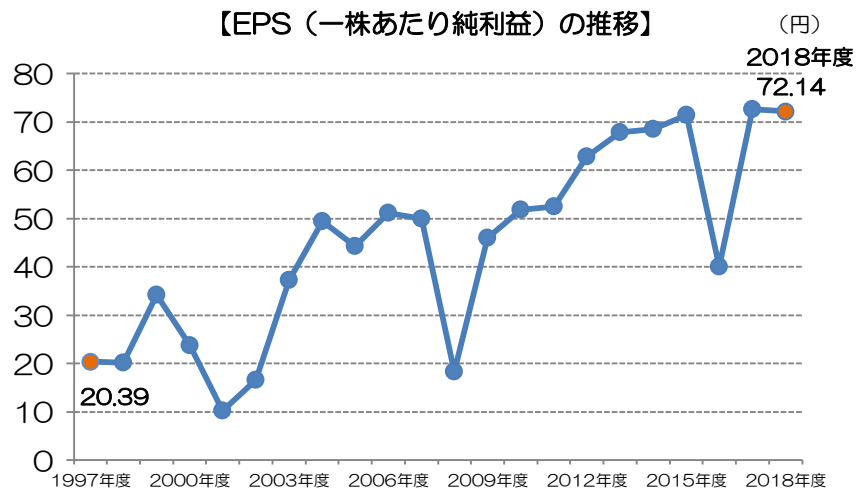
2019年5月
10,000千株の消却を実施

2019年5月～6月、
10,000千株の自己株式
取得を実施

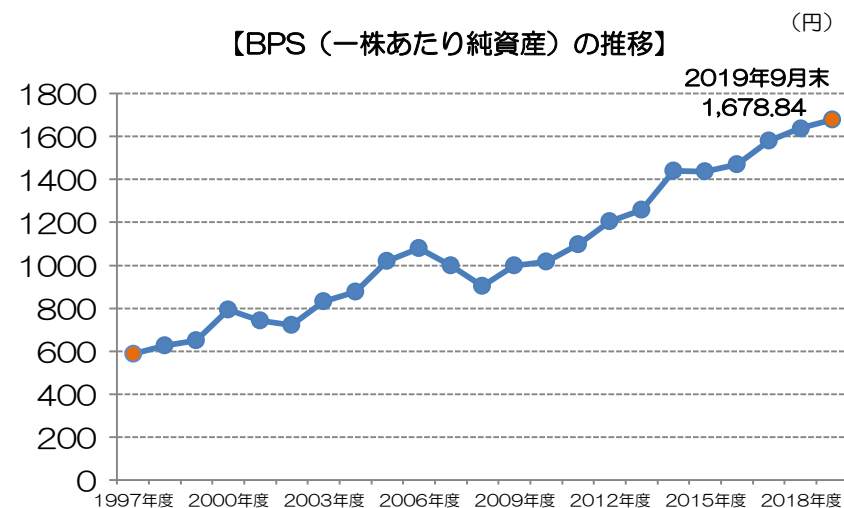
消却・取得後
発行済株式数：605,129千株
(自己株式含む)
自己株式数：31,226千株

→ 1997年3月末における発行済株式数の29%を取得

【EPS（一株あたり純利益）の推移】



【BPS（一株あたり純資産）の推移】



参考資料

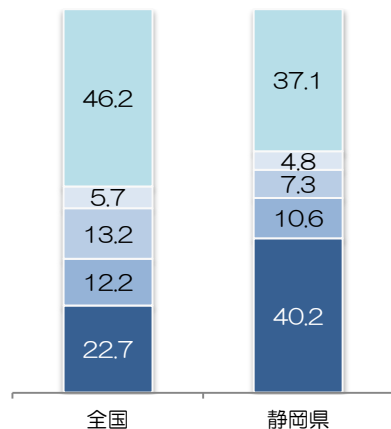
静岡県経済の位置付けと現状

- 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



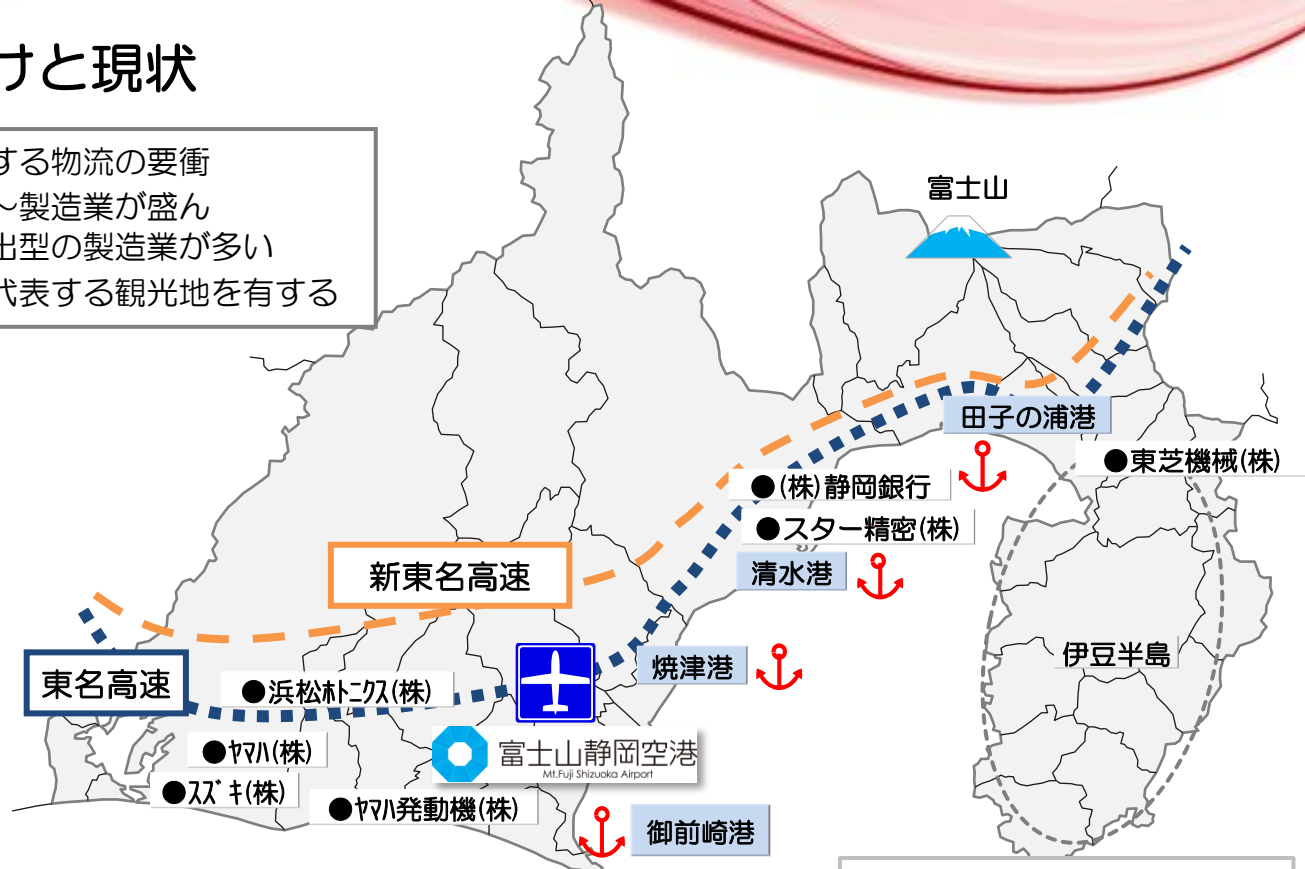
(出所) 内閣府「県民経済計算(2015年度)」

静岡県内に本社をおく上場企業

※2019年9月末現在

(先)

上場市場	企業数
東証1部	23
東証2部	10
マザーズ	1
ジャスダック	16
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、アルジェリア、カザフスタン、ハンガリーに次ぐ規模

静岡県の指標

		全国シェア	全国順位
●人 口	366万人	2.9%	10位/47(2018年)
●世帯数	159万世帯	2.7%	10位/47(2019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	16.8兆円	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(※)	19万トン	5.8%	4位/47(2018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

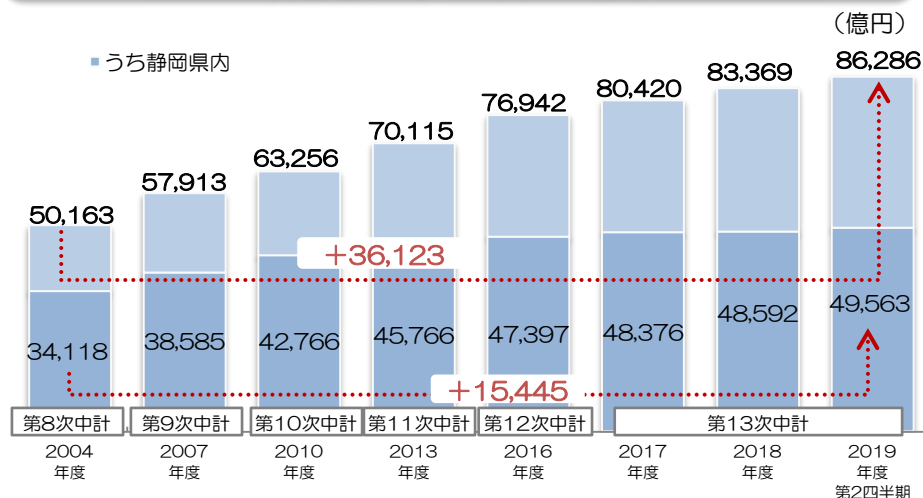
世界各国の国内総生産と比較(2015年)		
順位	国名(地域)	(10億ドル)
55	アルジェリア	180.4
56	カザフスタン	170.5
57	ハンガリー	155.7
—	静岡県	144.0
58	クウェート	141.1
59	ウクライナ	124.6

(出所) 内閣府経済社会総合研究所 ほか

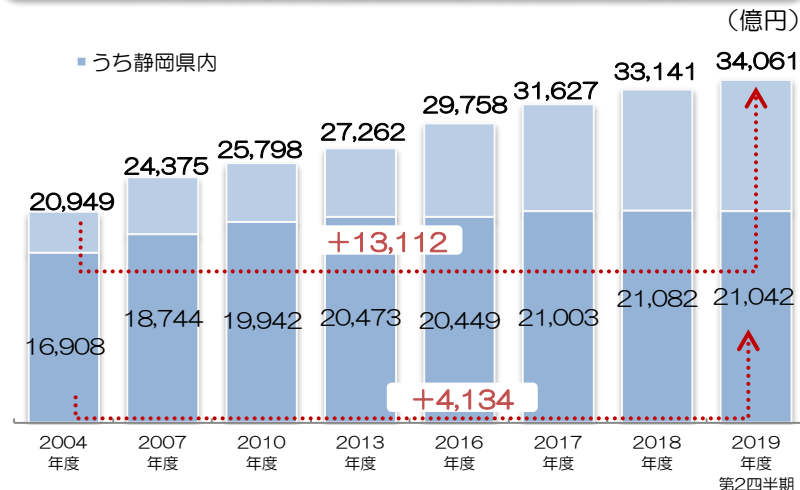
貸出金の推移

- 2004年度から2019年度第2四半期迄の間に貸出金平残は+3兆6,123億円増加、うち静岡県内では+1兆5,445億円増加
- 中小企業向け貸出金平残は+1兆3,112億円増加、消費者ローン平残は+1兆8,344億円増加

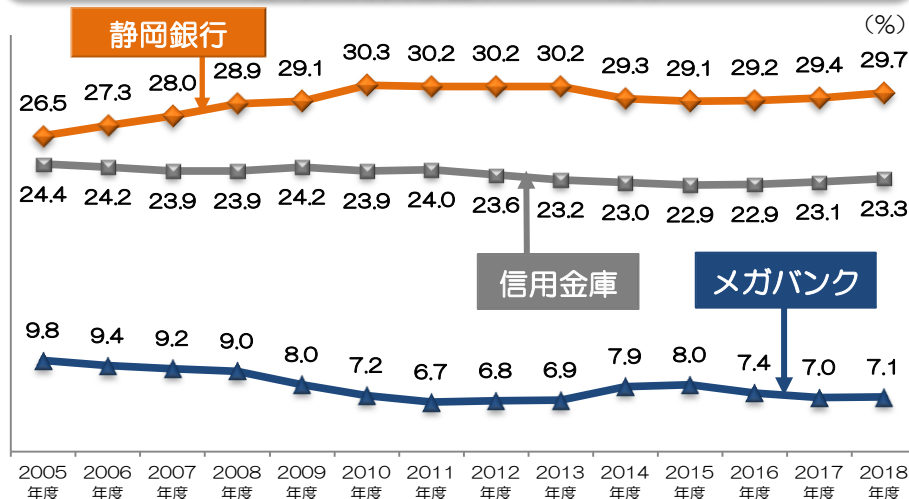
貸出金残高（平残）の推移



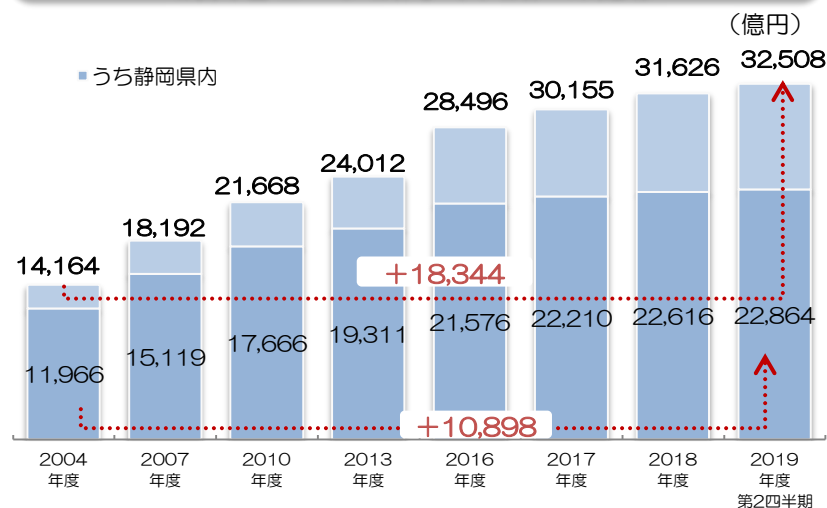
中小企業向け貸出金残高（平残）の推移



静岡県内貸出金シェアの推移



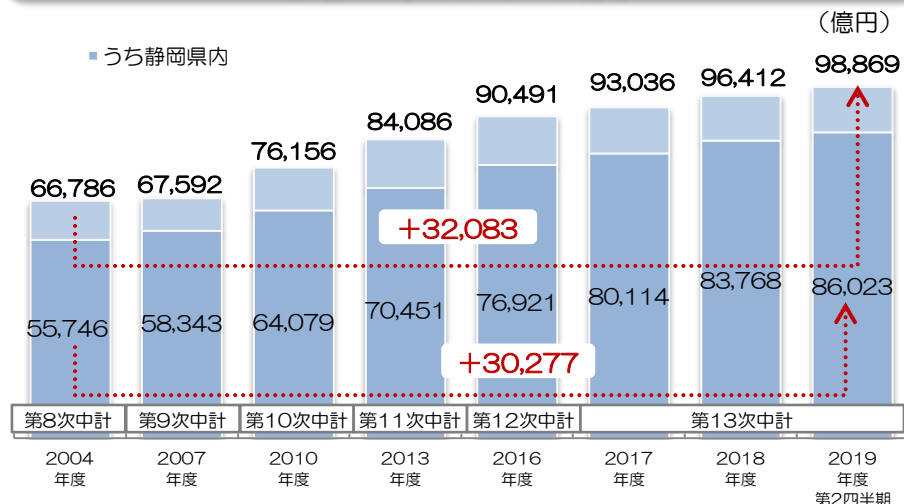
消費者ローン残高（平残）の推移



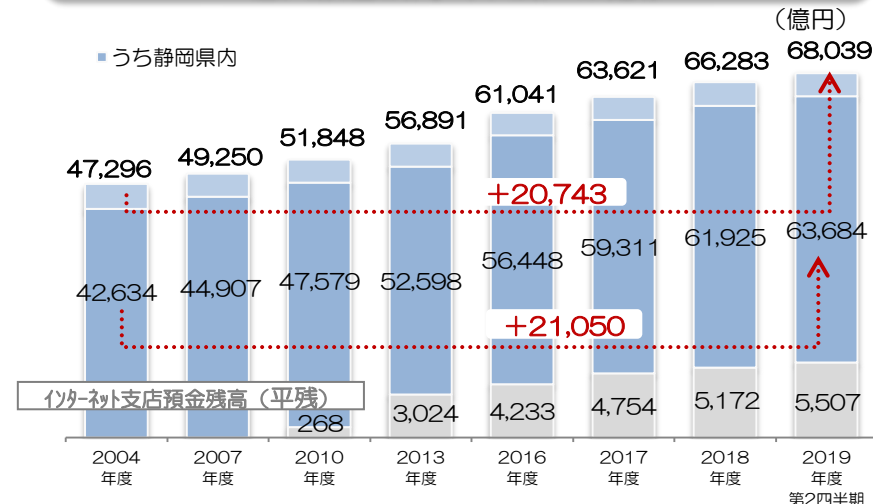
預金の推移

- 2004年度から2019年度第2四半期迄の間に預金平残は+3兆2,083億円増加、うち静岡県内では+3兆277億円増加
- 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

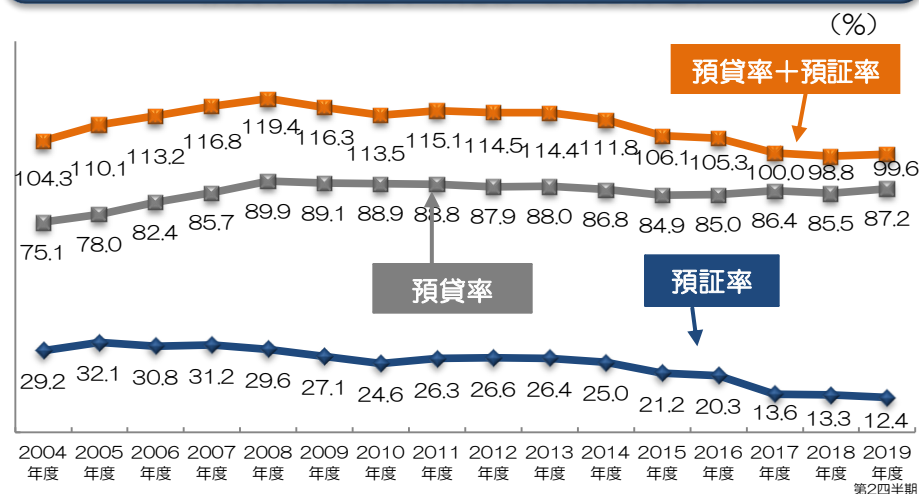
預金残高（平残）の推移



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9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>



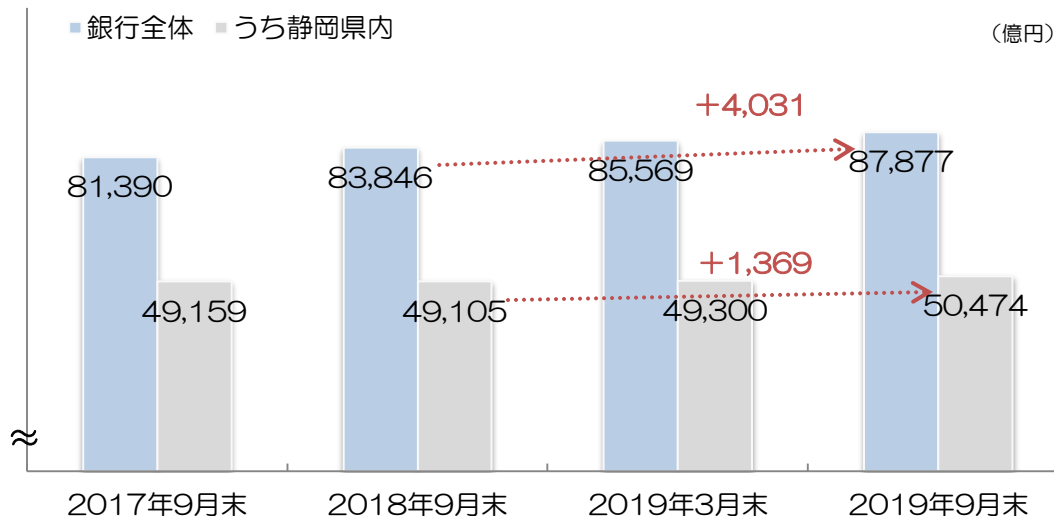
<その他長期格付取得状況>

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

貸出金 ～期末残高

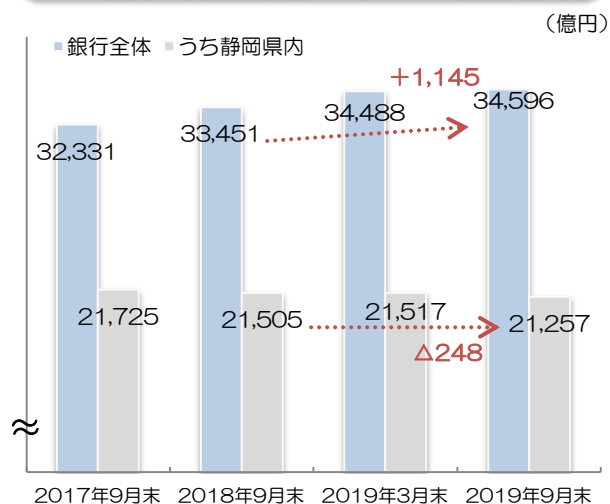
- 貸出金残高（末残）は、中小企業向けならびに個人向けで増加し、前年同期比+4,031億円、年率+4.8%

貸出金残高（末残）の推移

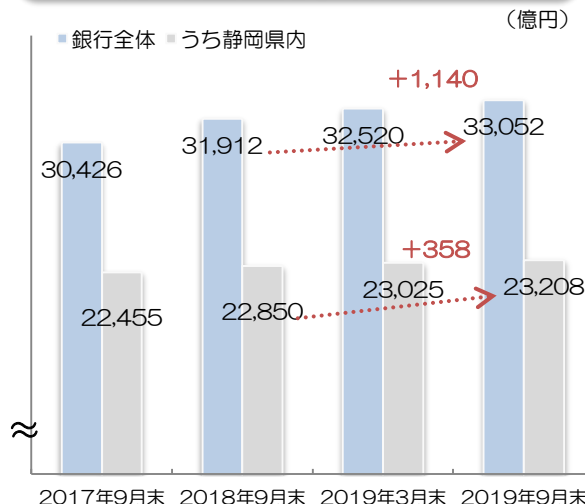


	末残	前年同期比	年率
総貸出金	8兆7,877億円	+4,031億円	+4.8%
中小企業向け貸出金	3兆4,596億円	+1,145億円	+3.4%
個人向け貸出金	3兆3,052億円	+1,140億円	+3.5%
大・中堅企業向け貸出金	1兆5,701億円	+837億円	+5.6%
外貨建貸出金	5,558億円	+19億円	+0.3%

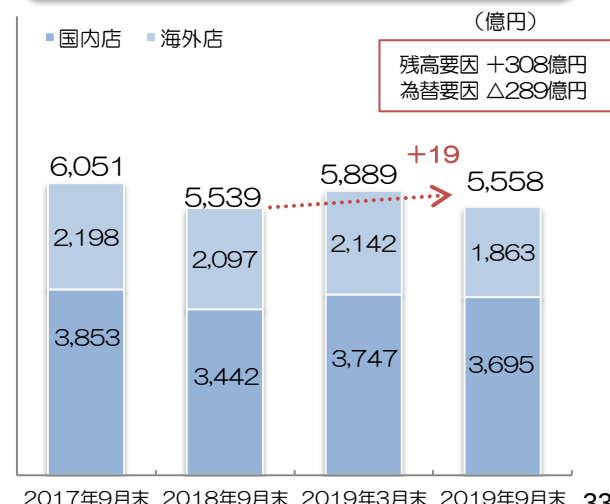
中小企業向け貸出金残高（末残）の推移



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



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76億円
- 事業性貸出金の信用リスク量(UL)は全業種合計で728億円

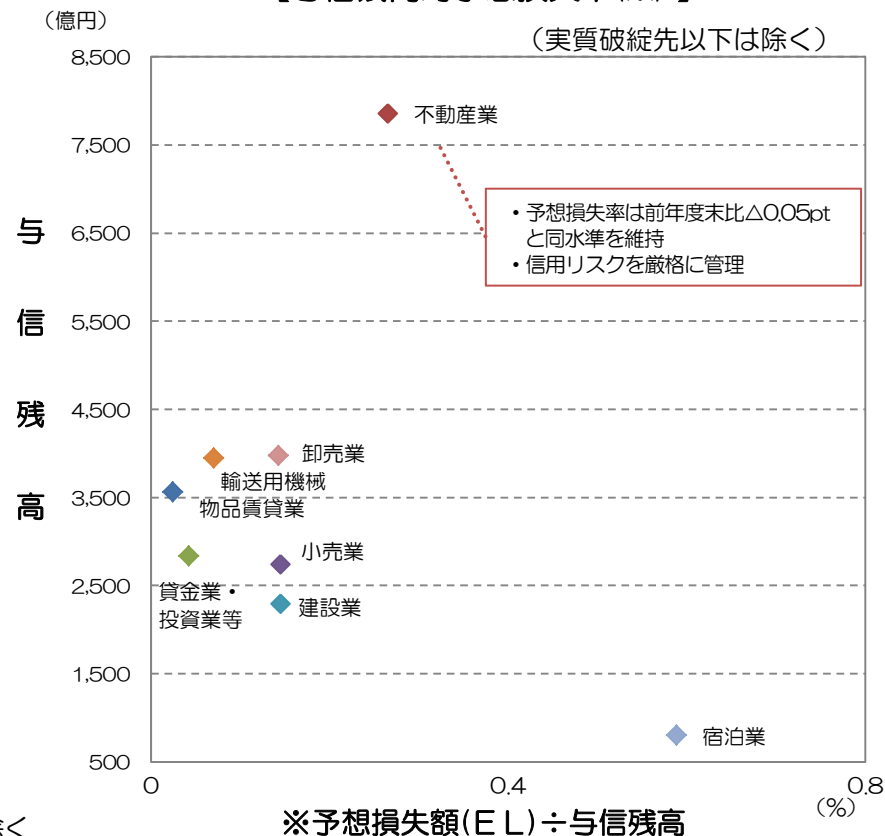
事業性貸出金に占める特定業種の状況

【与信残高（2019年9月末）】

		(億円、%)		
		残高	構成比	前年度末比
全	体	58,253	100.0	+1,699
	不動産業(※1)	7,858	13.5	+145
	卸売業(※2)	3,974	6.8	△220
	貸金業・ 貸投・資業・等	2,839	4.9	+165
	輸送用機械	3,945	6.8	△79
	建設業	2,294	3.9	△86
	小売業	2,742	4.7	+140
	物品賃貸業	3,565	6.1	+103
	宿泊業	804	1.4	△19

※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(※)】

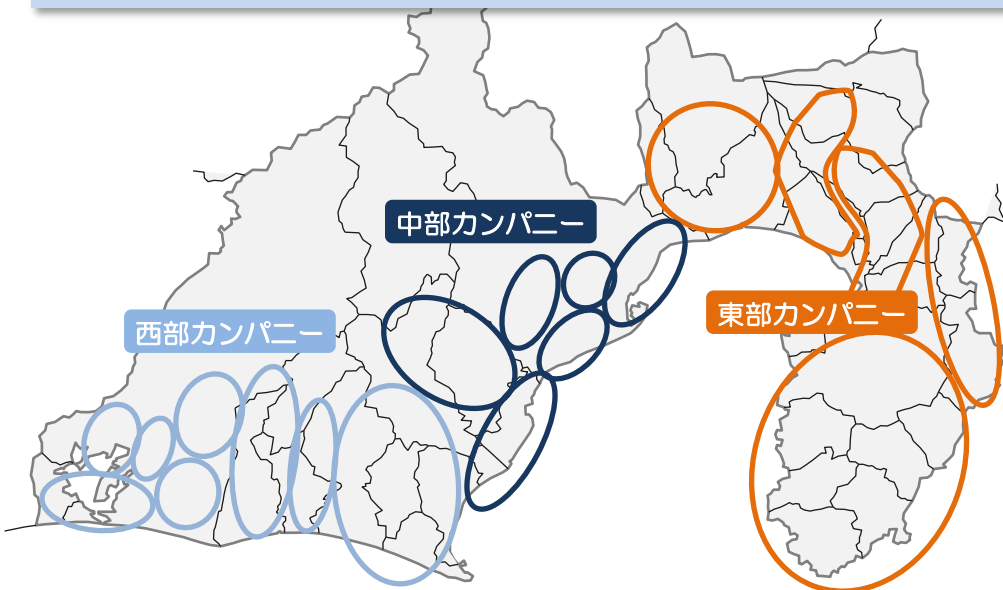


営業体制改革

- 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

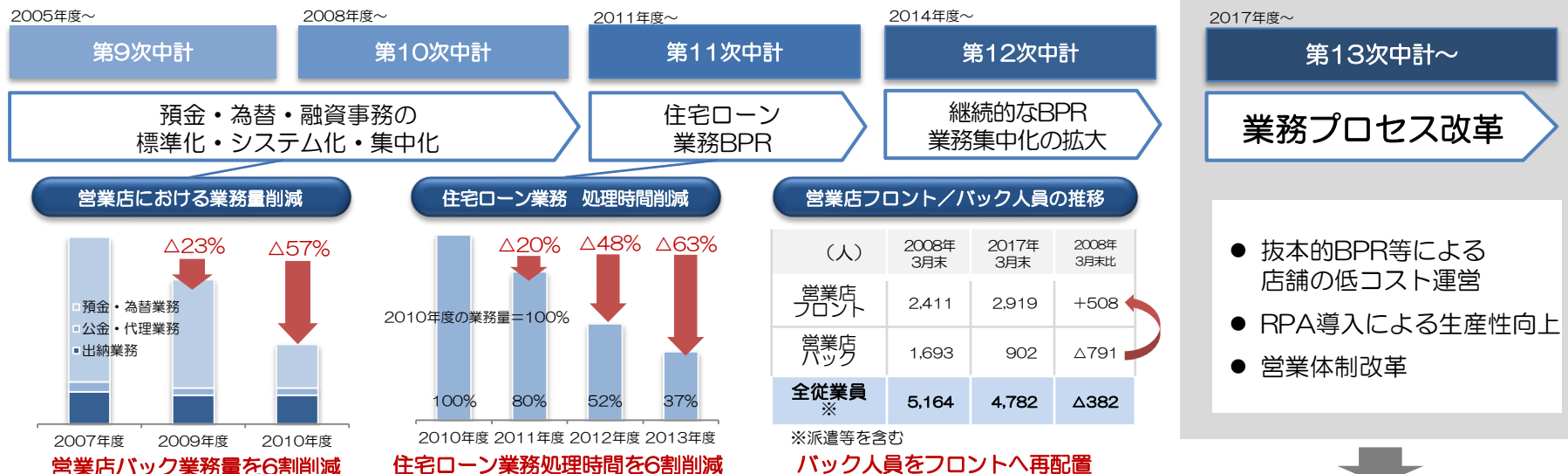
お客さまの利便性や満足度のさらなる向上

営業体制改革の実施状況

第1 フェーズ (試行)	2018年4月	2エリアで試行開始
	2018年7月	3エリアを追加
第2 フェーズ (導入拡大)	2019年4月	2エリアを追加
	2019年7月	3エリアを追加
	2019年10月	2エリアを追加
	2020年3月末まで	さらに6エリアで導入予定
	2020年度～	更なる対象エリアの追加予定

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



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

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



「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営業エリアで導入予定(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

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25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

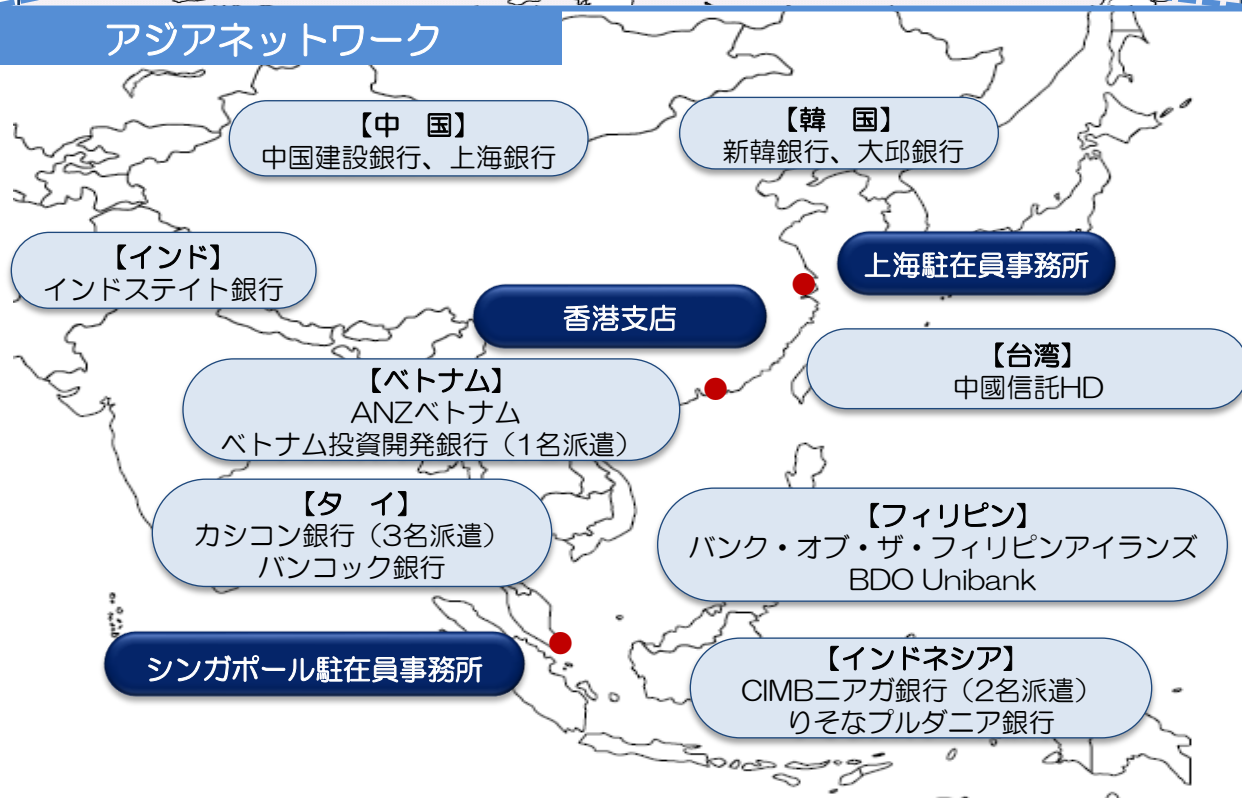
進出先	支援先数
タイ	96
中国	44
インドネシア	42
ベトナム	33
インド	14
その他（アジア）	29
その他（アジア以外）	37
合計	295

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

アジアネットワーク



リスク資本配賦

- 2019年度第2四半期（2019年9月末基準）のリスク資本配賦額は7,178億円、うち信用リスク1,850億円、市場リスク3,900億円、戦略投資枠45億円、オペレーショナル・リスク237億円を配賦
- リスク資本使用額は、貸出金（信用リスク）1,023億円、トレジャリー部門1,616億円等

配賦原資	(億円)		リスク資本 配賦額	リスク資本 使用額	リスク資本 使用率
中核的な自己資本 7,178億円 (2019年9月末基準)	信用リスク 1,850	貸出金（信用リスク）	1,277	1,023	80%
	市場リスク 3,900	トレジャリー部門	4,380	1,616	36%
		（うち政策投資株式）	(1,845)	(361)	(19%)
		連結子会社	93	33	35%
	戦略投資枠 45	戦略投資枠	45	14	31%
	オペレーショナル・リスク 237	オペレーショナル・リスク	237	237	100%
	バッファー資本等 1,146	バッファー資本等	1,146	—	—
		小 計	6,032	2,923	48%
		合 計	7,178	—	—

- 中核的な自己資本＝ バゼル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①

- グループ会社（連結子会社12社）は、2019年度 第2四半期経常収益293億円（前年同期比+2億円）、経常利益44億円（同△0億円）を計上

（億円）

会社名	主要業務内容	経常収益	前年同期比	経常利益	前年同期比
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	9	+1	4	+1
静銀リース(株)	リース業務	158	+2	7	△0
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	18	△1	2	+0
静銀信用保証(株)	信用保証業務	23	+1	13	△1
静銀デビットカード(株)	クレジットカード業務、信用保証業務	14	+1	4	+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	2	+0	1	+0
静銀ティーム証券(株)	金融商品取引業務	31	△4	8	△1
欧州静岡銀行	銀行業務、金融商品取引業務	5	+1	△0	△0
Shizuoka Liquidity Reserve Ltd.	金銭債権の取得	4	+0	4	+0
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	5	+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	9	+0	0	+0
静銀ビジネスクレジット(株)	為替送金・代金取立等の集中処理業務等	14	△1	0	△0
合 計（12社）		293	+2	44	△0

（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)	クレジットカード・プリペイドカード業務、信用保証業務	13	+1	2	+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	※1 262	△6	※2 22	+4

グループ会社②

- 静岡銀行グループが一体となり、異業種企業との連携も活用して総合金融サービスを行っている

静銀経営コンサルティング

- 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しており、これらの事業を更に拡大させていく

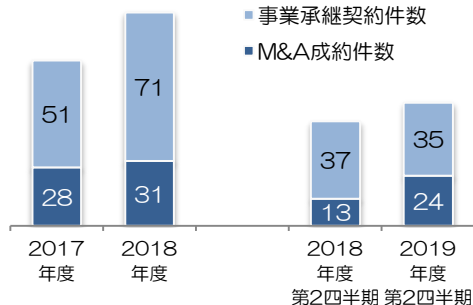
M&A、事業承継の実績推移

(件)

静銀経営コンサルティング㈱

<主な業務内容>

- ・ M&Aコンサルティング
- ・ 事業承継支援
- ・ 経営相談（経営診断・経営計画の策定支援）
- ・ 経営改善計画策定支援
- ・ ISO認証取得の支援
- ・ 人事労務コンサルティング
- ・ 代金回収業務



静銀リース

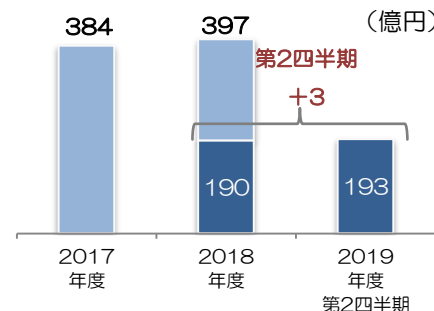
- 2018年10月より、静岡銀行が当社の媒介業務を開始し、銀行融資とリース（所有権移転外ファイナンスリースに限る）を組み合わせた提案を行っている

リース・割賦契約額の推移

(億円)

静銀リース㈱

最新のOA機器をはじめ、大型産業機械や太陽光発電、介護施設設備などの機械・器具・諸設備、自動車などのリースから、提携による海外リース、不動産リースなどに至るまで、取引先の設備投資ニーズに応え、事業拡大と効率的な事業運営をバックアップ



静銀ティーエム証券

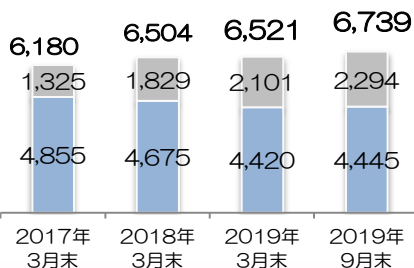
- マネックス・セゾン・バンガード投資顧問株式会社が運営する投資一任運用（ラップサービス）を活用した「しずぎんラップ（MSV LIFE）」など、幅広い商品ラインアップを提供



当社預り資産残高の推移

(億円)

■ うち法人等 ■ うち個人



静銀ティーエム証券㈱

投資信託や債券、株式などの幅広い商品ラインアップや静岡銀行と連携した総合金融サービスを提供

法人取引先の新規公開会社の株式引受や公開会社のファイナンス引受など直接金融における資金調達ニーズにも対応

静銀信用保証

- 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月から2019年9月までの申込受付474件

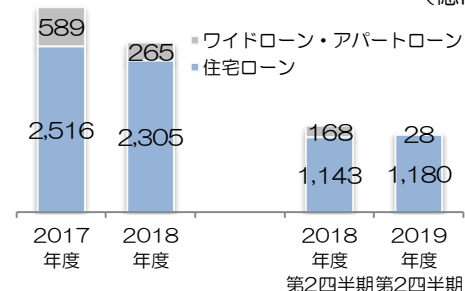


当社保証付住宅関連ローン実行額の推移

(億円)

静銀信用保証㈱

住宅関連資金を中心とした消費者ローンの審査業務や保証業務を取り扱う



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 ※

（億円）

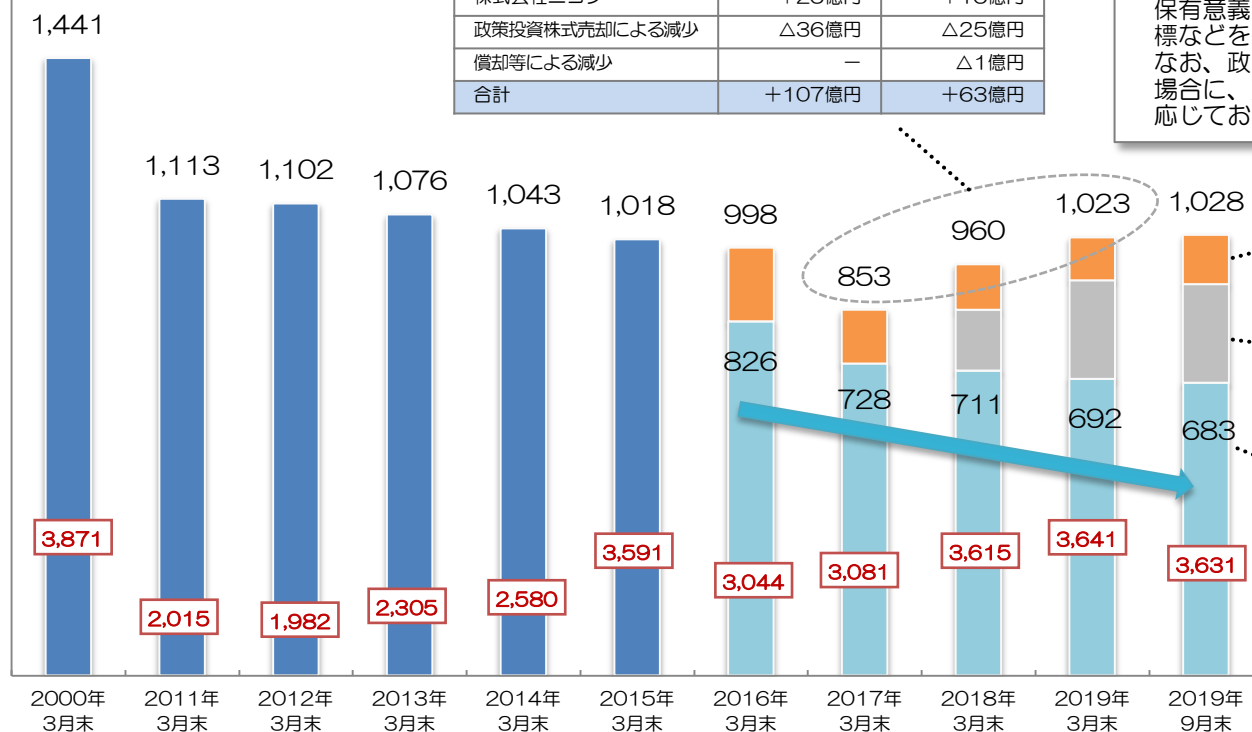
■ 取得原価

□ 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



政策保有に関する方針（CGC原則1-4）

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

保有意義が「事業投資」（当行の経営戦略の観点から保有する株式）に分類される銘柄

退職給付信託解約に伴う増加部分
（第一三共・ニコンの取得原価）

保有意義が「取引関係の強化」に分類される銘柄

※：持分法適用関連会社株式を除く

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236百万株

	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
2019年度9月迄	10,000	8,623	10,000	10,139	—	—	—	—	—
累計	235,811	223,798	200,404	190,139	—	—	—	—	—

※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. チャンネル・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**」「**チャンネル**」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、ESG指数構成銘柄への採用

- 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



～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

SDGs関連商品の取扱い

ニッセイSDGsグローバルセレクトファンド（静銀ティーム証券）

- 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

しずぎんSDGs私募債

- SDGsを積極的に取組む企業の資金調達を支援する商品で利率優遇措置あり。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

ESG指数構成銘柄への採用

年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が選定したESG指数のうち3つに採用

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

ESG/SDGsへの取組み② ～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
- 静岡銀行グループの環境負荷の軽減
- 従業員の地域・家庭での環境への対応強化

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」

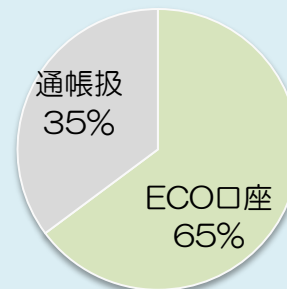
太陽光を利用して冬でも手を冷やすことなく読書できるブックカバー

金融業務を通じた環境保全への取組み



- 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

【口座開設に占めるECO口座の割合】



2019年度上半期の口座作成のうち6割超がECO口座

- 定期預金をご利用のお客さまにお送りする「利息計算書」および「満期案内」の送付を2019年12月から一部終了

- ✓ 紙の使用量を削減
- ✓ 削減した費用の一部を「富士山基金」へ寄付

2019年度上半期は911,300円を寄付

ESG/SDGsへの取り組み③ ～ダイバーシティ、ワークライフバランスへの取り組み

- 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

働き方改革への取り組み



- 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）
- 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
- 働き方を自ら考え実践していくことを目指し、ドレスコードや休日の取扱いの見直し等を含む「ワークスタイル・イノベーション」の取り組みを開始（2019年8月）

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



これまでの女性活躍に関する取り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



グループ会社における女性役員就任



- 2019年6月、静岡モーゲージサービス株式会社において女性2名が執行役員に就任

「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設立（2019年10月）
- 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2019～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、2019年2月に、「健康経営優良法人2019（大規模法人部門）～ホワイト500～」に認定された



2019
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り組みをもとに、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④ ～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、女子7人制ラグビーチーム「アザレア・セブン」を創設し活動開始
※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】

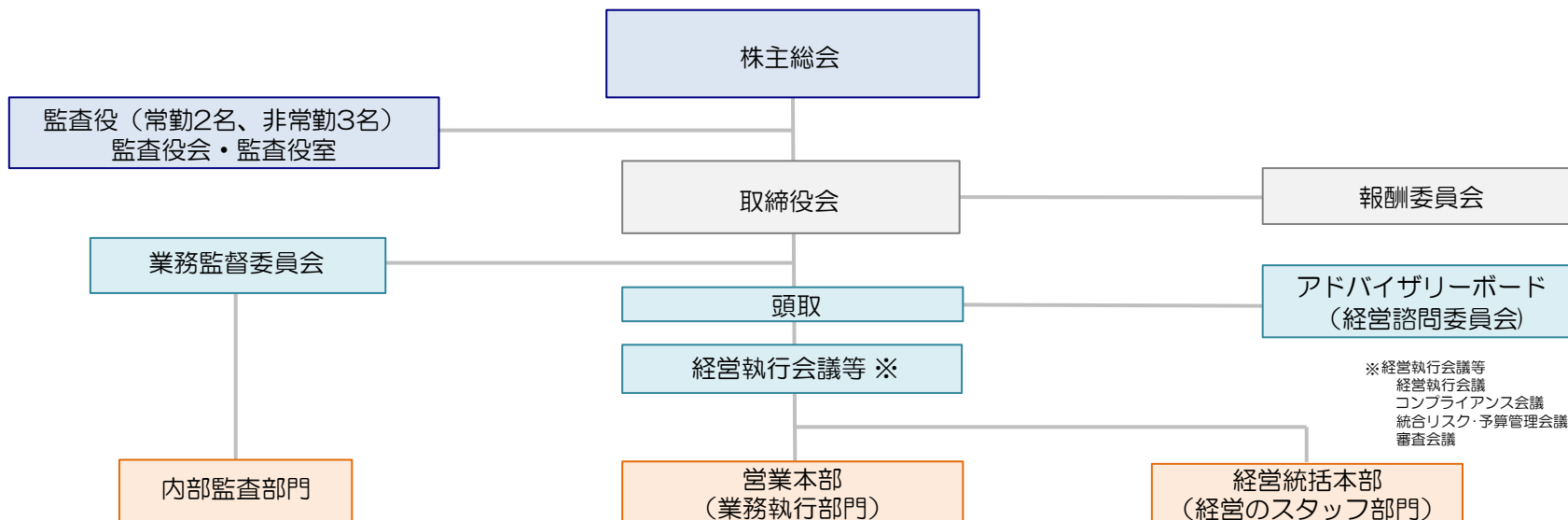


【屋上につながる外階段】

ESG/SDGsへの取組み⑤ ～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	株式会社ソフィアバンク 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	
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）
牛尾 奈緒美 氏	明治大学副学長

- 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7月時点）

ESG/SDGsへの取組み⑥ ～地域密着型金融への取組み①

- 業績不振に悩む取引先の経営改善・事業再生支援や、創業・新事業進出支援、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

経営改善・事業再生支援

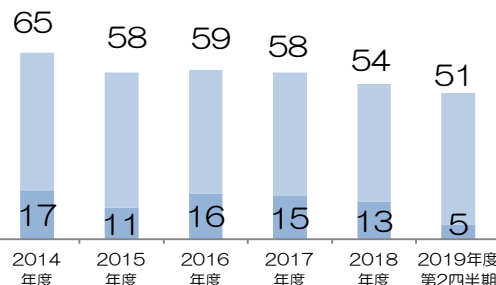


- 事業再生計画の作成や外部機関との連携、事業再生ファンドなどの活用により再生を支援

【取組実績の推移】

- 取組対象企業数
- うち支援完了件数

(件) 2005年度以降の取組みで約220社の「事業再生」を完了

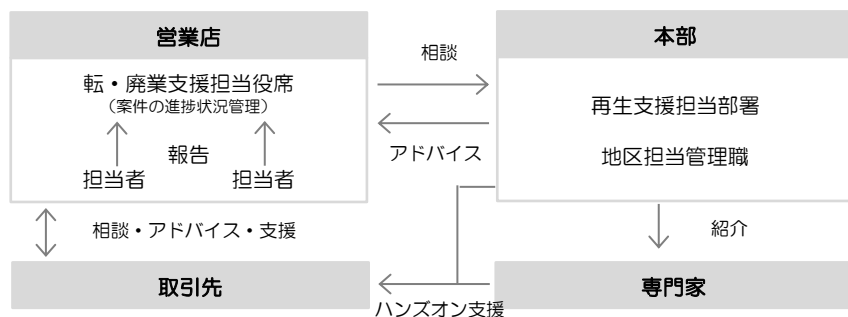


地域の雇用約21千人を確保し、地域経済の活力を維持

業態転換・廃業支援



- 再生・経営改善が困難な取引先には、外部専門家とも連携し業態転換や廃業を支援



【2019年度第2四半期までの累計実績】

取組み件数112件

完了件数54件（うち転業支援完了10件、廃業支援完了44件）

創業・新事業進出支援への取組み



「しずぎん起業家大賞」

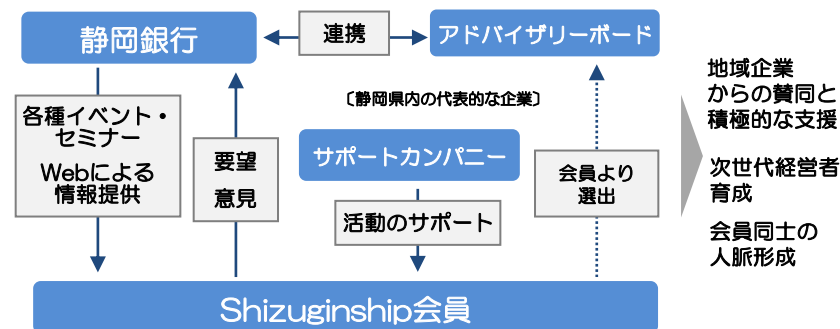
- 計7回実施：応募1,039先から52先を表彰
- 2018年度第7回：応募147先、うち8先を表彰（2019年3月発表）
- 過去の受賞先への金融支援実績
新規融資：160件/4,721百万円 投資：10件/229百万円

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
- 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9月末／763社、1,127名

【2019年度の活動参加人数（9月末時点）】のべ717人

ESG/SDGsへの取組み⑦ ～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

「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
- 2019年度上半期は、株式会社徳造丸、有限会社春華堂などの地域企業と連携し、43組129名の親子が参加
- 2019年6月、本活動が「This is MECENAT2019」に認定



■ This is MECENAT

企業などが取り組むメセナ活動（芸術・文化による豊かな社会創造）を顕在化し、社会的意義や存在感を示すことを目的に2014年に創設された認定制度
2019年度は166件（95社・団体）の活動が認定

NEXCO中日本・山梨中央銀行との連携協定締結



- 2019年7月、NEXCO中日本、山梨中央銀行と地域活性化を目的とした連携協定を締結。高速道路会社が金融機関と包括的な地域連携協定を締結するのは初の事例
- 中部横断自動車道の延伸を契機に、今後「地域企業などへのビジネスチャンスの提供」、「地域製品の販路拡大」、「国内外の観光誘客や観光による消費の拡大」、「交流人口や物流の拡大」を目指し、各種取組みを実施



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

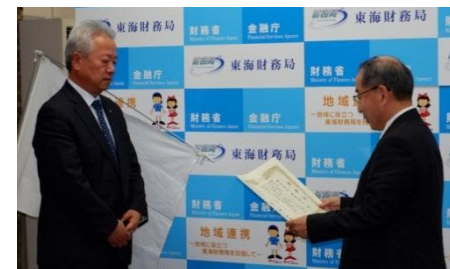


「特徴的な取組事例」3年連続受賞



- 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/>