

地域密着型金融の推進

●お客様に喜ばれる商品・サービスの提供

「お買い物券付定期預金」による地域貢献

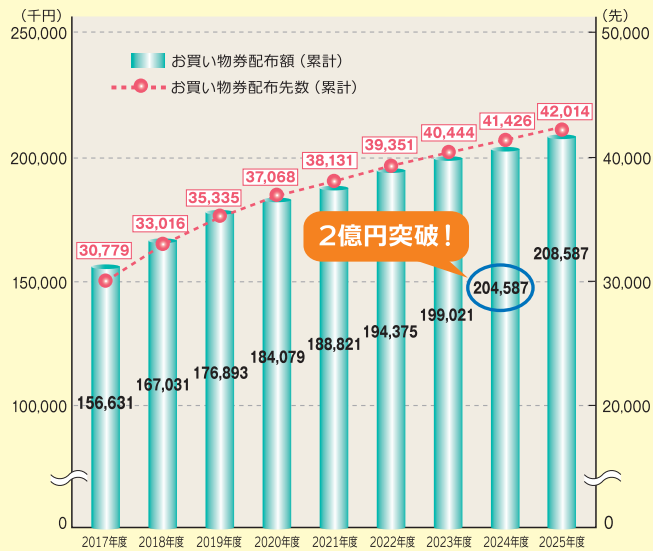
2007年12月より、地域の面的支援として、地元商店街やショッピングセンター等で利用できる「お買い物券」を預入額に応じてプレゼントする「お買い物券付定期預金」の販売を開始いたしました。

2025年度は、計7回（7地区）実施しました。

今後も、お客様のニーズに合った商品・サービスの提供を通じて、地域社会の発展に貢献してまいります。

「お買い物券付定期預金実績（累計）」
（2007年12月～2026年3月）

- 実施回数：214回（21地区）
- お買い物券配布先数：延4万2千名
- お買い物券配布額：約2億円



しずちゅう年金定期預金
「年金定期バースデー1000」

当行では、地域のシニア世代を応援するため、当行で公的年金をお受け取りいただくお客様向けに、店頭表示金利に年0.4%上乗せする「年金定期バースデー1000」を販売しております。

また、「年金定期バースデー1000」の枠がいっぱいになったお客様には、店頭表示金利に年0.25%上乗せする「バースデープラス定期預金」を販売しております。

これからも、安定した資金運用手段の提供により、地域のお客様のライフプランをサポートいたします。



全国の自治体や銀行手続きをオンラインで完結「ペンリイ」の取扱い開始

当行は、お客様の利便性向上を目的に、2026年2月より、株式会社生活基盤プラットフォームが提供するサービス「ペンリイ」に参加しております。

「ペンリイ」は、マイナンバーカードとスマートフォンを使い、全国の自治体への転出届／転入・転居予約、金融機関への住所・連絡先変更、口座振替がまとめて簡単に手続きできるサービスです。

今後ともお客様のニーズに合った商品・サービスの提供に努め、利便性の向上とサービスの充実に取り組んでまいります。

株式会社生活基盤プラットフォーム「ペンリイ」のサービスページよりお手続きいただけます。
詳細につきましては、株式会社生活基盤プラットフォームのホームページをご覧ください。
ホームページURL <https://www.life-event-pf.co.jp/>

「しずちゅうプレ100周年記念定期預金」販売

当行は、創立100周年を迎えるにあたり、個人のお客様への感謝の気持ちを込めて、2025年11月より2回にわたって「しずちゅうプレ100周年記念定期預金」を期間限定で販売いたしました。

今後も、当行を支えてくださるお客様への感謝を込めて、地域のお客様に喜ばれる商品・サービスを提供してまいります。



新たなバンキングアプリの導入決定

当行では、マネーフォワードエックス株式会社（代表取締役社長 CEO 本川 大輔）と共に、新たなバンキングアプリを開発し、2026年冬頃にサービス提供を開始することといたしました。

新たなバンキングアプリでは、個人のお客様の「投資信託やローン等の残高や明細の照会」に加え、「普通預金の口座開設」の機能を提供いたします。「より簡単」で「わかりやすい」アプリとし、お客様のスマートフォンから、快適かつ安全に当行を利用いただける環境を構築してまいります。

今回の導入では、お客様からご要望の多かった機能を中心にサービス提供を開始し、順次機能を充実させていく予定です。

今後も、お客様の生活をより便利にするために、商品とサービスの充実に取り組み、お客様の生活に寄り添ってまいります。



地域密着型金融の推進

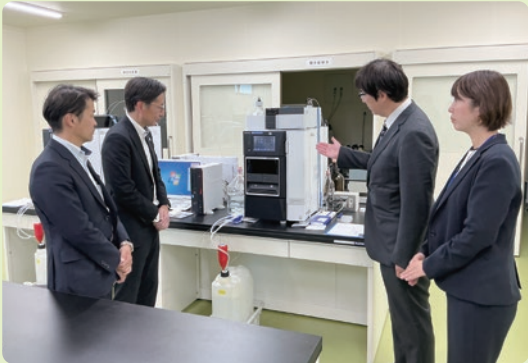
●地域企業の価値向上に向けた取り組み

事業性評価を踏まえた地域金融力の発揮

当行では、「訪問頻度管理」によるお客様への定期的な訪問を通じ、地域のお客様の、強みや経営上の課題等を丁寧に把握し、行内の専門部または知見のある外部専門機関等との連携によって有効な支援や情報提供に努めております。

今後も「本業支援ヒアリングシート」※を基に、お客様とより深度のある対話を重ね、経営戦略やビジネスモデル等を踏まえた真の課題を見極め、迅速かつ適切に金融・非金融の仲介機能を発揮し、お客様の持続可能性の向上に貢献してまいります。

※取引先の事業性や成長可能性等を適切に評価し、助言・支援する当行独自のツール。



撮影協力：東洋カプセル株式会社

外部専門機関との連携強化
～専門的ニーズに積極的に対応～

当行では、お客様の事業承継・M&A・相続・DXへの取り組み等、より専門的なニーズに対し、外部専門機関と連携しながら積極的に対応しております。

また、業務提携先・業務提携分野も順次拡大しており、2025年度は新たに17社の外部専門機関と業務提携契約を締結いたしました（2026年3月31日現在 95社と業務提携）。

今後も、地域金融機関としての役割を果たせるよう、お客様の課題解決のサポートに積極的に取り組んでまいります。

提携分野	提携分野	
	① 相続・事業承継・M&A	⑥ リース関連
	② 補助金申請	⑦ システム導入関連
	③ 人材紹介	⑧ 節税関連
	④ 建設・不動産関係	⑨ 企業支援・コンサル関連
	⑤ 販路開拓	⑩ 経費削減関連 他



撮影協力：東洋カプセル株式会社

経営者保証に関するガイドラインへの対応方針

当行では、2013年12月5日に経営者保証に関するガイドライン研究会（全国銀行協会および日本商工会議所が事務局）が公表した「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨や内容を踏まえ、本ガイドラインを尊重し、遵守するための態勢を整備しております。

経営者保証に関するガイドラインの取組状況

	2025年度上期	2025年度下期
①新規に無保証で融資した件数	2,460件	2,194件
②経営者保証の代替的な融資手法として、停止条件付保証契約を活用した件数	—	—
③経営者保証の代替的な融資手法として、解除条件付保証契約を活用した件数	—	—
④経営者保証の代替的な融資手法として、ABLを活用した件数	1件	1件
⑤新規融資件数	4,640件	4,356件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合 $\{(\text{①}+\text{②}+\text{③}+\text{④})/\text{⑤}\} \times 100$	53.0%	50.4%

「しずちゅうビジネススクラブセミナー」開催

2025年11月～12月に「しずちゅうビジネススクラブセミナー」を3会場（沼津市、掛川市、川崎市）で開催いたしました。

本セミナーでは特別講演として、大阪大学特任教授・荻中塾グローバル寺子屋主宰 荻中 三十二氏を講師に迎え、「最新の国際情勢と日本の選択」と題し、ご講演いただきました。

「しずちゅうビジネススクラブ」では、会員の皆さまへの各種情報提供、セミナーの開催、会員間の交流等、様々なお手伝いを行っております。

今後も、価値ある情報と経営支援サービスの提供により、地域社会の発展に貢献できるよう努めてまいります。



しずちゅうビジネスWEB
月額基本手数料無料キャンペーン実施

当行では、お客様のデジタル化や事務の効率化をサポートするため、2026年1月～6月に法人・個人事業主向けインターネットバンキングサービス「しずちゅうビジネスWEB」の「月額基本手数料無料キャンペーン」を実施いたしました。

しずちゅうビジネスWEBについて

- 来店不要でパソコンから、資金移動、残高照会、入出金明細照会等が可能
- 窓口やATMより振込手数料がお得
- ソフトのバージョンアップや金融機関コードの更新など、メンテナンス作業は不要。いつも最新のサービスをご利用いただけます。

「しずちゅうビジネスWEB」へのお申込みは随時受付中！



しずちゅう給与振込キャンペーン実施

当行では、2026年2月～7月に「しずちゅう給与振込キャンペーン」を実施いたしました。

キャンペーン期間中に、当行口座を給与受取口座として新たに指定していただいたお客様のうち、「かんたん通帳」アプリとの連携など、一定の条件を満たした方全員に現金1,500円をプレゼントすることで、当行口座を生活のメイン口座としてご利用いただくきっかけとなるよう取り組みました。

当行口座は、コンビニATMでも手数料がお得にご利用いただけ、また給与受取口座に指定いただくことで、定期預金やローンの金利優遇を受けられるなど多くのメリットがあります。

今後も、お客様が当行をより便利にご利用いただけるよう、地域の皆さまに寄り添った商品やサービスの提供に努め、地域社会の発展に貢献してまいります。



地域密着型金融の推進

●地域に根差した地域貢献活動の取り組み

沼津市「ながら見守り活動」への参加

当行では、2025年12月より、沼津市の「ながら見守り活動」へ参加しております。

沼津市内の4拠点（本部含む）にて、社用車に「防犯パトロール実施中」のマグネットを貼り付け、車両での移動中や業務中に、防犯の観点で街の様子に気を配り、普段とは違う様子など何か気付いたときには、速やかに警察と連携いたします。

当行は、本活動を通じて、犯罪が起きにくく、安心で安全な社会づくりに貢献してまいります。



「第14回しずちゅう旗静岡県学童軟式野球大会」開催

当行では、2012年より学童の心身の健全な育成支援のため、「しずちゅう旗静岡県学童軟式野球大会」（「静岡県野球連盟」主催）に特別協賛しております。

2026年6月には、「第14回」大会を開催いたしました。

本大会では、静岡県内の小学生軟式野球チーム約190チームのうち、予選を勝ち抜いた32チームが出場し、トーナメント方式で競った結果、第5回大会の優勝チームである『黒石野球クラブ』（焼津）が2回目の優勝を果たしました。

今後も、学童の健全な成長を応援し、地域社会の発展に貢献してまいります。



第14回大会優勝チーム 黒石野球クラブ

●“ふじのくに”静岡の魅力を県内外に紹介

「富士山フォトコンテスト」開催

当行では、1958年以来、富士山の風景写真を使用したカレンダーを毎年発行しており、大変ご好評をいただいております。

また、2011年5月より、“ふじのくに”静岡の魅力を県内外に紹介し、地域活性化を目的として、当行のカレンダーに使用する富士山の写真を募集するフォトコンテストを開催しております。

2027年カレンダー分 9月審査結果発表予定



サステナビリティへの取り組み

●サステナビリティ方針

2023年4月に「サステナビリティ方針」を策定し、当行のサステナビリティに対する基本的な考え方を明示いたしました。本方針に則り、今後も持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

サステナビリティ方針

静岡中央銀行は、経営理念「堅実で健全な経営」に基づく企業活動を通じて、気候変動・環境問題等の社会的課題の解決に取組み、地域経済の発展と当行の企業価値向上を目指すとともに、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

●SDGsへの取り組み

静岡中央銀行SDGs宣言

静岡中央銀行は、国際連合が提唱する持続可能な開発目標（SDGs）の趣旨に賛同し、経営理念「堅実で健全な経営」のもと、企業活動を通じて地域の課題解決と持続可能な社会の実現に努めてまいります。

重点取組方針

【地域経済の持続的発展への貢献】

お客様のベストパートナーとして、金融仲介機能を発揮し、地域企業や地域経済の持続的発展に貢献してまいります。

【多様な人材の活躍】

すべての役職員が活躍できるよう、環境整備、人材育成に取り組んでまいります。

【地域の環境保全】

お客様の環境保全に向けた取組みを支援し、自らも環境負荷低減に向けた取組みを推進してまいります。

対応するSDGs目標

【地域経済の持続的発展への貢献】



【多様な人材の活躍】



【地域の環境保全】



サステナビリティへの取り組み

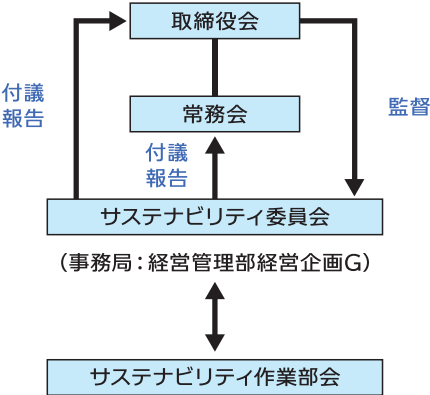
●気候変動への対応

当行は、持続可能な社会・環境の実現に対する社会的な意識の高まりを受け、2022年7月に「TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言」への賛同を表明し、気候変動・環境問題等の社会的課題の解決に向けた取り組みを強化してまいりました。

その後、2023年4月にはサステナビリティ方針を策定（12ページ参照）し、当行のサステナビリティに対する基本的な考え方を明示いたしました。当行は、今後も本方針に則り、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

ガバナンス

- ✓ 当行は、2023年4月に社長を責任者、経営管理部担当役員を実行責任者兼委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、サステナビリティに関連する重要事項について協議しております。
- ✓ サステナビリティ委員会での協議事項は、必要に応じて取締役会に付議または報告し、取締役会による監督が適切に行われる体制としております。



戦 略

- ✓ 当行は、持続可能な社会の実現に向けて「サステナビリティ方針」を策定し、「静岡中央銀行SDGs宣言」にて重点取組方針を策定しております。また、環境・社会に影響を与えると考えられる特定の事業・セクターへの取組姿勢を明確化するため、「持続可能な社会の実現に向けた投融資方針」を定めております。
- ✓ 2026年3月末時点における当行の貸出金残高に占める炭素関連資産（電気、エネルギー等、但し再生可能エネルギー発電事業を除く）の割合は0.32%となります。
- ✓ 気候変動に伴うリスクと機会を、短期（5年）、中期（10年）、長期（30年）の時間軸で以下のとおり認識しております。

区 分		内 容	リスクカテゴリ	影響度	時間軸
リ ス ク	移 行 リスク	CO2排出に関する規制強化や炭素税導入による取引先財務の悪化	信用リスク	大	中期～長期
		脱炭素社会移行に伴う取引先の技術革新の遅れによる収益の減少や既存資産の減損	信用リスク	大	中期～長期
	物理的 リスク	大規模風水害等の発生による取引先の事業停止や不動産担保価値の毀損	信用リスク	大	短期～長期
		大規模風水害等の発生による当行の営業拠点や行員の被災による業務の中断	オペレーショナル リスク	大	短期～長期
機 会		脱炭素社会移行に伴う取引先の設備投資やコンサルティング等によるビジネス機会の増加	—	—	短期～長期
		自然災害に備えた設備投資等の資金需要の増加	—	—	短期～長期
		当行の省資源・省エネルギー化によるコスト低下	—	—	短期～長期

【 リ ス ク 】

- ✓ 気候変動リスクとして、移行リスクと物理的リスクを認識しております。
- ✓ 今後は気候変動に伴うリスクと機会について、定量的なシナリオ分析の実施を検討してまいります。

【 機 会 】

- ✓ 気候変動・環境問題等の社会的課題の解決に向けた取り組みを支援・促進する投融資や、お客様の脱炭素社会への移行を支援するソリューション提供を通じて、脱炭素社会の実現に貢献してまいります。
- ✓ 当行は、省資源・省エネルギー化など、自らの企業活動において環境負荷の低減に努めてまいります。

リスク管理

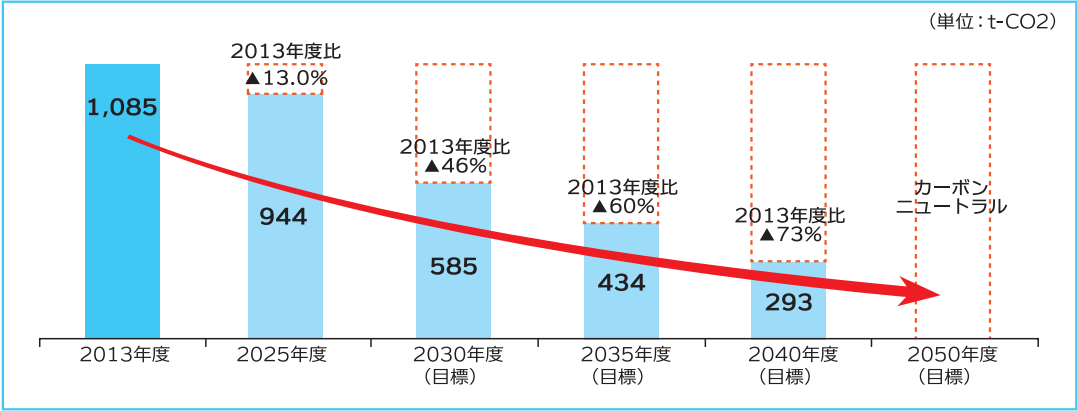
- ✓ 当行は、気候変動に伴う移行リスクや物理的リスクが、当行の企業活動や戦略、財務内容等に影響を与えることを認識しており、今後は統合的リスク管理の枠組みの中で管理する態勢の構築を検討してまいります。

指標と目標

■CO2 排出量削減

定 義	Scope1およびScope2※1に該当するCO2排出量
目 標	(中間目標) 2030年度までに2013年度比▲46% 2035年度までに2013年度比▲60% 2040年度までに2013年度比▲73%
	(最終目標) 2050年度までにカーボンニュートラル実現

※1
Scope1：(直接排出) 車両によるガソリン使用、ガスの使用
Scope2：(間接排出) 電気の使用



■サステナブル関連投融資

定 義	気候変動・環境問題等の社会的課題の解決に向けた取り組みを支援・促進する投融資
目 標	2023年度から2030年度までに500億円
実 績	2025年度までの実績：428億円（2025年度実績：200億円）

※参考：気候変動対応に資する投融資残高251億円（2026年3月31日現在）

サステナビリティへの取り組み

●人的資本に関する取り組み

当行では、人材（人財）を重要な経営資本との位置付けのもと、行員個々の着実な能力発揮のための教育や、モチベーションアップのための評価や処遇、そして安全で健康に働くことのできる環境の整備に取り組んでまいります。
こうした人材力の強化により企業価値の向上を目指し、地域社会および当行の持続的な成長に貢献してまいります。

女性の活躍推進

性別に関わらず多様な人材の採用・活用を行いつつ、女性の役席者比率の向上を目標に掲げて、積極的な女性の活躍推進に取り組んでおります。

指標	目標	実績（当連結会計年度）
役席者に占める女性の労働者の割合（※1）	2026年度末までに30%	26.0%
管理職に占める女性の労働者の割合（※2）	—	7.8%

※1 役席者とはマネージャー、副業務役以上の者
※2 管理職とは副支店長、シニアマネージャー以上の者（但し、役員は除く）



実践力ある人材の育成

階層別研修等を通じて、実践力があり積極果敢に挑戦する人材の育成と登用に取り組んでおります。

ワークライフバランスの充実

育児・介護関連制度や退職者の職場復帰制度の利用などによる柔軟な働き方の推進とともに、男性も積極的に育児に参加できるよう、男性の育児休業取得を促進しております。
加えて、年次有給休暇の取得率向上を目標に掲げ、個々の都合に合わせた柔軟な休暇取得により、仕事と家庭の両立がしやすく、性別やライフステージに関わらず活躍できる環境づくりに取り組んでおります。

指標	目標	実績（当連結会計年度）
年次有給休暇取得率	2026年度末までに60%	71.2%
男性の育児休業取得率（※1）	—	100%

※1「男性の育児休業取得率」は、計算式の分母を「当該事業年度に配偶者が出産した男性労働者の人数」、分子を「当該事業年度に育児休業等を取得した男性労働者の人数（前事業年度に配偶者が出産した男性労働者の人数を含む）」で算出しております。



役職員のエンゲージメント向上

所属長や人事部との定期面談による対話を通じて個々の考えを知り、意欲や能力を的確に把握し、適正な人員配置と成長をサポートすることで、役職員エンゲージメントの向上に取り組んでいます。

健康経営の推進

当行の持続的な成長のためには役職員の心とからだの健康が第一であるとの考えのもと、2024年11月に「しずちゅう健康経営宣言」を制定しました。
健康経営宣言以降、心とからだの健康づくりとともに働きやすい環境づくりに向けて、様々な取り組みを強化しております。

しずちゅう健康経営宣言

当行は、従業員が心身ともに健康でいきいきと働くことが持続的な成長を実現する源であるとの考えのもと、従業員の健康維持・増進と働きやすい環境づくりに努めることを宣言いたします。
そして、健康経営を通じて全従業員が持てる能力を最大限に発揮し、経営理念「堅実で健全な経営」に基づく企業活動を通じて、お客様のベストパートナーとして、地域企業や地域経済の持続的発展に貢献してまいります。

■主な取り組み

心とからだの健康づくり

- ・定期健康診断の完全実施、再検査受診率の向上
- ・特定保健指導の実施率向上
- ・人間ドック受診奨励
- ・ストレスチェック実施、結果に基づく職場環境改善
- ・運動習慣の定着（ウォーキングイベントの実施等）

働きやすい職場環境づくり

- ・ワークライフバランスの充実
- ・対話の充実
- ・喫煙対策（建物内全面禁煙、禁煙支援補助）
- ・感染症対策（予防接種実施・費用補助）
- ・健康教育（研修、セミナー等）

人権尊重・ハラスメント防止への対応

当行では、近年社会的課題とされている「採用活動におけるハラスメント」や「カスタマーハラスメント」への対応として、「採用活動におけるハラスメント防止指針」および「カスタマーハラスメントに対する基本方針」を制定しました。

求職者や当行従業員の人格、尊厳等を尊重し、公正かつ適切な対応ができるよう、社内態勢を整備しております。
当行に関わる全ての皆さまへ心理的安全性の高い環境を確保することで、当行の企業価値を高め、お客様に対してより質の高い金融サービスの提供ができるよう努めてまいります。

お客様本位の業務運営への取組み

当行では、お客様の安定的な資産形成の重要性の高まり等を踏まえ、特に金融商品販売におけるお客様本位の取組みを更に充実させるため、「お客様本位の業務運営に関する取組方針」を策定しております。

静岡中央銀行 ～お客様本位の業務運営に関する取組方針

取組方針1 お客様中心主義及びお客様本位の取組みの徹底

- (1) 当行の経営理念である「堅実で健全な経営」のもと、基本方針となる「お客様中心主義」及び「お客様本位の業務運営に関する取組方針」を全役職員が継続的に行う行内研修等を通じて遵守し、企業文化として定着するよう努めてまいります。
- (2) 以下の取組みに対する成果や進捗を定期的に検証し、不完全な項目については見直しを行ってまいります。

取組方針2 お客様の最善の利益の追求

- (1) お客様の最善の利益の追求に向けて、お客様本位の良質な商品・サービスの提供に努めるとともに、「お客様アンケート」等を通じて、お客様の意見・要望等を各種施策に反映させ、お客様の満足度及び利便性向上に取組んでまいります。
- (2) お客様の多様なニーズにお応えするため、新たな商品の導入等、商品ラインアップの充実に努め、長期・分散・積立投資等に適した商品提案を行ってまいります。
金融商品を組成する会社（以下「組成会社」）と情報連携し、金融商品の改善や見直しを行い、お客様の最善の利益が実現できるよう努めてまいります。
- (3) 企業倫理についての集合研修やロールプレイングによるコンサルティングスキルの向上に努めるとともに、誠実かつ公正な業務運営を行うため、コンサルティング営業を更に強化し、お客様のニーズに合った商品・サービスを提供してまいります。

取組方針3 利益相反の適切な管理

- (1) お客様との利益相反の可能性について正確に把握するとともに、利益相反のおそれがある取引をあらかじめ特定する等、適切な管理を行ってまいります。
- (2) お客様に販売する商品を選定する際は、合理的根拠適合性を遵守し、お客様にとって最適な商品提案ができるよう努めてまいります。

取組方針4 手数料の明確化

- (1) お客様の投資判断に資するよう、商品毎の手数料等の透明性を高めるとともに、お客様の目線に立った丁寧な説明に努めてまいります。
- (2) 生命保険商品（特定保険契約）に係る代理店手数料については、2016年11月から開示を行っております。
- (3) 同一あるいは類似商品で手数料率が異なる場合等においては、双方の商品を比較するうえで、契約締結前交付書面、商品パンフレット、重要情報シート等を用いて具体的に分かりやすく説明いたします。

取組方針5 重要な情報の分かりやすい提供

- (1) お客様にご提案する商品の選定理由、仕組み、リスク等について、投資判断に必要な情報を分かりやすく丁寧に説明いたします。また、投資啓蒙パンフレットを活用したお客様への案内や「お客様セミナー」を定期的に開催する等、お客様目線に立った情報提供に努めてまいります。
- (2) お客様の投資に関する知識・経験、投資目的、リスク許容度やライフプラン等を踏まえたご提案に努めてまいります。また、タブレットを活用することで、より分かりやすく商品の特色・リスク・手数料ならびに市場動向等の説明を行い、重要な情報は文字の大きさ、色等で特に目立つように表示する等の取組みを通じて、必要な情報を十分に提供してまいります。
- (3) お客様にとって最適な商品を比較検討できるよう、販売・推奨を行う商品の基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件等について、契約締結前交付書面、商品パンフレット、重要情報シート等を用いて分かりやすい説明に努めてまいります。

取組方針6 お客様にふさわしいサービスの提供

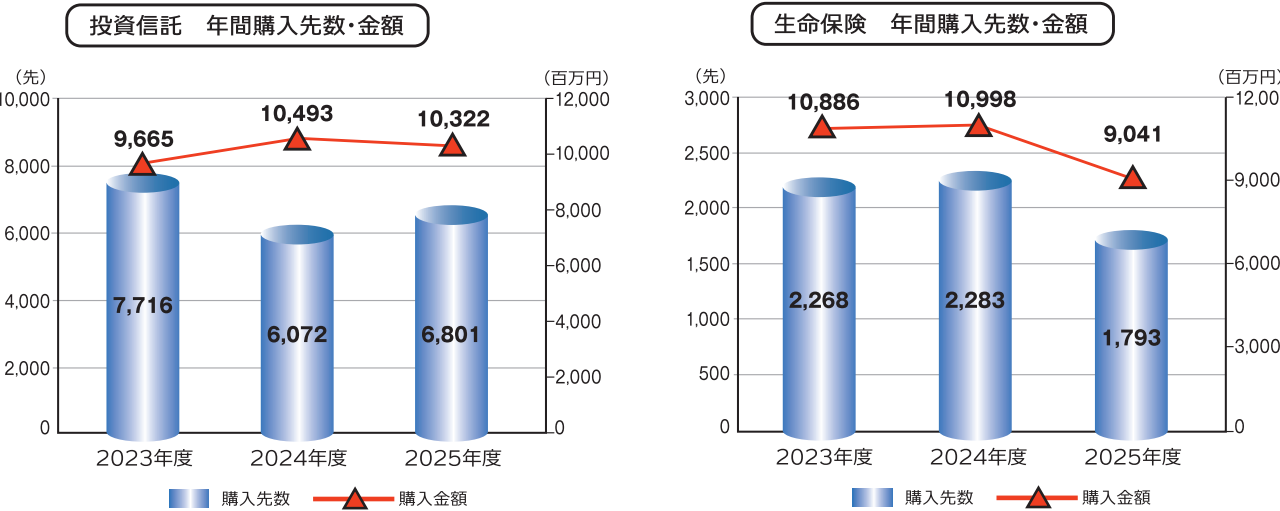
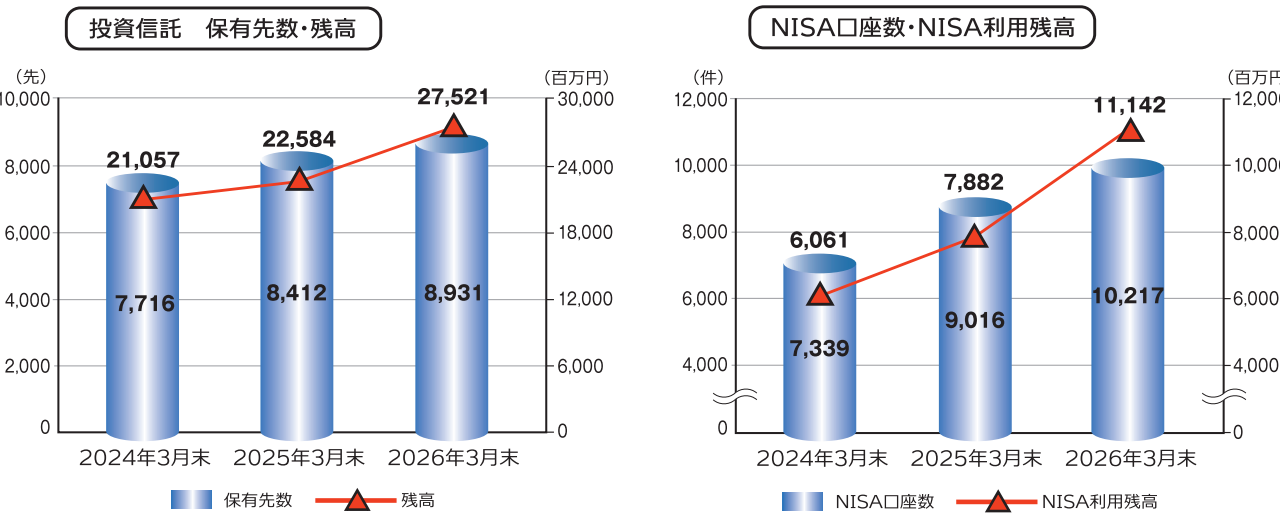
- (1) 組成会社による想定顧客属性を踏まえつつ、お客様の投資に関する知識・経験、投資目的、リスク許容度やライフプラン等をお伺いし、お客様にふさわしい最適な商品・サービスの提供、商品販売後の適切なアフターフォローを行ってまいります。
また、特に高齢のお客様に対しては、ご家族へのご相談をお勧めするなど、お客様の属性に合った商品提案に努めてまいります。
- (2) 適切なアフターフォロー
 - 商品販売後のアフターフォローは、高齢のお客様を中心に継続的にきめ細やかな情報提供に努めてまいります。
 - 市場動向が大きく変化した際は、相場見通しや商品の運用状況をはじめ、お客様の投資判断に必要な情報を提供する等、迅速かつ丁寧なアフターフォローを行ってまいります。
- (3) 高齢のお客様等への適切な金融商品の販売
 - 特に高齢のお客様や投資に関する知識・経験が十分ではないお客様につきましては、リスクを抑えた商品をご提案する等、お客様にとって最適な商品の提供に努めてまいります。
 - 高齢のお客様に対しては、ご家族へのご相談をお勧めし、投資経験の浅いお客様には、リスクを抑えた商品をご案内する等、お客様の属性に合った商品提案に努めてまいります。
 - リスクが高い商品に関しましては、お客様にふさわしいものであるか等慎重に検討し、当行からのご提案を控えさせていただくこともございます。
- (4) 商品ラインアップの充実
 - お客様の投資に関する知識・経験、投資目的、リスク許容度やライフプラン等に応じて、お客様の多様なニーズに合った最適な商品を選択いただけるよう、商品ラインアップの充実に努めるとともに、お客様の安定的な資産形成に資する新たな商品の導入、既存商品の見直し等を定期的に行い、情報提供は「お客様セミナー」を定期的に開催する等、お客様の目線に立った活動に努めてまいります。
- (5) 組成会社との連携
 - お客様の最善の利益を図る観点から、組成会社と情報連携し、お客様の投資に関する知識・経験、投資目的、リスク許容度やライフプラン等、お客様のニーズに合った最適な商品を選択いただけるよう努めてまいります。
 - 商品の選定にあたっては、組成会社においてどのような取組みが行われているか把握に努め、商品の選定に役立ててまいります。

取組方針7 お客様本位の取組みに合った業績評価・人事評価体系の整備

- (1) お客様により良い商品・サービスが提供できるよう、職業倫理の醸成や専門知識の習得など、コンサルティング機能強化のための人材育成に取組んでまいります。また、お客様に最適なコンサルティングができるよう、業績評価・人事評価体系を見直してまいります。
- (2) 研修による指導や外部専門資格取得を推奨し、お客様へのコンサルティング能力を高める等、人材の育成にも努めてまいります。

お客様本位の業務運営に関する取組状況

当行では、お客様の投資に関する知識・経験、投資目的、リスク許容度、ライフプランや組成会社による想定顧客属性等を踏まえたご提案に努めるとともに、商品販売後の適切なアフターフォローを行った結果、投資信託の「保有先数・残高」及び「NISA口座数・NISA利用残高」は着実に増加しております。



投資信託と生命保険のお申込み等に際して、お客様のご負担を軽減するため、金融商品販売支援システム「iT O」を導入し、当行の各店舗に配置しているタブレット端末にて、各種手続きや投資信託の運用状況の確認等ができる態勢を整備しております。タブレット端末の利用・システム対応にすることにより、お客様の利便性が向上するとともに、事務がより正確となり、効率化を実現しております。



お客様本位の業務運営に関する取組方針及び主な取組状況の詳細はホームページに公表しております。
<https://www.shizuokachuo-bank.co.jp/>