

2025年度 「お客様アンケート」結果

2025年8月



静岡中央銀行

1. お客様アンケート（お客様満足度調査）方法	・・・ P 2
2. 調査結果(当行に対する満足度等)	・・・ P 3
(1) 総合的な満足度	
(2) 窓口行員に対する満足度【個人先】	
(3) 当行との今後の取引（取引継続意図）	
3. お客様からのご意見・ご要望を反映した主な取組み	・・・ P 6

1. お客様アンケート（お客様満足度調査）方法

◇ 調査期間 : 2025年1月24日～3月21日

◇ 調査対象 : 2023年12月から2024年11月の間に当行と新たにお取引を開始いただいた個人のお客様（以下「個人先」）及び法人のお客様（以下「事業所先」）

※事業所先には、法人の既存のお客様のうち、一定の基準で抽出したお客様も含んでおります。

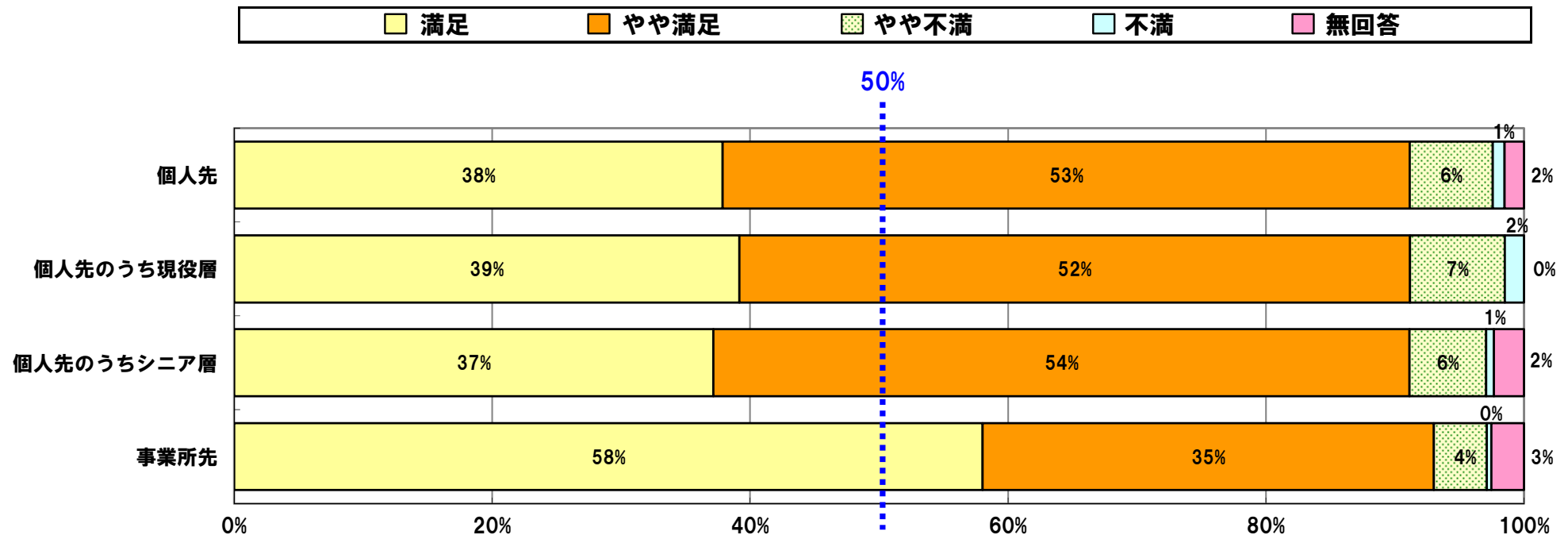
◇ 回答状況 :

アンケート依頼先	調査先数	回答先数	回答率
個人先	7,499	2,080	27.7%
事業所先	1,882	1,075	57.1%
合 計	9,381	3,155	33.6%

※お客様のニーズをより詳細に分析するため、個人のお客様につきましては、給与振込先や住宅ローン先を中心とした「現役層」と、年金口座指定先を中心とした「シニア層」に分けてアンケートを実施いたしました。

2. 調査結果（当行に対する満足度等）

（1）総合的な満足度



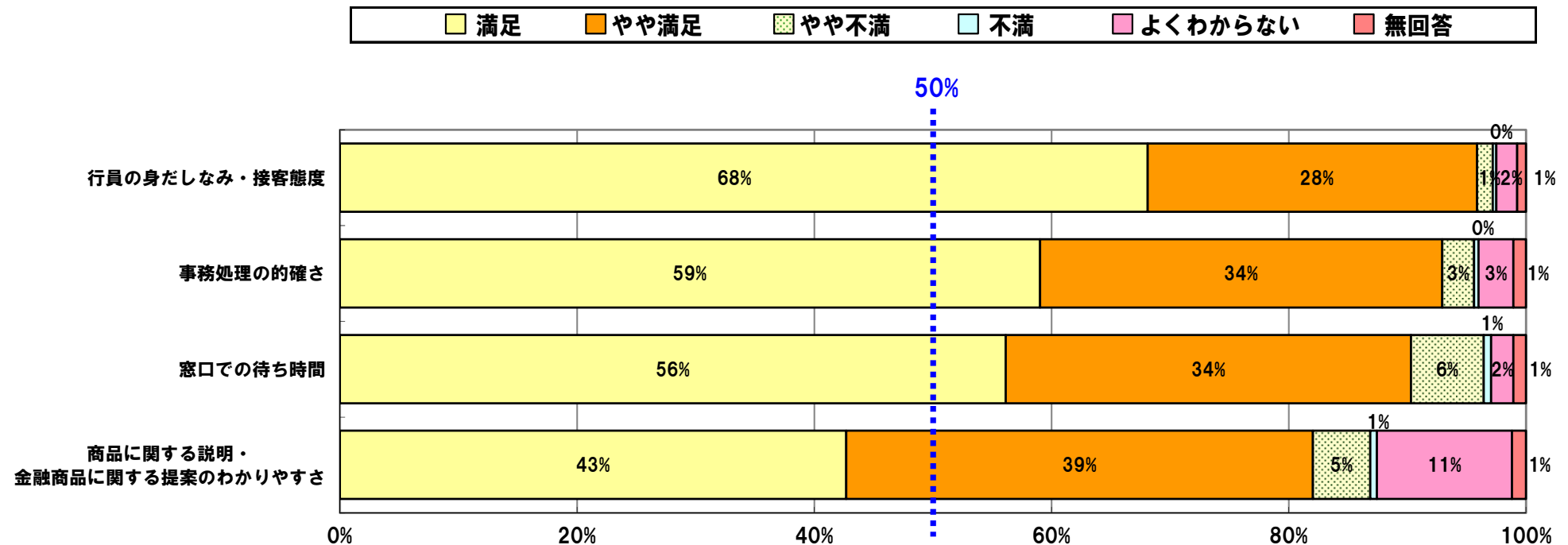
◇ 当行に対する総合的な満足度は、個人先の91%（内訳：現役層91%、シニア層91%）、事業所先の93%のお客様から、「満足」又は「やや満足」との評価をいただきました。

※個人先 …「満足」、「やや満足」との評価91%（前回調査比 +1%）

事業所先 …「満足」、「やや満足」との評価93%（前回調査比 ▲1%）

⇒基本方針「お客様中心主義の深化」のもと、ビジネスモデルである「訪問頻度管理」を深化させ、お客様と地域に寄り添いながら、お客様のニーズに合った商品・サービスの提供、迅速な対応に努めてまいります。

(2) 窓口行員に対する満足度【個人先】



◇ 個人先のお客様において、すべての項目で満足度（「満足」、「やや満足」の比率）の高い評価をいただきました。

※満足度・・・行員の身だしなみ・接客態度 96%（前回調査比 ▲1%）

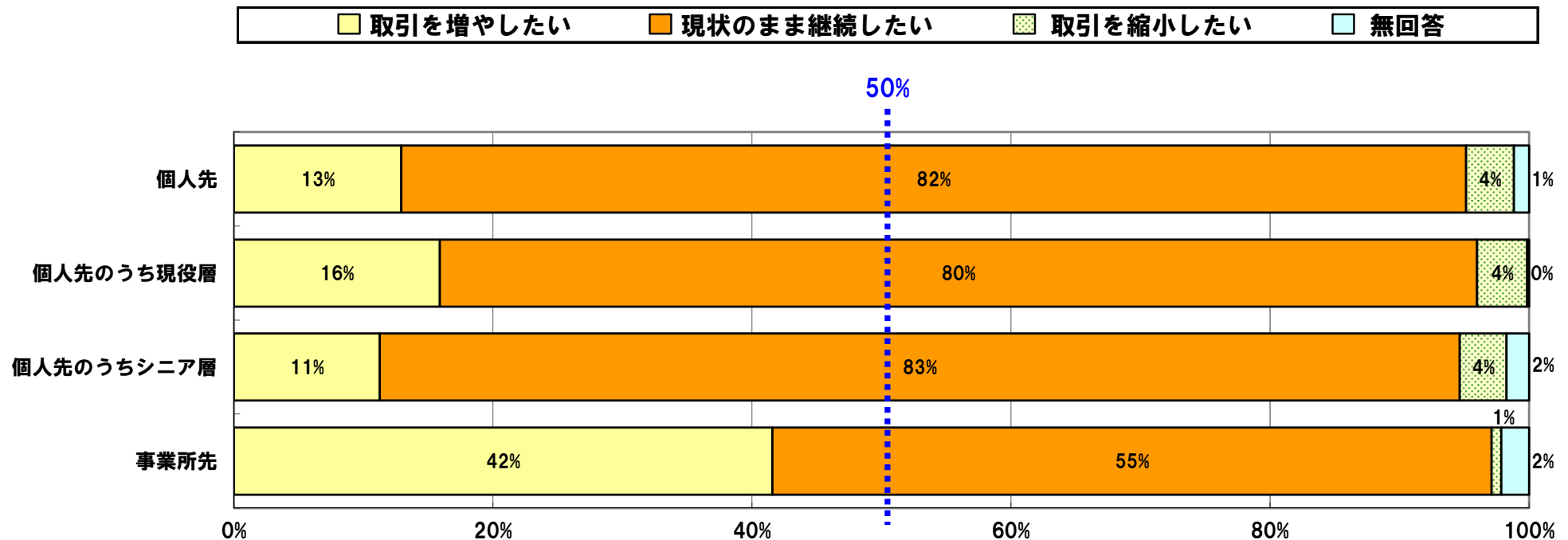
事務処理の的確さ 93%（前回調査比 ±0%）

窓口での待ち時間 90%（前回調査比 ▲2%）

商品に関する説明・金融商品に関する提案のわかりやすさ 82%（前回調査比 +1%）

⇒行員の知識向上等により、お客様目線に立った質の高い金融サービス・各種情報提供等に取り組むとともに、金融商品のご提案にあたっては商品パンフレットとともにタブレット端末を活用し、わかりやすい情報・サービスの提供に努めてまいります。

(3) 当行との今後の取引（取引継続意図）



◇ 当行との今後の取引（取引継続意図）については、個人先の95%（内訳：現役層96%、シニア層94%）、事業所先の97%のお客様から、「取引を増やしたい」又は「現状のまま継続したい」との評価をいただき、「取引を縮小したい」との評価は、個人先4%、事業所先1%に止まりました。

※個人先 … 「取引を増やしたい」、「現状のまま継続したい」との評価95%（前回調査比 ▲1%）

事業所先 … 「取引を増やしたい」、「現状のまま継続したい」との評価97%（前回調査比 ±0%）

⇒お客様が当行との「取引を増やしたい」、「取引を永く続けたい」と思っていただけよう、今後もお客様との接点を深め、お客様のご期待にお応えし、ベストパートナーとして信頼される銀行を目指してまいります。

3. お客様からのご意見・ご要望を反映した主な取組み

項目	主な取組み（抜粋）
商品・サービス提供	◇「<u>地域貢献定期預金</u>」の販売（2007年12月～） ○地元商店街等との連携による「お買い物券付定期預金」を積極展開。 2024年度は、8地区（静岡県内3地区、神奈川県内5地区）、9回実施。 ※累計（2007年12月～2025年3月） ・実施回数：207回（21地区・26店舗） ・お買い物券配布先数：延41,426名 ・お買い物券配布額：約2億4百万円 ・新規口座開設先数：延15,960名 ・預入金額：約1,231億円
	◇<u>金融商品ラインアップの充実</u> ○マーケティングによるお客様ニーズにあった商品・サービスの充実に努めており、以下の取組みを実施。 【取組実績】 ・投資信託 7ファンド 追加（2025年2月） ※ 2025年6月末現在 67ファンド ・「ご近所応援定期“エール”」の販売（2022年4月～） ※2025年4月以降も販売 ・「NISAご紹介キャンペーン」の実施（2024年5月～2024年9月）

項目	主な取組み（抜粋）
商品・サービス提供	◇<u>資産形成総合サポートサービス「Money Canvas」連携開始（2024年10月）</u> ○お客さまの資産形成のサポートを目的として、株式会社三菱UFJ銀行が提供する「Money Canvas」との連携を開始。 ○「Money Canvas in 静岡中央銀行」が三菱UFJ銀行より提供され、株式や投資信託などの金融商品から自分に合ったものを選び、組み合わせ、購入可能。
	◇<u>クレジットカード「マネーフォワード ビジネスカード」のご提案（2025年2月）</u> ○経理事務の効率化およびキャッシュレス化を支援するために、株式会社マネーフォワードとビジネスマッチング契約を締結し、法人・個人事業主さま向けのクレジットカードの提案・提供を開始。
イベント・セミナー	◇<u>「富士山フォトコンテスト」開催（2011年～）</u> ○“ふじのくに”静岡の魅力を県内外に紹介し、地域経済活性化を目的として、「富士山フォトコンテスト」を開催。最優秀賞を当行カレンダーに採用し配布。
	◇<u>三島市との共催イベント 開催（2025年1月）</u> ○「高齢社会における安心・健康生活」セミナーを開催。
	◇<u>「しずちゅう旗 静岡県学童軟式野球大会」開催（2025年6月）</u> ○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」・「静岡県野球連盟少年部」主催）に特別協賛。

2025年8月作成

株式会社 静岡中央銀行 経営管理部

TEL : 055-962-6113

URL : <https://www.shizuokachuo-bank.co.jp/>