

# 地域密着型金融の取り組み

## I. 地域密着型金融に関する取り組み方針

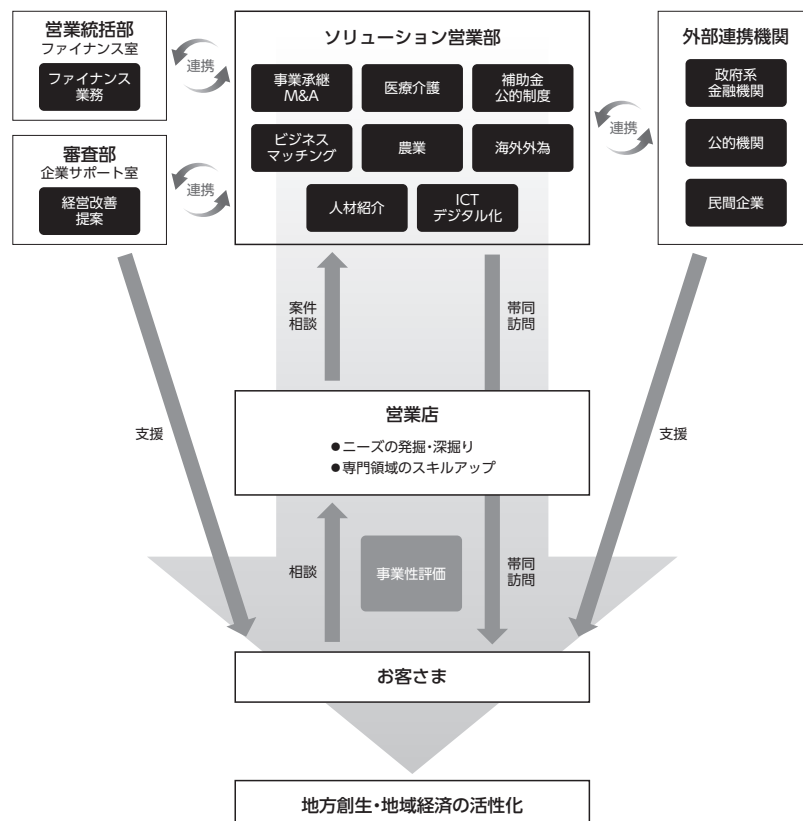
当行は静岡県を基盤とする地域金融機関であり、地域未着型金融への取り組みは恒久的な課題と位置付けております。2026年4月よりスタートした第29次中期経営計画「加速-KASOKU-Acceleration～たすきを繋ぐ～」では、基本方針として加速ドライバーに「人的資本」「ソリューション営業」「経営基盤」の3つを掲げ、各種施策に取り組むことで、地域から必要とされ続ける銀行を目指しております。

## II. 地域密着型金融に関する体制整備

### ■ お客さまの課題解決に関する支援体制

多様化・高度化するお客さまのニーズに対して、最適なソリューションを提供するため、本部が営業店を強力にサポートする体制を構築しております。事業承継・M&Aや医療介護、公的補助金、ビジネスマッチング、農業、海外展開、人材紹介、デジタル化、サステナビリティ等の領域における相談業務については、ソリューション営業部に配置しているスペシャリストが帯同訪問をすることにより、専門性の高い相談業務に応じる体制としております。営業統括部ファイナンス室では、シンジケートローンのアレンジメント業務や私募債発行等の各種ファイナンス業務に対応しており、資金供給手段の多様化に取り組んでおります。審査部企業サポート室では、経営改善計画の策定やリファイナンス、貸出条件変更への対応、トップライン収益増強に向けた販路拡大支援、事業再構築支援等に取り組んでおります。また、従来の銀行業務に捉われず、幅広い分野におけるお客さま支援に取り組むため、外部連携機関を拡充しております。

### お客さまの課題解決に関する支援体制図



### Ⅲ. 地域密着型金融に関する取り組み状況

#### 1. 創業・新規事業開拓の支援

##### ●創業・新規事業を目指すお客さまへの支援

創業・新規事業に関わる事業計画の策定や公的助成制度・支援融資の活用について、地域のお客さまを積極的にサポートしてまいりました。これまで、株式会社日本政策金融公庫の静岡県内3支店との「創業支援等に係る業務連携・協力に関する覚書」の締結や「しみず創業支援資金」を取り扱いしております。また、静岡県産業振興財団等の各団体と連携し、経営革新計画、経営力向上計画等の策定支援を行い、お客さまの新たなチャレンジを支援する体制を構築しております。

#### 2. 成長段階における支援

成長段階におけるお客さまの幅広いニーズにお応えするため、法人向けソリューションメニューの拡充と資金供給手段の多様化に取り組んでおります。

法人向けソリューションメニューの拡充については、外部機関やスタートアップ企業の連携先を増加させ、人材マッチングやIT化支援、コスト削減支援等によるコンサルティング機能の高度化を図っております。また、更なる事業拡大や多角化を目指すお客さま向けには、M&Aアドバイザリー契約を締結し、譲受企業の選定や条件交渉から基本合意書の締結、株式取得資金の支援までワンストップで支援することが可能となっております。

資金供給手段の多様化については、当行を主幹事としたシンジケートローン組成による大口資金供給や事業性評価に基づきオーダーメイドで商品設計するコベナント付融資、借入人が事前に提出した計画に従って遂行される一連のプロジェクト開始時に長期間にわたる借入契約を事前に一括して審査する「しみずコミットメントタームローン」等に取り組み、多様化するお客さまのニーズに合わせた、質の高い金融サービスを提供しております。

また、当行は、2021年度から2030年度までのサステナブル投融資目標を3,000億円に設定し、投融資を通じてお客さまのサステナビリティ経営を支援することで持続可能な社会の実現に向けて取り組んでおります。2021年度から2025年度までのサステナブル投融資実績は1,541億円となりました。サステナブルファイナンスの商品ラインアップについては順次拡大しており、お客さまのニーズに合わせた商品を選択できるような体制を整えております。

| 項 目                     | 2025年度 |        |      |
|-------------------------|--------|--------|------|
|                         | 目標     | 実績     | 達成率  |
| 創業・新規事業支援融資実行件数         | 200件   | 289件   | 145% |
| ビジネスマッチング商談件数           | 1,800件 | 2,235件 | 124% |
| 海外進出支援相談受付件数            | 120件   | 182件   | 152% |
| 認定支援機関等外部専門家・外部機関との連携件数 | 50件    | 203件   | 406% |

#### 3. 経営改善・事業再生・業種転換等の支援

##### ●経営改善支援

経営改善計画の策定支援や定期的なモニタリングの実施により、お客さまの経営課題解決に向けた提案・支援を行ってまいりました。また、廃業や事業譲渡を検討されているお客さまには、本部担当者と営業店が連携し、M&A(譲渡)等の支援策を提供することにより、お客さまをサポートしてまいりました。

経営改善支援の取り組み状況（2026年3月31日現在）

|                           |   | (単位:先) |
|---------------------------|---|--------|
| 2025年度期初のご融資先数（正常先除く）     | ① | 4,052  |
| うち経営改善支援取り組み先数（正常先除く）     | ② | 287    |
| うち経営改善計画策定先数（正常先除く）       | ③ | 245    |
| うち2025年度中のランクアップ先数（正常先除く） | ④ | 11     |

|                 |       |
|-----------------|-------|
| 経営改善支援取り組み率 ②÷① | 7.1%  |
| 経営改善計画策定率 ③÷②   | 85.4% |
| ランクアップ率 ④÷②     | 3.8%  |

注1:小数点第2位を四捨五入しております。

注2:ランクアップ先は2025年3月末の債務者区分が2026年3月末時点で上方遷移した先。

##### ●「経営者保証に関するガイドライン」への取り組み状況

当行は、経営者保証に関するガイドラインの趣旨や内容を十分に踏まえ適切に対応するため、「経営者保証に関するガイドライン」への対応に係る取組方針を定めるとともに、当行のホームページ上に公表しております。今後も、経営者保証に依存しない融資の一層の促進に取り組んでまいります。

| 項 目                                   | 2025年度実績 |
|---------------------------------------|----------|
| 新規に無保証で融資した件数(A)                      | 2,611件   |
| 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(B)       | 4件       |
| 保証契約を解除した件数                           | 167件     |
| ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数                 | 2件       |
| 新規融資件数(C)                             | 5,425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[(A)+(B)]/(C) | 48.20%   |

お客さまに多様な資金調達手段を提供するために、動産・債権譲渡担保(ABL)を活用した融資をご提案させていただきました。2026年3月末の動産・債権譲渡担保融資は287件、128億27百万円となりました。

## 地域経済活性化

地域が抱える様々な課題に対して、産学官金との連携を通じた施策を展開することで地域経済の活性化に取り組んでおります。

### 外部機関との連携による地域活性化

#### ● 「遺贈に関する協定書」の締結

お客さまの多様化するニーズにお応えするため、相続関連業務の一つとして遺贈協定の締結を進めております。新たに、当行がオフィシャルトップパートナーを務める清水エスパルスの運営会社である株式会社エスパルスと「遺贈に関する協定書」を締結しました。引き続きお客さまのニーズにお応えするサービスの拡充と地域を盛り上げるスポーツ振興へ取り組んでまいります。



#### ● 第6期次世代経営塾の開講

取引先の次世代経営者を対象とした「次世代経営塾」を継続的に開講しております。今回で6回目となる本講座は、取引先の経営者および後継者22名にお集まりいただき、「VUCAの時代に勝ち残るための中小企業経営のポイント」をテーマに、講義・セミナーに加え実践的なワークショップやディスカッションを交えながら、半年間にわたり実施してまいります。地域の次世代経営者の育成を通じ、事業承継の促進や取引先企業の成長支援に貢献してまいります。



#### ● 「危機事象発生における業務提携に関する覚書」の締結

近年頻発・激甚化している自然災害や感染症の発生等、様々な危機事象の発生に備え、危機事象発生時においても地域のお客さまに対して切れ目のない金融サービスの提供を可能にし、早期の事業者支援および災害復旧に貢献できる体制を整備するため、株式会社日本政策金融公庫静岡支店と覚書を締結いたしました。

### 越境ビジネスマッチングの取り組み

県を跨いだビジネス機会の創出を図る「越境ビジネスマッチング」に取り組んでおります。2026年3月には、新潟県との流通網を活用し、各県の魅力を発信する販売会を静岡市および新潟市で同時開催しました。また、再開発が進められている清水港にて、客船寄港に合わせて開催された清水クルーズ祭りにブースを出店しました。今後も商圏拡大や流通の活性化、お客さまの販路拡大などの本業支援を通じ地域経済の発展に貢献する取り組みを加速させてまいります。

販売会の様子



クルーズ祭りの様子



## 他業銀行業高度化等会社の設立

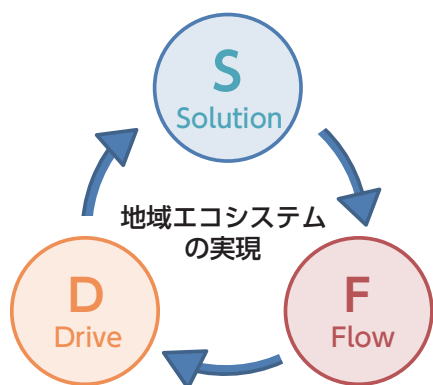
第29次中期経営計画「加速－KASOKU－Acceleration ～たすきを繋ぐ～」において、「地域課題の解決」を意識し、地域と共創を目指す「地域共創戦略」を掲げております。非金融分野の支援を通じ、地域貢献および地域産業振興に寄与することを目指し、当行100%出資による地域商社事業を営む他業銀行業高度化等会社「株式会社しみずフューチャーデザイン」を設立しました。地域課題の解決に向けて、「まちづくり支援事業」、「個人向け支援事業」、「DX支援事業」の3事業を通じ、地域貢献および地域産業振興に寄与し、地域の未来を皆さまとともに創ることを目指してまいります。



Shimizu Future Design

## Shimizu Future Design Solution×Flow×Drive

地域の資源・人・サービスを繋ぎ、  
信頼とネットワークを活かし、  
新たな価値の流れを創出し、地域  
とともに未来を描く



2026年7月1日開所式の様子



S

### ソリューション（地域の課題解決）

- ・ 静岡県の豊富な地域資源を活かし、まちの価値を向上
- ・ 地域事業者の販路拡大・商品開発を支援
- ・ 関係人口・交流人口を創出し地域を活性化

F

### フロー（流れ・循環）

- ・ 人流・商流・情報を繋ぐハブ機能
- ・ 地域のサービスと人を繋ぎ、新たな需要を創出
- ・ 地域経済の循環を生み出し、持続可能な成長へ

D

### ドライブ（推進・牽引力）

- ・ 信頼とネットワークを活用
- ・ DXによる仕組化・効率化推進
- ・ 地域を動かす推進力となり、未来をけん引

| 事業領域                                                                                             | コンセプト                               | 事業内容                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <br>まちづくり支援事業 | 地域における交流人口・商流の創出を通じて、地域経済の活性化を図る    | ✓ 旅行企画<br>✓ 越境・地場産品販売<br>✓ 観光商品化<br>✓ 農水産業支援<br>✓ 地域資源再活用 |
| <br>個人向け支援事業  | 学び・交流機会の提供により個人の豊かな暮らしと地域の関係性を深める   | ✓ 「ぷらっとしみず」運営                                             |
| <br>DX支援事業    | 業務効率化・デジタル化支援により、生産性向上と事業者の競争力強化の実現 | ✓ DX 宣言書作成支援<br>✓ DX コンサルティング支援<br>✓ DX 導入・システム開発支援       |