



株式会社清水銀行

決算説明資料 2020年3月期

SHIMIZU BANK

東証第1部：8364

清水銀行の概要

清水銀行の概要

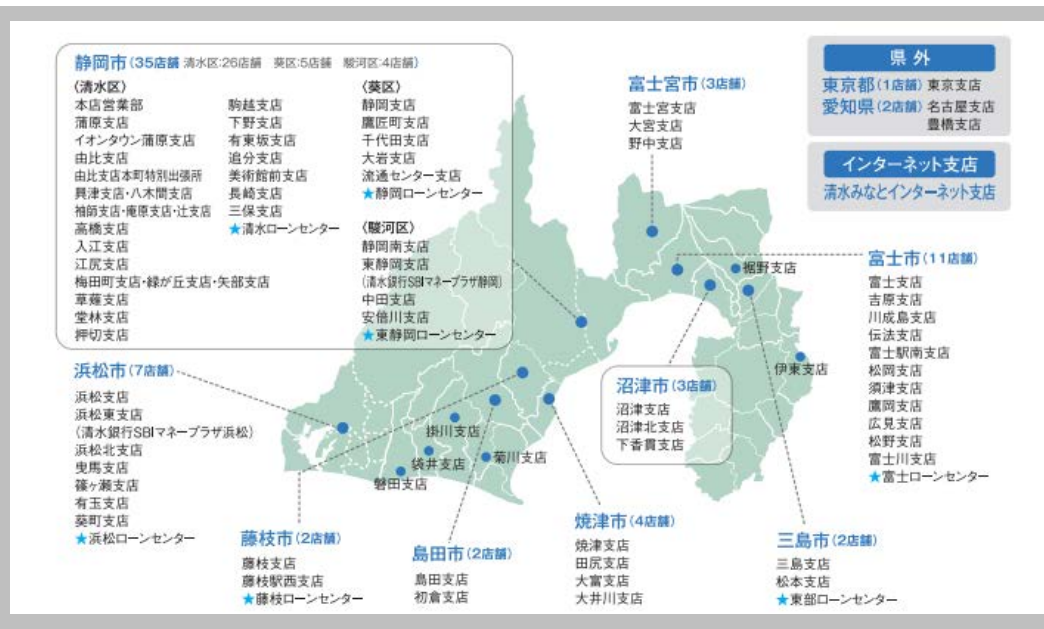
2020年3月31日現在

創立	1928年7月1日
本店所在地	静岡県静岡市清水区富士見町2番1号
総資産	1兆5,858億円
預金残高	1兆3,869億円
貸出金残高	1兆1,567億円
資本金	108億1,626万円
店舗数	本支店・出張所79店舗 (静岡県内76店舗、静岡県外3店舗)
従業員数	901人
連結自己資本比率	8.63% (国内基準)
単体自己資本比率	8.42% (国内基準)

店舗ネットワーク

2020年3月31日現在

本支店・出張所79店舗 ローンセンター7箇所



経営理念

1. 社会的公共性を重んじ健全経営をすすめる
2. お客様に親しまれ、喜ばれ役にたつ銀行をつくる
3. 人間関係を尊重し働きがいある職場をつくる



THE SHIMIZU BANK, LTD.

目次

I 静岡県のトピックス

静岡県の主要指標	1
静岡県のインフラと産業集積	2

II 2020年3月期決算概要

第26次中期経営計画の振り返り	3
決算概要（損益の推移）	4
決算概要（貸出金・貸出金利息）	5
決算概要（預金・個人預かり資産）	6
決算概要（有価証券）	7
決算概要（与信関連・自己資本比率）	8
決算概要（配当・業績予想）	9

III 第27次中期経営計画および取り組み施策について

第27次中期経営計画（100周年に向けたありたい姿）	10
第27次中期経営計画（位置付け）	11
第27次中期経営計画（概要）	12
第27次中期経営計画（計数目標）	13
第27次中期経営計画（お客さま本位の追求）	14
第27次中期経営計画（人財活力の最大化）	15

第27次中期経営計画（経営基盤の強化）	16
第27次中期経営計画（コンサルティング人員の拡充）	17
第27次中期経営計画（コンサルティング機能の高度化）	18
第27次中期経営計画 （デジタルイノベーションへの対応と業務効率化の追求）	19
第27次中期経営計画（人財活力の最大化）	20
第27次中期経営計画（清水銀行SDGs宣言の具現化）	21
第27次中期経営計画（SBIグループとの連携実績）	22
第27次中期経営計画（SBIグループとの連携項目の拡大）	23
ソリューション営業の実践	24
バンコク駐在員事務所の取り組み拡大	25
外部機関との連携	26
非対面チャネルの強化・キャッシュレス化	27
各種ローン申込の非対面化	28
人財育成・働き方改革	29
SBIグループとの連携強化・経営効率化	30
地方創生への取り組み・緊急時の支援体制強化	31



I

静岡県のトピックス

静岡県的主要指標

基本データ

項目	計数	全国順位	基準年
人口	366万人	10位	2018年
県内総生産	17兆444億円	10位	2016年度
1人当りの県民所得	330万円	4位	2016年度
製造品出荷額等	17兆5,187億円	4位	2018年
事業所数	172,031先	10位	2016年
海外進出企業数	650先	7位	2018年
工場立地件数	76件	1位	2019年
医薬品・医療機器生産額	1兆308億円	1位	2018年
プラモデルの出荷額	183億円	1位	2017年
ホテル・旅館数	2,928施設	1位	2018年度
観光入込客数	7,862万人	7位	2016年

静岡県の日本一

東部地区の日本一

- 富士山（世界遺産、標高3,776m）
- 韮山反射炉（世界遺産）
- 柿田川（湧水量約100万トン/日）
- 医療機器（生産額シェア18%）
- 富士川（日本一広い河口幅）
- 特殊印刷用紙出荷額（出荷額シェア44%）
- 花時計（世界最大の花時計）
- B1グランプリ受賞回数日本一（富士宮やきそば）



中部地区の日本一

- 駿河湾（水深の深さ日本一）
- 桜えび（漁獲量シェア100%）
- 冷凍まぐろ（上場水揚量シェア84%）
- プラモデル（出荷額シェア90%）
- 茶（収穫量シェア39%）
- わさび（産出額シェア78%）
- まぐろ及びかつお缶詰（輸出量日本一）
- 蓬莱橋（世界一長い木造歩道橋）



西部地区の日本一

- 普通温州みかん（収穫量シェア25%）
- ピアノ（出荷量シェア100%）
- 楽器（輸出額シェア日本一）
- ガーベラ（出荷量シェア41%）
- 光電子増倍管（生産量シェア100%）
- 航空機（輸出台数日本一）
- 浜名湖（汽水湖のうち周囲長日本一）
- 新居関所（現存する唯一の関所建物）



静岡県のインフラと産業集積

中部横断自動車道 (新清水JCT - 双葉JCT)

新清水JCT - 双葉JCT間、南部 - 下部温泉
早川区間を除き開通
※2020年内には、全線開通予定

中京圏

東海道新幹線

次世代の産業を支える光・電子技術を活用します
フォトンバレー
PHOTON VALLEY
光・電子技術関連産業集積プロジェクト

「薬」「食」の融合により新たな機能性食品を創出します
フーズ・サイエンスヒルズ
FOODSCIENCEHILLS
食品関連産業集積プロジェクト

三遠南信自動車道

中部横断自動車道

新東名高速道路

富士山静岡空港

金谷御前崎連絡道路

御前崎港



田子の浦港

清水港

東名高速道路

伊豆縦貫自動車道

静岡新産業集積クラスターの連携

〔東〕ファルマバレー
富士山麓先端健康産業集積プロジェクト
中 崎 フーズサイエンスヒルズ
食品関連プロジェクト
〔西〕フォトンバレー
光・電子技術関連産業集積プロジェクト

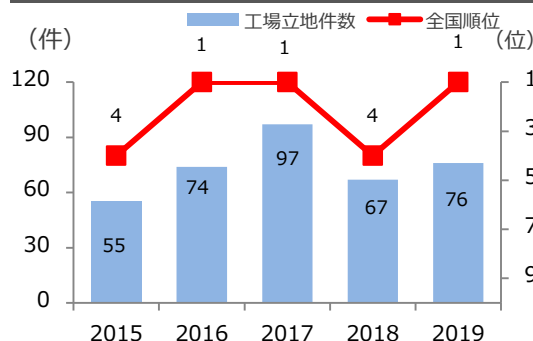
富士山麓から世界へ、「健康長寿」を発信します
ファルマバレー
PHARMA VALLEY
富士山麓先端健康産業集積プロジェクト

首都圏

富士山静岡空港 搭乗者数

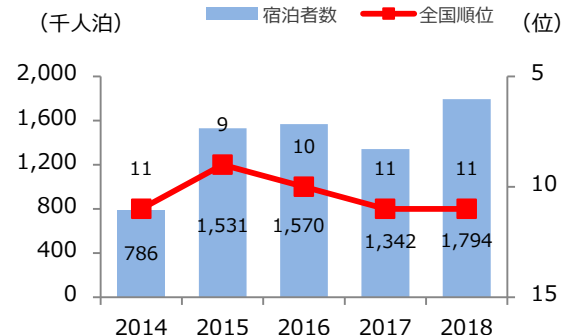
2018年度の搭乗者数は過去最高を記録
(搭乗者数3か年推移)
2016年度: 611,361人 (搭乗率61.6%)
2017年度: 670,046人 (搭乗率67.5%)
2018年度: 714,239人 (搭乗率71.7%)

静岡県の工場立地件数



・2019年静岡県の工場立地件数76件は全国1位 (速報値)

静岡県の訪日外国人宿泊者数



・2018年静岡県の訪日外国人の宿泊者数は1,794千人泊 (前年比+452千人泊) は全国11位



THE SHIMIZU BANK, LTD.

Ⅱ

2020年3月期決算概要

第26次中期経営計画の振り返り

目指す姿	存在意義の発揮		
名称	 ～地域・お客さまとともに、持続的成長を実現するために～		
計画期間	2016年4月1日～2020年3月31日（4年間）		
基本方針	金融仲介機能の向上	生産性の向上	経営基盤の確立
			人財活力の向上
計数目標		2020年3月期目標	2020年3月期実績
	コア業務純益	40億円以上	25億円
	コアOHR	70%台	85.5%
	中小企業等向け貸出金残高	8,800億円以上	9,227億円
	うち事業性貸出金	5,400億円以上	5,585億円
	うち消費者ローン	3,400億円以上	3,642億円
	個人預金残高	1兆円以上	9,850億円



決算概要（損益の推移）

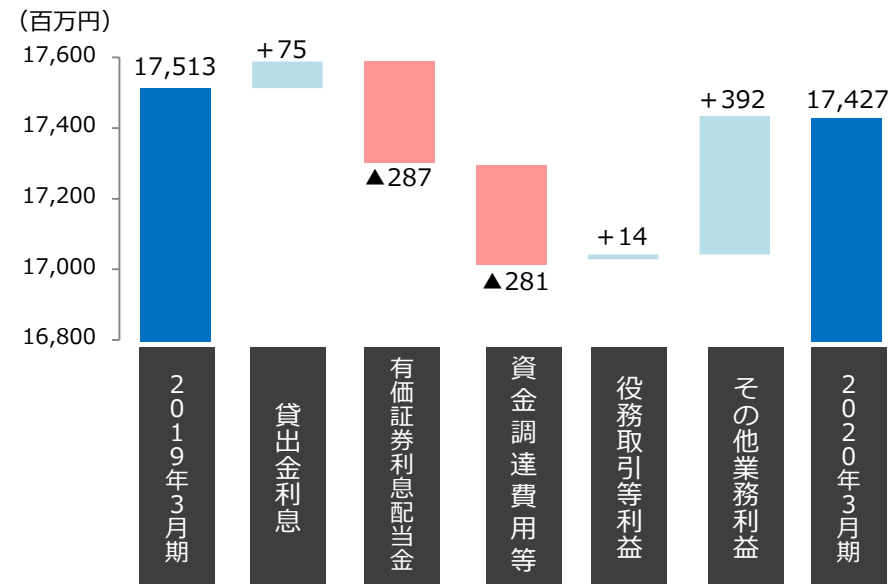
損益の推移

- 実質業務純益は、前期比1億37百万円増加の24億15百万円
- コア業務純益は、前期比2億54百万円増加の25億20百万円
- 有価証券関連損失により、経常損失44億64百万円

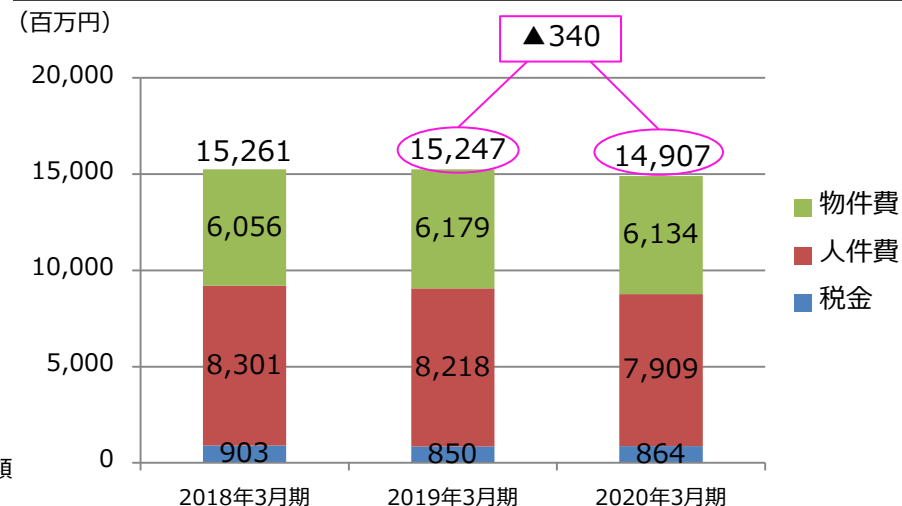
	2019年3月期	2020年3月期	前期比
経常収益	23,048	23,245	197
業務粗利益	17,526	17,322	▲ 203
（コア業務粗利益）	17,513	17,427	▲ 85
資金利益	15,162	14,669	▲ 493
役務取引等利益	2,679	2,694	14
その他業務利益	▲ 315	▲ 40	275
国債等債券損益	13	▲ 104	▲ 117
経費（除く臨時処理分）	15,247	14,907	▲ 340
一般貸倒引当金繰入額	-	147	147
実質業務純益（※1）	2,278	2,415	137
コア業務純益（※2）	2,265	2,520	254
コア業務純益（除く投資信託解約損益）	2,075	2,239	163
業務純益	2,278	2,268	▲ 10
臨時損益	1,132	▲ 6,732	▲ 7,865
株式等関係損益	1,581	▲ 4,748	▲ 6,330
経常利益又は経常損失（▲）	3,411	▲ 4,464	▲ 7,875
当期純利益又は当期純損失（▲）	2,492	▲ 3,982	▲ 6,474

（※1）実質業務純益 = 業務純益 + 一般貸倒引当金繰入額
 （※2）コア業務純益 = 業務純益 - 国債等債券損益 + 一般貸倒引当金繰入額

コア業務粗利益の増減要因



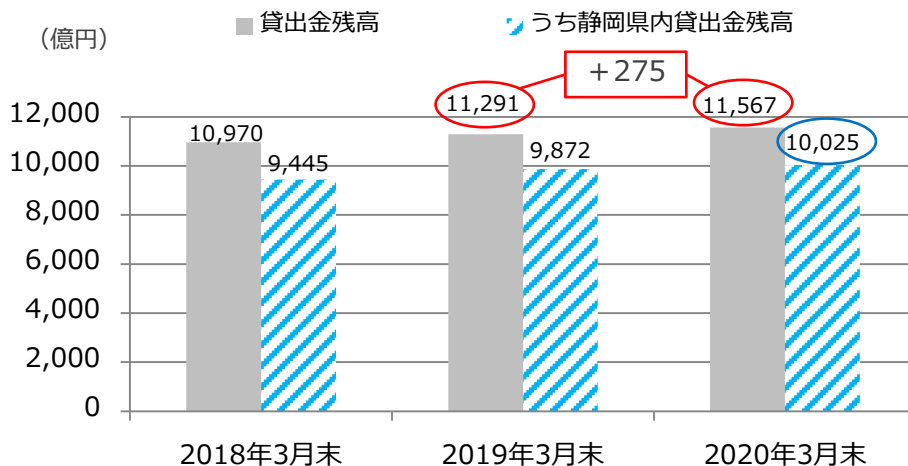
経費の内訳



決算概要（貸出金・貸出金利息）

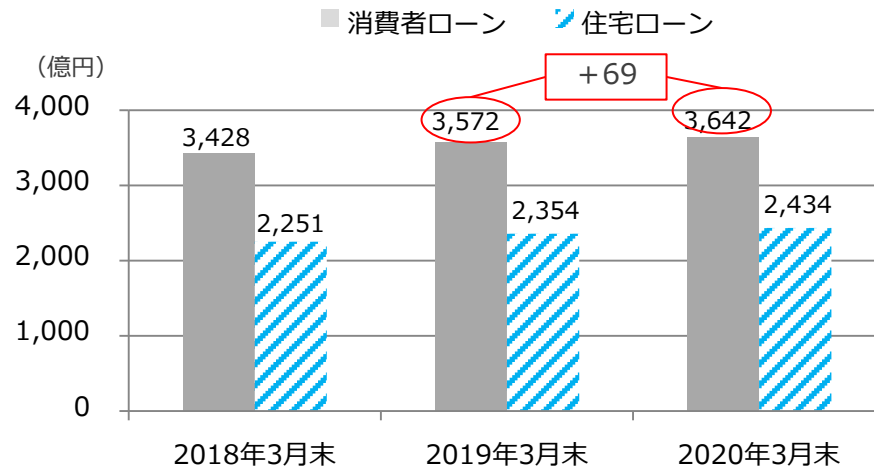
貸出金残高（末残）

- 貸出金残高は、前期比275億円増加
- 静岡県内貸出金残高は、1兆円を突破



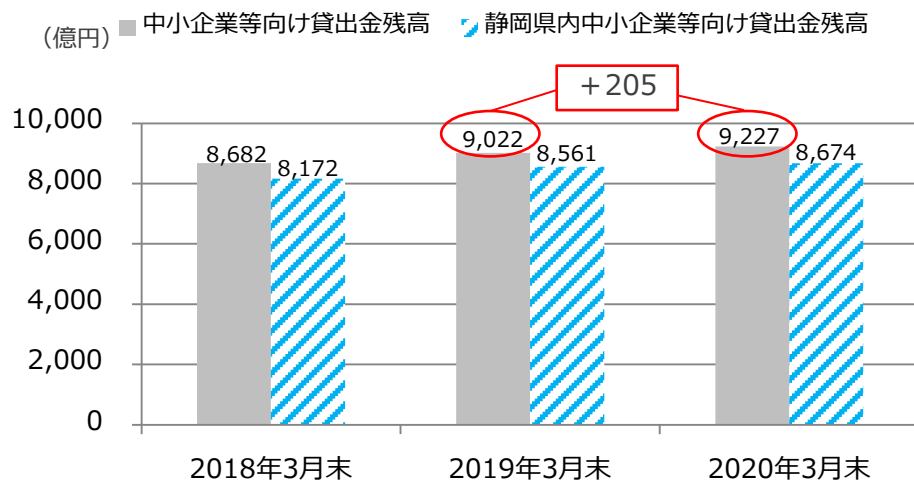
消費者ローン残高（末残）

- 消費者ローンは、住宅ローンを中心に増加し前期比69億円増加



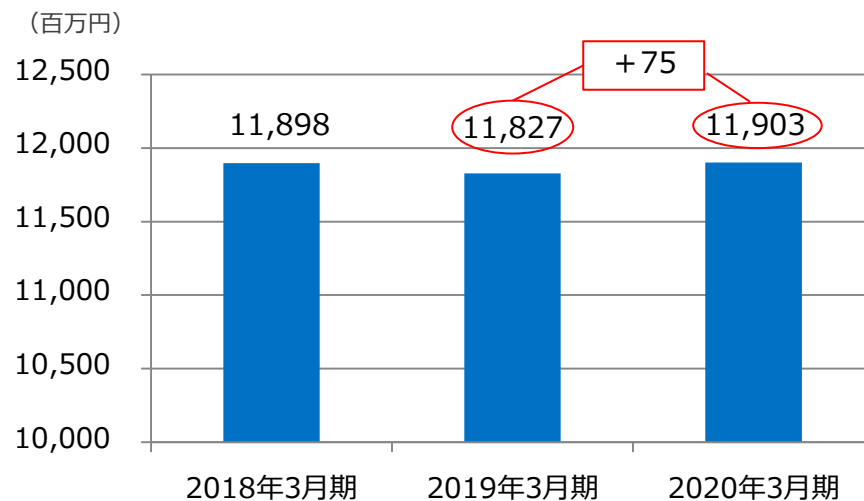
中小企業等向け貸出金残高（末残）

- 中小企業等向け貸出金残高は、前期比205億円増加



貸出金利息

- 貸出金利息は、前期比75百万円増加

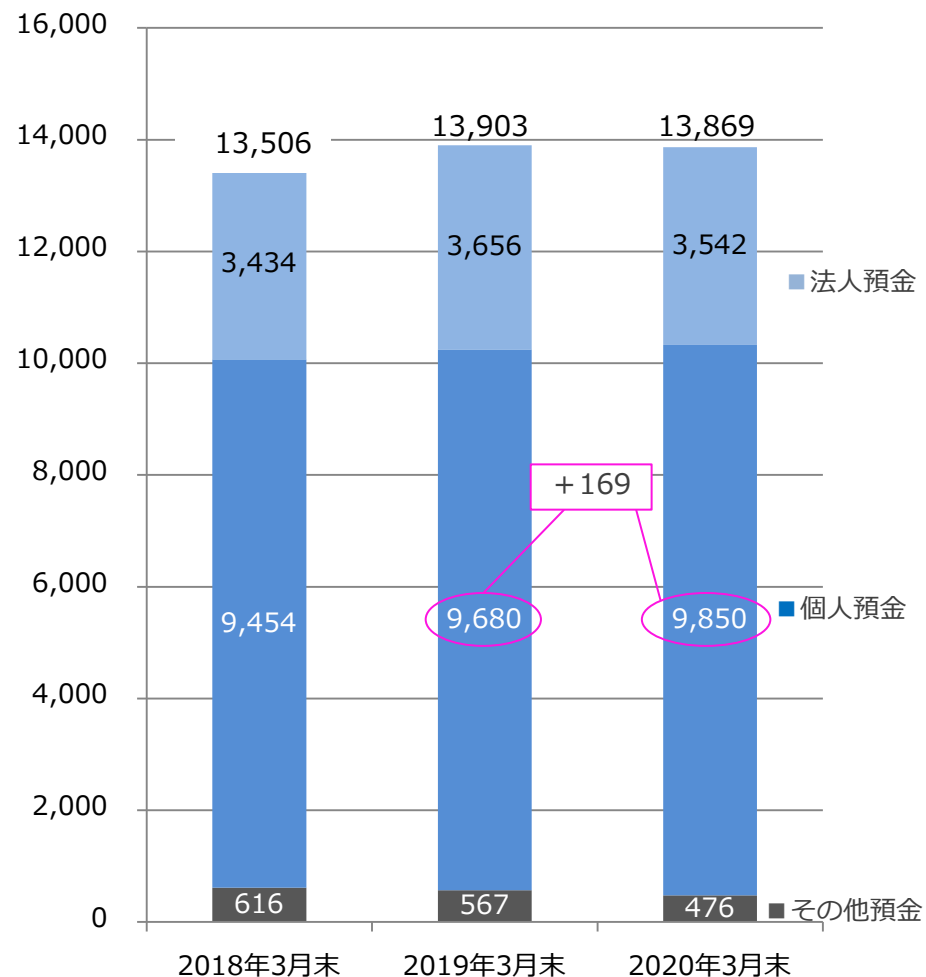


決算概要（預金・個人預かり資産）

預金残高（末残）

- 個人預金は、地域に密着した営業基盤の拡充に努め、前期比169億円増加

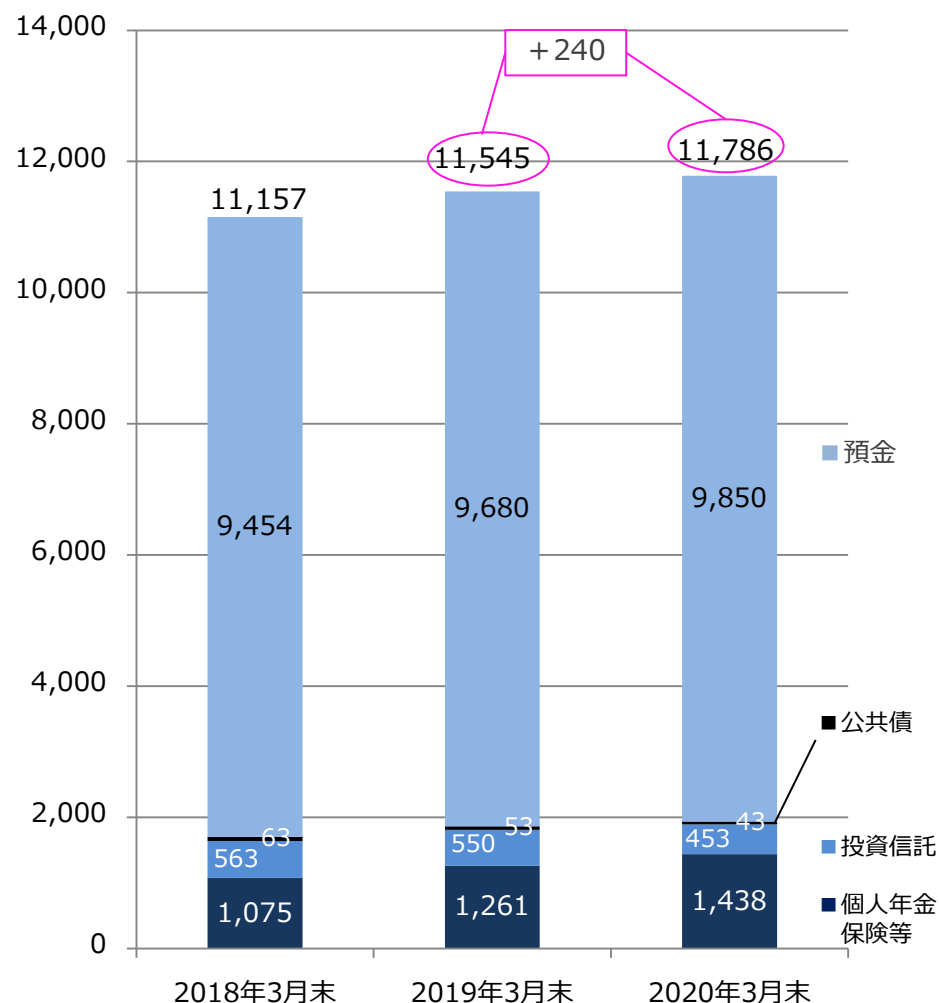
（億円）



個人預かり資産残高

- 個人預かり資産残高は、預金・個人年金保険等が増加し前期比240億円増加

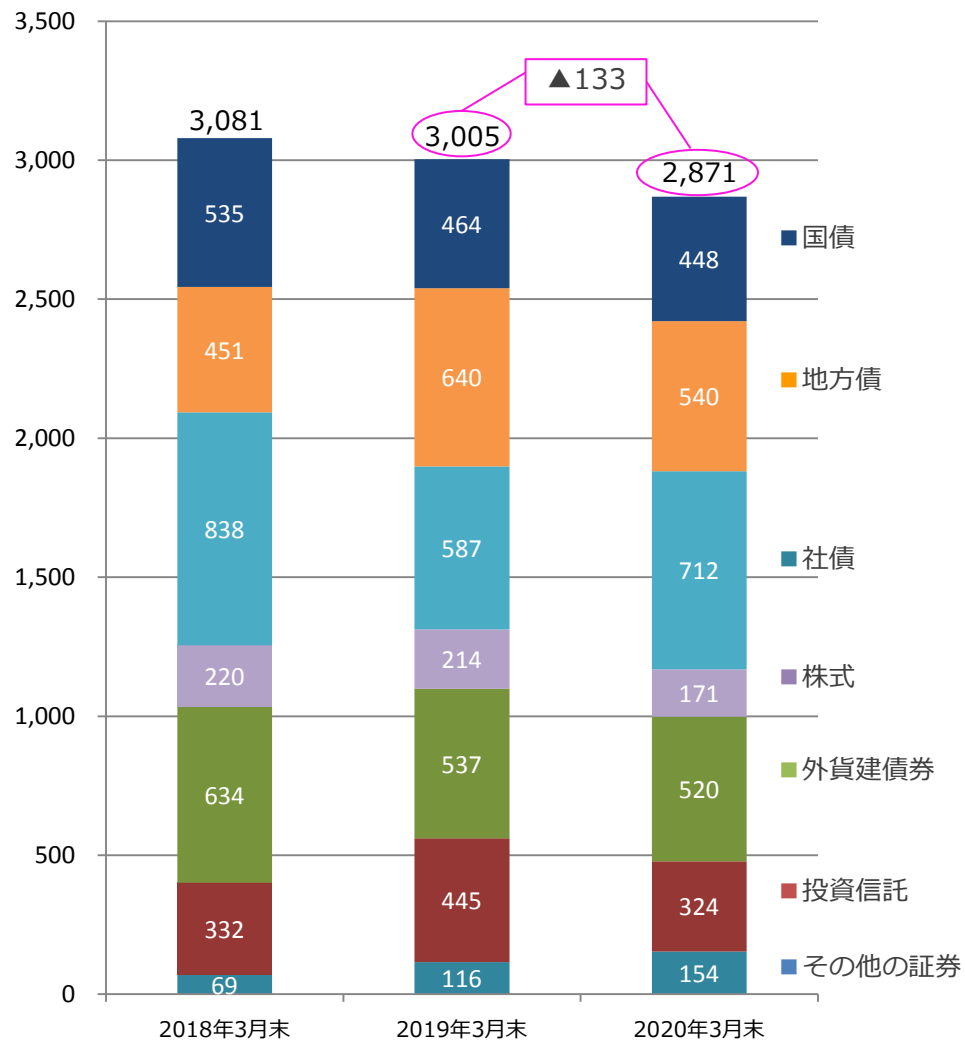
（億円）



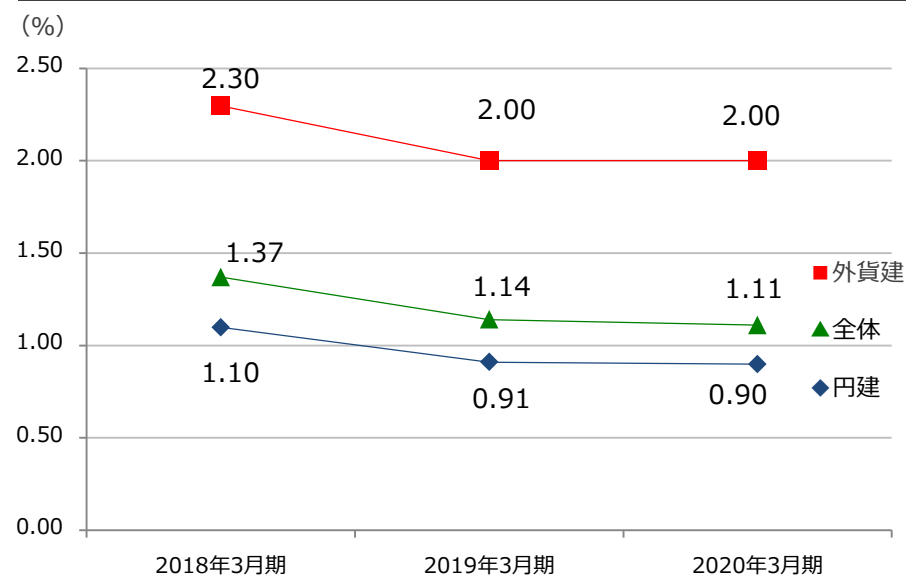
決算概要（有価証券）

有価証券残高（末残）

●有価証券残高は、投資信託の減少により前期比133億円減少
(億円)



有価証券利回り



有価証券関係損益・デュレーション

	2018年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末	(億円) 前年末比
有価証券評価損益	44	35	8	▲ 27
国債等債券損益	3	0	▲ 1	▲ 1
うち国債等債券売却益 (+)	10	9	27	17
うち国債等債券売却損 (▲)	7	9	28	18
株式等損益	9	15	▲ 47	▲ 63
うち株式等売却益 (+)	10	15	5	▲ 10
うち株式等売却損 (▲)	0	-	21	21
うち株式等償却 (▲)	-	0	32	32
デュレーション (円建)	5.67年	5.75年	6.15年	0.40年
デュレーション (外貨建)	7.80年	7.08年	7.01年	▲ 0.07年



決算概要（与信関連・自己資本比率）

- 金融再生法開示債権は、前期比14億円増加の185億円となり、総与信に占める比率は、前期比0.07ポイント上昇の1.56%

- 自己資本比率（連結・単体）は、自己資本の額の減少により低下

与信関係費用

（百万円）

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	前期比
一般貸倒引当金繰入額	▲ 323	-	147	147
個別貸倒引当金繰入額	634	-	1,954	1,954
その他不良債権処理額	103	535	166	▲ 369
与信関係費用	414	535	2,268	1,732

自己資本比率（連結）

（億円、%）

	2018年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末	前年末比
自己資本比率	10.30	9.41	8.63	▲ 0.78
自己資本の額	903	862	814	▲ 48
リスク・アセット	8,765	9,163	9,425	262

金融再生法開示債権

（億円、%）

	2018年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末	前年末比
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	65	50	79	29
危険債権	113	93	82	▲ 11
要管理債権	27	26	22	▲ 4
小 計 ①	205	170	185	14
正常債権	10,852	11,266	11,615	348
総 与 信 ②	11,057	11,437	11,800	362
開示債権の総与信に占める比率 ①／②	1.86	1.49	1.56	0.07

自己資本比率(単体)

（億円、%）

	2018年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末	前年末比
自己資本比率	10.06	9.14	8.42	▲ 0.72
自己資本の額	868	827	783	▲ 43
リスク・アセット	8,637	9,044	9,297	252



決算概要（配当・業績予想）

- 財務基盤の安定化をより一層図るため、期末配当について1株当たり5円減額し、年間配当は55円を予定

1株当たり年間配当

(円)

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	前期比
1株当たり年間配当	60	65	55	▲ 10

※2019年3月期の1株当たり年間配当のうち、5円は創立90周年記念配当

- 2021年3月期業績予想については、単体で経常利益30億円、当期純利益20億円を見込む

連結業績予想

(億円)

	2020年 3月期 実績	2021年 3月期 予想	通期 増減額
経常収益	289	269	▲ 20
経常利益	▲ 42	33	75
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 39	21	60

配当総額・配当性向

(百万円)

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	前期比
親会社株主に帰属する当期純利益 又は、親会社株主に帰属する当期 純損失 (▲)	2,332	2,521	▲ 3,968	▲ 6,489
配当総額	572	752	637	▲ 115
配当性向 (連結)	24.5%	28.8%	-	-

単体業績予想

(億円)

	2020年 3月期 実績	2021年 3月期 予想	通期 増減額
経常収益	232	211	▲ 21
経常利益	▲ 44	30	74
当期純利益	▲ 39	20	59



Ⅲ

第27次中期経営計画および
取り組み施策について

第27次中期経営計画（100周年に向けたありたい姿）



経営理念

1. 社会的公共性を重んじ健全経営をすすめる
2. お客様に親しまれ、喜ばれ 役にたつ銀行をつくる
3. 人間関係を尊重し働きがいある職場をつくる

100周年に向けたありたい姿

MISSION

（企業が果たすべき責務、存在意義）

「組織を流れる改革精神と、組織を支える全員の力を結集し、地域の発展と、当行の永続性を確保する。」

VALUE

（組織共通の価値観）

「あなたは、私のことを見てくれる、わかってくれる、そして、願いを叶えてくれる。
清水銀行は、こんな銀行でありたい。」

※「私」がお客様の場合、「あなた」は行員であり銀行、
「私」が行員の場合、「あなた」は銀行であり上司

VISION

（将来のありたい姿、究極の目標）

「存在意義の発揮」

コンセプト

- ・地域金融機関として地域の発展無くして持続的な成長はない。
- ・地域から必要とされ続ける銀行として、活力ある全役職員の力を結集し、環境の変化に適応した計画的、持続的な事業を遂行し、地域の発展と当行の永続性を確保していく。

コンセプト

- ・お客様の「願いを叶える」ためには、お客様に寄り添い、お客様のことを知り、お客様に喜ばれ役にたつことは何かを考え汗をかくこと。
- ・行員がいきいきと働く原動力は、自分の努力や成長を、銀行、上司がしっかりと見ていてくれて、理解し評価してくれること。いつの時代にも「お客様ファースト、行員ファースト」を大切にしていける銀行であり続けていく。

コンセプト

- ・第24次中期経営計画「勇躍」より、当行の目指す姿として深く浸透するフレーズ。
- ・確実なる実践、成長により、一步づつ前進し地域の発展に貢献する姿を示し続け、地域になくはない銀行として存在意義を発揮していく。



第27次中期経営計画（位置付け）

第27次中期経営計画は、100周年に向けての1stフェーズとして、収益力の底上げを図っていく重要な期間と位置付けた



経営理念

1. 社会的公共性を重んじ
健全経営をすすめる
2. お客様に親しまれ、喜ばれ
役にたつ銀行をつくる
3. 人間関係を尊重し
働きがいある職場をつくる

100周年に向けたありたい姿

創立100周年
(令和10年)

VISION (将来のありたい姿、究極の目標)

「存在意義の発揮」

VALUE (組織共通の価値観)

「あなたは、私のことを見ていてくれる、
わかってくれる、そして、願いを叶えてくれる。
清水銀行は、こんな銀行でありたい。」

MISSION (企業が果たすべき責務、存在意義)

「組織を流れる改革精神と、組織を支える全員の力を
結集し、地域の発展と、当行の永続性を確保する。」

創立90周年
(平成30年)

令和元年度
(平成31年度)
第145期

令和2年度
第146期

令和3年度
第147期

令和4年度
第148期

令和5年度
第149期

令和6年度
第150期

令和7年度
第151期

令和8年度
第152期

令和9年度
第153期

令和10年度
第154期

第28次中期経営計画
2ndフェーズ

第29次中期経営計画
3rdフェーズ

第27次中期経営計画
1stフェーズ

第26次中期経営計画
『ADVANCE AS ONE』



ZENSHIN

～架け橋を築く～

計画期間

令和2年4月1日 ～ 令和5年3月31日（3年間）

基本方針

お客さま本位の追求

人財活力の最大化

経営基盤の強化

計数目標

- | | |
|----------------|----------------|
| ① コア業務純益 | 30億円 以上 |
| ② 中小企業等向け貸出金残高 | 1兆円 以上 |
| ③ 連結自己資本比率 | 8% 以上 |

第27次中期経営計画（計数目標）

コア業務純益
＜計画最終年度＞

30億円以上

■ 預金や融資、有価証券などの銀行の基本的な業務であげた利益から一般貸倒引当金繰入額と国債等債券損益の影響を除いたもの。コア業務純益＝業務純益－国債等債券損益＋一般貸倒引当金繰入額

中小企業等向け貸出金残高
＜計画最終年度＞

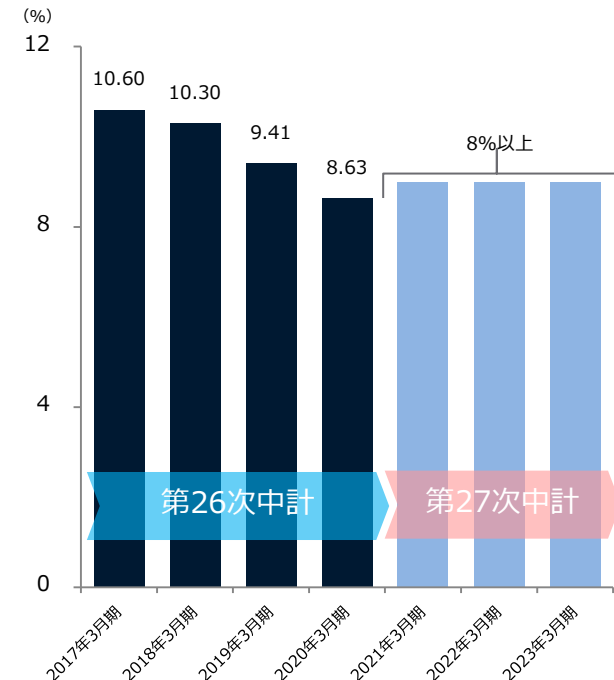
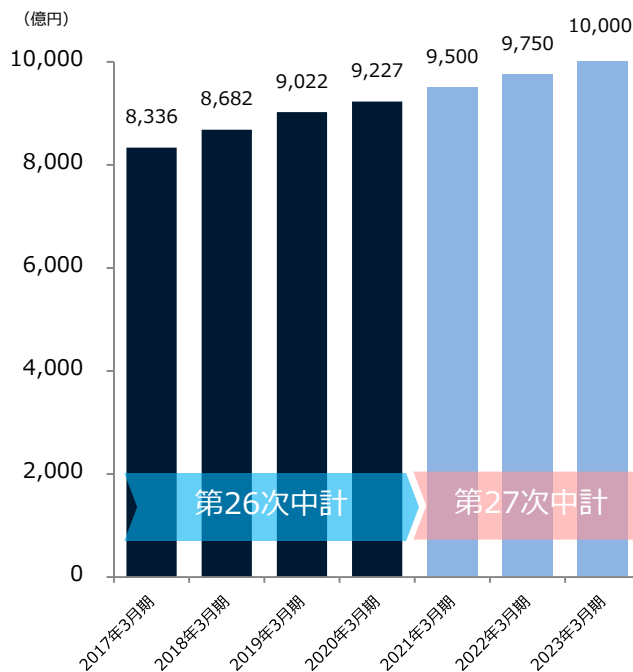
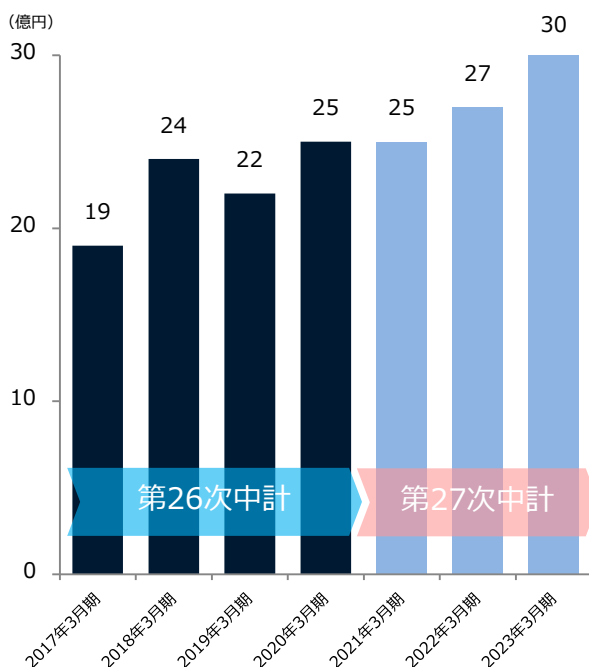
1兆円以上

■ 総貸出金から中堅・大企業等向け貸出金を除いた貸出金残高（公社、消費者ローン等を含む）

連結自己資本比率
＜計画最終年度＞

8%以上

■ 銀行の健全性を図る指標の一つ。貸出金などのリスク資産に対する自己資本の割合で、当行をはじめ国内のみに支店がある金融機関には国内基準が適用され、4%以上を維持することが求められている



第27次中期経営計画（お客さま本位の追求）

<あるべき姿>

- 店舗機能・配置の見直しにより、店舗および人員の最適化がなされ、お客さまへの対応力が高まっている。
- お客さまとの関係性を強化し、企業価値の向上につながる真に役立つ提案ができています。
- 本部もお客さまの企業価値向上・お客さまに役立つ提案の実施という共通の目線を持ち、営業店を強力にサポートしている。
- デジタルイゼーションへの対応を進め、非対面チャネルの機能も強化され、お客さまの利便性が向上している。

コンサルティング人員の拡充

店舗ネットワークの最適化による人員創出
市場性、資金量、業務量に基づく最適化
店舗形態・営業形態の見直しによる人員創出
店舗の軽量化・セミセルフ化、昼休業等
フルバンキング店の増員
営業担当のセグメント化
本部ソリューション担当の増員

コンサルティング機能の高度化

法人向けソリューションメニューの拡充
資金供給手段の多様化
お客さま向け業務支援の領域拡大
バンコク駐在員事務所の活用促進
外部機関、スタートアップ企業等との連携拡充
法人向け資産運用メニューの拡充
多様な金融サービス利用者の利便性向上
人生100年時代へのサービス拡充

デジタルイゼーションの進展への対応

清水みなとインターネット支店、清水銀行アプリの機能拡充
オープンAPI、キャッシュレス決済への対応拡充
金融サービスのオムニチャネル化
データ利活用・データ戦略の検討
SBIグループを活用したデジタルコンテンツの拡充



第27次中期経営計画（人財活力の最大化）

<あるべき姿>

- 当行で働く従業員一人ひとりが、誇りと働きがいを感じている。
- 人事制度が、従業員のやる気を引き出す原動力として機能している。
- 従業員の成長の後押しに向けて、組織的なサポートができています。

働きがいの向上

従業員エンゲージメントの向上
働き方改革の浸透
子育て世代への支援
若手従業員の意欲向上
ダイバーシティの進展
女性活躍の推進
柔軟な勤務形態導入の検討
専門分野人財の中途採用検討

やる気の最大化

人事制度の見直し
キャリアパスの見直し検討
シニア層の活躍領域の見直し検討
スタッフ職の活躍領域の見直し検討
能力を最大限発揮できる適材適所の人財配置

成長の後押し

プロフェッショナル人財の育成
実践に向けた「Brush Up Program」の深化
資格取得者の底上げと高度化
民間企業、専門機関、地公体、グループ企業との人事交流拡大検討
ジョブローテーションの見直し検討
人事ローテーションの長期化



第27次中期経営計画（経営基盤の強化）

<あるべき姿>

- お客さま対応に費やす時間の最大化に向けた業務効率化、攻めに向けた原資を増加させるためのコスト削減が進められている。
- 当行グループの総合力を発揮し本部機能の強化を図るとともに、外部機関の力も積極的に活用している。
- 地方創生へ積極的に参画するとともに、本業として役立てる領域では金融仲介機能を発揮し、地域の期待に応えている。

安定的な市場運用

リスク・リターンの最適化
市場運用にかかる人財の育成と確保
市場変動時の対応を想定したリスク管理の実施

業務効率化の追求

ローコスト運営の実践
業務集中化の進展
RPA活用範囲の拡大

アライアンス戦略

SBIグループとの連携強化を図る組織新設および連携項目の拡大
外部機関との提携業務拡充
専門機関、異業種、スタートアップ企業等の知見活用

地域社会への貢献

清水銀行SDGs宣言の具現化
地域活性化に資する金融サービスの展開
「まち・ひと・しごと創生総合戦略」への参画

経営管理の徹底

コーポレートガバナンスの強化
コンプライアンスの浸透
リスク管理態勢の充実



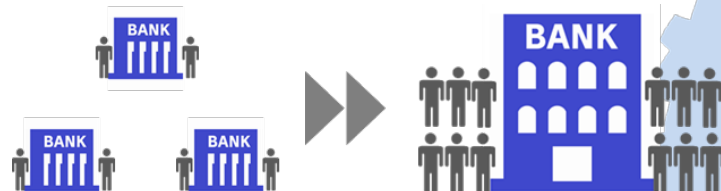
第27次中期経営計画（コンサルティング人員の拡充）

お客さま対応力・人財育成の実効力向上

店舗ネットワークの最適化による人員創出

<イメージ図>

市場性・資金量、業務量に基づく最適化



店舗形態・営業形態の見直しによる人員創出

店舗の軽量化・セミセルフ化

昼休業



創出した人財を適材適所に再配置

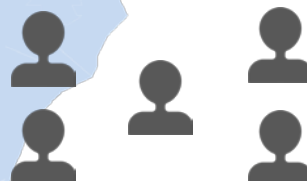
フルバンキング店の増員

営業担当のセグメント化



本部ソリューション担当の増員

事業承継・M&A、海外支援、医療介護、
ビジネスマッチング、公的補助金等



統合店舗の利活用

地域に役立つ利活用



第27次中期経営計画（コンサルティング機能の高度化）

法人向けソリューションメニューの拡充

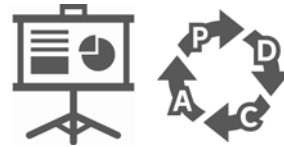
資金供給手段の多様化

リファイナンスローン、資本性ローン、
ファンド等



お客さま向け業務支援の領域拡大

経営計画策定支援、公的補助金申請支援、
経理業務支援等



バンコク駐在員事務所の活用促進

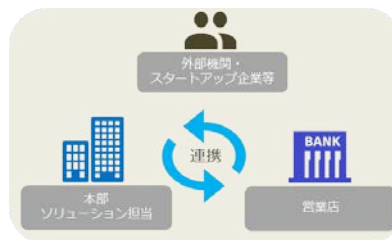
スタンドバイクレジット、海外進出支援、
販路拡大、プロモーション等



外部機関、スタートアップ企業等との連携拡充



対話型コンサルティングシート （事業性評価シート）の活用



法個一体提案力の強化
（会社オーナー相続対策、事業承継、M&A）

法人向け資産運用メニューの拡充

多様なニーズにお応えする商品



多様な金融サービス利用者の利便性向上

高齢者等、障がい者、外国人の利便性向上

後見制度支援預金、多言語対応等



人生100年時代へのサービス拡充

終活ビジネスの領域拡大

遺言信託、リバースモーゲージ等



第27次中期経営計画（デジタルライゼーションへの対応と業務効率化の追求）

非対面チャネルの機能強化によるお客さまの利便性向上

オープンAPI

清水銀行アプリ

インターネットバンキング



インターネット

清水銀行アプリ・オープンAPIの対応拡充

SBIグループの活用によるデジタルコンテンツの拡充



Moneytree

FinTechサービスの拡充

キャッシュレス決済の拡充

連携先の拡大



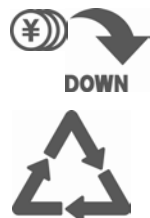
清水みなとインターネット支店の商品拡充

非対面取扱い商品の拡充
(ローン商品、資産形成商品等)

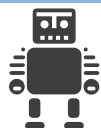


業務効率化の追求

ローコスト運営の実践



RPA活用範囲の拡大



業務集中化の進展



ペーパーレス化・電子化の加速



タブレット端末の多用途活用



THE SHIMIZU BANK, LTD.

第27次中期経営計画（人財活力の最大化）



働きがいの向上

従業員エンゲージメントの向上

働き方改革の浸透

子育て世代への支援

若手従業員の意欲向上



ダイバーシティの進展

女性活躍の推進



柔軟な勤務形態導入の検討



専門分野人材の中途採用検討



再雇用制度の見直し検討



やる気の最大化

人事制度の見直し

キャリアパスの見直し検討



シニア層の活躍領域の見直し検討



スタッフ職の活躍領域の見直し検討



能力を最大限発揮できる適材適所の人財配置

行員スキルマップ、希望職務データ化

キャリア面談の実施



成長の後押し

プロフェッショナル人材の育成

実践に向けた「Brush Up Program」の深化
行内研修の充実

本部トレーニーの充実

J-Up Siteの有効活用

地区別、支店別勉強会の充実

外部派遣研修の活用



「Brush Up Program」

本部のトレーニー研修、バンコク研修、地銀協研修等の外部研修等を経験し、知識やスキルの習得を行うなかで、行員一人ひとりに磨きがかかり、当行が一段と価値の高い組織となることをめざしていくプログラム

資格取得者の底上げと高度化



民間企業、専門機関、地公体、グループ企業との人事交流拡大検討

ジョブローテーションの見直し検討

人事ローテーションの長期化



第27次中期経営計画（清水銀行SDGs宣言の具現化）

清水銀行SDGs宣言

国連が提唱するSDGsの達成に貢献するため、2019年4月に「清水銀行SDGs宣言」を策定し公表

取り組み事例



金融経済教育の継続的参画



静岡県立大学での講義



静岡大学での講義

地域行事、イベント、清掃活動への積極的な参加



清水みなとまちづくり
公民連携協議会へ参画



清水みなとまつり
への参加



興津川クリーン作戦
への参加



安倍川クリーン作戦
への参加

スポーツ振興等への継続的参画



清水銀行杯少年少女
サッカー大会への協賛



清水エスパルスへの
協賛

文化事業への継続的協賛



特別展覧会への協賛



静岡交響楽団への協賛

保有林の計画的整備計画



植林活動の実施

地域経済の活性化や地域社会が抱える課題解決を通し、持続可能な社会の実現を目指す

第27次中期経営計画（SBIグループとの連携実績）



清水銀行



SBI Holdings

SBIグループが運営するファンドへの出資



- 2016年3月「FinTechファンド」へ出資
- 2018年8月「AI&Blockchainファンド」へ出資

ITベンダー

清水銀行

SBIグループ

他金融機関

ファンド

新たな領域の
情報収集

新たなテクノロジー
への投資

FinTech・AI&Blockchain分野のベンチャー企業



事業の未来とめぐり逢うところ
TRANBI

Moneytree

金融商品仲介



- 2017年3月：SBI証券と金融商品仲介業務で提携開始
- 2019年7月：リアルタイム口振による即時入金サービス開始



- 2017年10月：清水銀行SBIマネープラザ浜松OPEN
- 2020年 3月：清水銀行SBIマネープラザ静岡OPEN



- 2018年 8月：SBI地方創生アセットマネジメントへ出資・参画
- 2018年10月：ポートフォリオ研修の導入
- 2019年 7月：投信販売支援アプリの導入

清水銀行アプリ・ブロックチェーン・決済・送金



- 2018年10月：清水銀行アプリ取り扱い開始



- 2019年3月：マネータップ社への出資



THE SHIMIZU BANK, LTD.

第27次中期経営計画（SBIグループとの連携項目の拡大）



清水銀行



SBI Holdings

（令和2年2月18日資本業務提携）

資産形成

SBI証券

SBI マネープラザ

非対面サービス・利便性向上

SBI FinTech Incubation

SBI NEO FINANCIAL SERVICES

安心・安全

SBI 生命

SBI 損保

事業承継・M&A

SBI証券

決済・送金・ブロックチェーン

Money Tap

ファンド出資を通じた情報提供

SBI Investment

新たな領域のファンドへ出資

業務効率化

SBI Business Solutions

承認 Time

ファンド出資先との連携

Moneytree

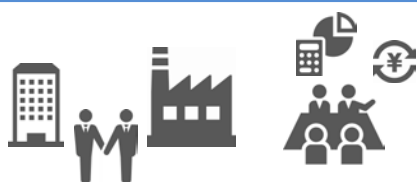
TRANBI

BASE

SBIグループとの連携強化を図る組織新設

SBIグループが有するソリューションラインナップを地域のお客さまに提供

提供商品ラインナップの充実



事業承継・M&Aにおける協業

魅力ある金融商品・サービスの提供

地域経済活性化への取り組み



地場産品の国内外への販路拡大

地元企業への
十分な資金調達支援

システムの高度化、共通システム活用による最先端テクノロジーの導入



SBIグループが活用するシステムの将来的な導入を視野に入れた検討

安定的な収入の確保と健全性の向上



SBIグループの
ノウハウを活用した当
行資産運用の高度化

SBIグループのグロー
バルネットワークを
活用した国際分散投
融資による収益力の
強化



THE SHIMIZU BANK, LTD.

ソリューション営業の実践

資金供給手段の多様化

● 経営革新等支援貸付(単年度)

(百万円)

● 開業パワーアップ支援資金(単年度)

(百万円)

● 公的制度 (単年度)

(百万円)

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
件数	6件	58件	82件
実行額	125	1,768	2,226

経営革新計画に基づく資金供給

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
件数	3件	20件	52件
実行額	11	100	244

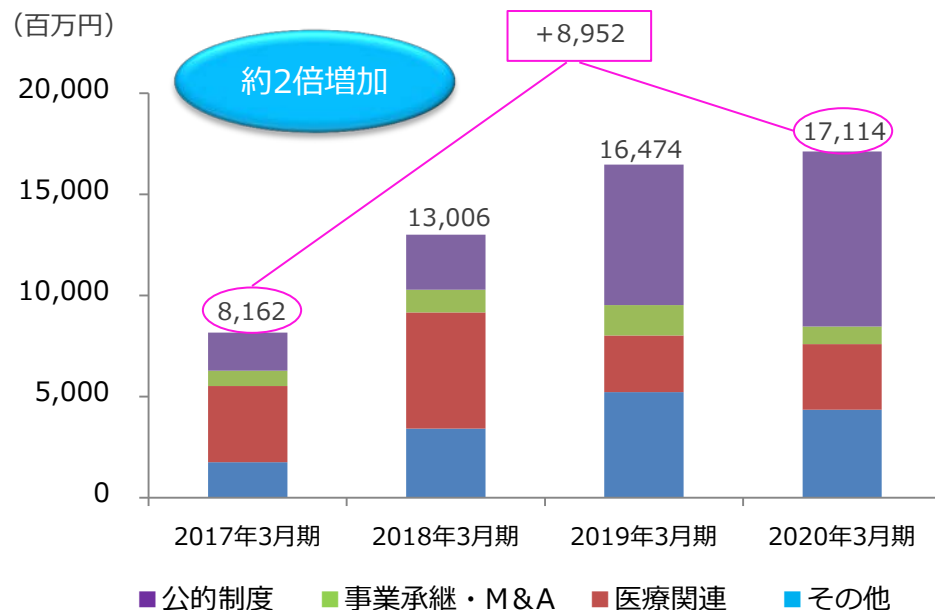
創業支援による地域経済の活性化

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
件数	42件	117件	132件
実行額	2,723	6,945	8,647

公的制度を活用した資金対応

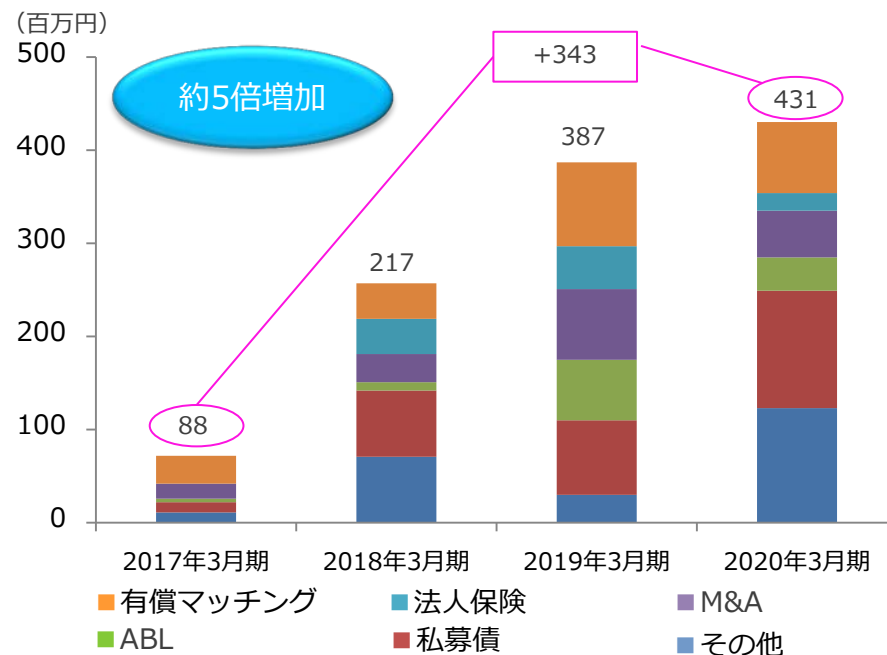
ソリューション融資案件の推移 (実行額)

● 公的制度の活用によりソリューション融資案件は2017年3月期比8,952百万円増加



法人役務収益の推移

● 私募債・有償マッチング・コベナントス融資事務手数料により法人役務収益は2017年3月期比343百万円増加



バンコク駐在員事務所の取り組み拡大

現地でのマッチング支援の強化



2019年5月「タイ日系企業ビジネス交流会」



2019年9月「タイ日系企業交流会」



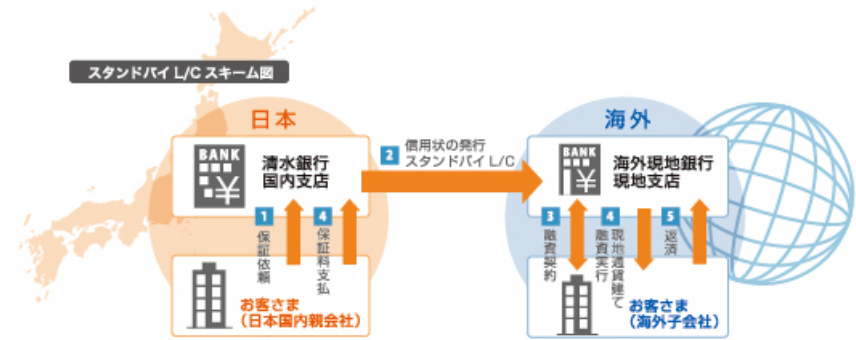
2020年1月「日タイビジネス商談会」

- 昨年に引き続き、タイに拠点を有する地方銀行19行と現地に進出しているお客さま向けに開催
- 県内金融機関では当行のみ参加
- 各行駐在員事務所間での商談成約に向けた事後フォローを実施
- 地方銀行8行、日本政策金融公庫ならびにバンコック銀行と共催
- 県内金融機関では当行のみ申込受付が可能
- 2018年2月のバンコック銀行との業務提携後、初の試み

- 日本政策金融公庫等が主催した商談会に出展協力
- 販路拡大、仕入れ・外注先等の開拓や新商品開発・新市場開拓等に向けた情報交換を実施

現地での取引先支援

現地通貨建て金融支援（資金供給手段の多様化）



- バンコック銀行との業務提携後、スタンドバイクレジット案件は拡大

人財育成



2019年5月、バンコク研修

- 「Brush Up Program」（人財育成のプログラム）の一環として開催
- 延べ50人以上の行員を派遣

「タイ日系ビジネス交流会」に帯同

創立100周年に向けて継続的な実施を目指す



2020年1月、バンコク研修



外部機関 連携先一覧

●お客さまの経営課題の解決に向けて外部機関と連携

2020年3月31日現在

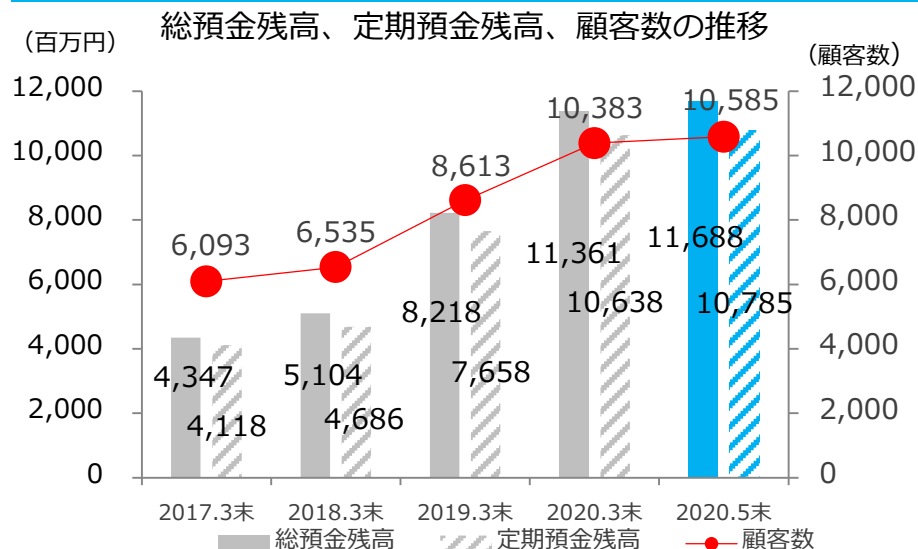
民間企業・コンサルティング機関等	株式会社日本政策金融公庫(国民生活事業)
	株式会社T K C
	静岡県事業引継ぎ支援センター(静岡商工会議所)
	プロフェッショナル人材戦略拠点(静岡商工会議所)
	みらいコンサルティング株式会社
	みずほ証券株式会社
	株式会社日本M & Aセンター
	株式会社レコフ
	未来事業株式会社
	損保ジャパン日本興亜株式会社
	公益社団法人静岡県国際経済振興会(S I B A)
	一般社団法人ハラル・ジャパン協会
	独立行政法人国際協力機構中部国際センター(J I C A中部)
	大和証券株式会社(大和総研株式会社)
	株式会社名南経営コンサルティング
	税理士法人山田&パートナーズ
	東京中小企業投資育成株式会社
	名古屋中小企業投資育成株式会社
	鷹匠株式会社
	総合メディカル株式会社
	株式会社資源エネルギー研究所
	アンドビズ株式会社
	株式会社トランビ
	藍澤証券株式会社
	株式会社サーキュレーション
	パーソルホールディングス株式会社
	ヒューレックス株式会社
	マリッジパートナーズ株式会社
	事業承継推進機構株式会社
警備	総合警備保障株式会社(A L S O K)
	セコム株式会社

公的機関	公益財団法人静岡県産業振興財団
	静岡県商工会連合会
	各商工会議所
	一般社団法人静岡県中小企業診断士協会
	公益財団法人国際人材育成機構(アイム・ジャパン)
金融機関・リース会社等	株式会社国際協力銀行(J B I C)
	【タイ】バンコック銀行
	【中国】交通銀行
	【タイ】カシコン銀行
	協国際ス協力銀行
	【インドネシア】バンクネガラインドネシア
	【インド】インドステイト銀行
	【フィリピン】メトロポリタン銀行
	【ベトナム】ベトコム銀行
	【メキシコ】①アグアスカリエンテス州、②ハリスコ州 ③グアナファト州、④ヌエボ・レオン州、⑤パナメックス
	静岡県農業信用基金協会
	清水リース&カード株式会社
	オリックス株式会社
	株式会社F P G
	三井住友ファイナンス&リース株式会社
	三井住友トラスト・パナソニックファイナンス株式会社
	芙蓉総合リース株式会社
設備・建設会社	鈴与商事株式会社
	積水ハウス株式会社
	大和ハウス工業株式会社
	三井ホーム株式会社
	東建コーポレーション株式会社
その他	株式会社エスパルス
	日本管理センター株式会社
	株式会社伊藤園
	株式会社Y's&partners



非対面チャネルの強化・キャッシュレス化

清水みなとインターネット支店（2016年4月開設）



SHIMIZU With Card（2016年10月取扱開始）



清水銀行アプリ（2018年10月取扱開始）

- 2018年12月「マネーツリー」との連携開始



清水銀行 ×

県内金融機関
初

Moneytree



- 資産管理アプリの導入による顧客利便性向上
⇒ 清水みなとインターネット支店の預金残高増加に

2020年5月末

清水銀行アプリダウンロード数：16,367件

資産管理アプリ「一生通帳byMoneytree」

連携数：369件

キャッシュレス企業との口座連携の推進

口座連携先



清水銀行

- LINE Pay(2019年7月)

LINE Pay

- メルペイ (2019年7月)

メルペイ

- J-Coin Pay (2019年12月)

Jcoin



THE SHIMIZU BANK, LTD.

各種ローン申込の非対面化

しみずピアカードローン

SHIMIZU Pier CARD LOAN

ご利用限度額 **50万円～1,000万円**

ご来店不要

ご融資利率 年 **2.8%～9.8%**

2016年4月、取扱開始

しみずフリーローン

お使いみち自由！おまとめも可能！

ご融資期間 最長10年！

しみずフリーローン

金利（固定） 年 **3.0%～14.0%**

お借入れ金額 **10万円～1,000万円**

Web申込みはこちら

2017年4月、取扱開始

しみずWeb教育ローン

金利

2020年6月1日～2021年3月31日

年 **4.875%** 年 **2.275%**

しみずWeb教育ローン

2020年6月、取扱開始

しみずWebオートローン

しみずWebオートローン

金利

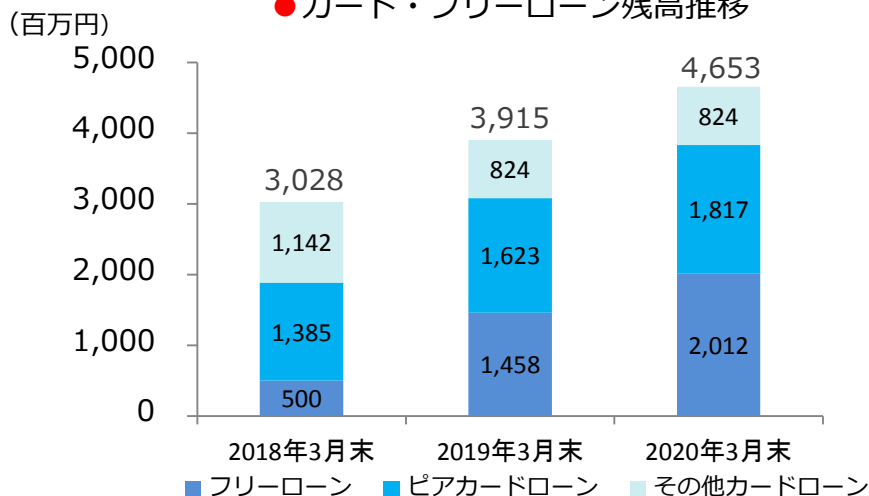
2020年6月1日～2021年3月31日

年 **4.875%** 年 **1.650%**

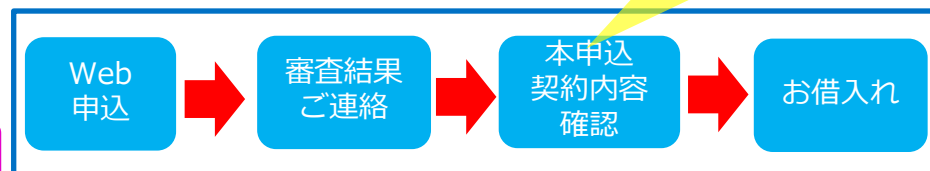
(百万円)

	2018年3月末	2019年3月末	2020年3月末	前年末比
消費者ローン	342,886	357,253	364,252	6,999
住宅ローン	225,124	235,471	243,435	7,964
カード・フリーローン	3,028	3,915	4,653	738
その他	114,734	117,867	116,164	▲1,703

●カード・フリーローン残高推移



従来



今後



完全非対面により、お手続きのご負担を軽減
業務効率化による生産性向上



THE SHIMIZU BANK, LTD.

Brush Up Program～人財育成に向けた取り組みの深化～

- 重要な経営資源である「ヒト」を大切に、人財育成の取り組みの名称（Brush Up Program）を新たに制定



ポートフォリオ研修

入行2年目行員を対象に、資産運用を自分自身で体験し、投資判断する力を習得



支店長向け研修

職歴・階層に応じた研修を実施し、自ら学ぶ企業風土を醸成



本部トレーニー制度

営業店行員の本部のスキル・専門知識を習得する機会の創出



多様な研修

地方銀行、証券会社の視察等、多様な研修を実施

休暇制度の見直し

- フレッシュアップ休暇の新設（有休2日間の新設）

改定前		見直し後		
名称	休暇日数	名称	休暇日数	狙い
(新設)	－	フレッシュアップ休暇	有休2日 (年間)	半日、もしくは1日の休暇により、自分自身の心身をリフレッシュする休暇制度
連続休暇	有休2日 特休3日	シェイプアップ休暇	変更なし	長期休暇の活用により、日常では経験できない事や行ったことがない場所に行き、新たな出会いや経験を通して、自分自身を鍛えあげるとともに、心身を整える休暇制度
グロウアップ休暇	有休1日 特休1日	グロウアップ休暇 (変更なし)	変更なし	土日を含めた休暇制度を活用し、自己研鑽と自己啓発を通して、自分自身の成長につなげる休暇制度

- 年間5日間の有休取得をする制度設計
⇒働きがいある職場づくりの実践

従業員エンゲージメントの向上



SBIグループとの連携強化・経営効率化

SBIホールディングス株式会社との資本業務提携

- 地方創生と地域経済の活性化
- SBIグループが目指す地域金融機関との共創を通じた地方創生へ貢献

本部組織の改正

- 2020年4月、**業務開発部**を新設
⇒本部組織は8部署から9部署へ



業務開発部

- 業務提携内容について検討を行う専門担当部署
⇒施策を展開していくことで、地域経済の活性化に貢献

リアルタイム口座振替による即時入金サービス開始



- 手数料無料で即時に資金移動が可能に

① 普通預金口座開設



清水銀行



SBI証券Webサイト

SBI証券

② 振替口座として登録

清水銀行SBIマネープラザ静岡の開設

- 2020年3月2日、東静岡支店内に開設



清水銀行SBIマネープラザ

- 2017年10月、全国金融機関初のSBIマネープラザとの共同店舗「清水銀行SBIマネープラザ浜松」（当行浜松東支店内）を開設
- 地域に密着した清水銀行とSBIグループのネットワークの融合により付加価値の高い金融サービスを提供

2020年5月末
証券口座数：454先

2020年5月末
預り資産残高：3,404百万円

預かり資産業務のペーパーレス化

- 2019年8月、金融商品販売支援システム（i-touch）の導入



全店250台導入

業務効率化による生産性向上

お客さまとの接点拡大



THE SHIMIZU BANK, LTD.

地方創生への取り組み・緊急時の支援体制強化

地方創生への取り組み

2019年9月 地方銀行フードセレクション2019への共催



- 地方銀行と取引のある「食品・農畜品」関連企業の販路拡大支援を目的とした「地方銀行フードセレクション2019」に共催
- 首都圏や全国に販売先を求めるお客さまが自社製品を紹介する有効な機会の創出

2019年4月 地方創生に資する「特徴的な取組事例」として受賞



内閣府特命担当大臣からの表彰状

- 地方創生に貢献する優良な取り組みとして、内閣府特命担当大臣（地方創生担当）より受賞
- 2018年にB A S E株式会社と提携し、静岡県モデル文化の発信やECサイトの活用による販路拡大支援についての取組を実施



清水銀行



地域中小企業・個人事業主の販路拡大サポートを通じた地方創生の実践

地方創生私募債（2016年11月取扱開始）

	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期
引受件数	54件	43件	50件
引受額	4,340	3,180	3,860

清水銀行の地方創生私募債

しずおかの未来

- 取扱開始からの累計起債件数は
150件を突破



緊急時の支援体制強化

2020年2月「しみず緊急支援資金」の取扱開始

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けている中小企業や個人事業主の皆さまのご相談に積極的に対応

2020年5月末
実行金額：2,490百万円（23件）

2020年6月 本部組織の改正

審査部

企業サポート室
の新設

- お客さまの資金繰り支援や経営改善支援の強化
- 本部サポート体制の強化

コンサルティング機能の高度化



THE SHIMIZU BANK, LTD.

事前に株式会社清水銀行の許可を書面で得ることなく、本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料には将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。



清水銀行