

An aerial photograph of Mount Fuji, showing its snow-covered slopes and the surrounding clouds. The mountain's peak is visible, and the surrounding landscape is covered in a layer of white snow and clouds.

株式会社清水銀行

決算説明会

2021年3月期

目次

I 清水銀行の概要と静岡県のトピックス

目次	1	新型コロナウイルス感染症拡大への対応状況	15
清水銀行の概要	2	ソリューション営業の深化	16
静岡県のインフラと産業集積	3	対面・非対面による顧客利便性の向上	17
静岡県への本社移転企業	4	店舗戦略	18

II 2021年3月期決算概要

決算概要（損益の推移）	5	人財育成	19
決算概要（貸出金・貸出金利息）	6	アライアンス戦略①	20
決算概要（預金・個人預かり資産）	7	アライアンス戦略②	21
決算概要（有価証券）	8	コーポレート・ガバナンス体制	22
決算概要（法人役務収益・個人役務収益）	9	SDGsへの取り組み	23

IV 当期以降の取り組み施策～変革への挑戦と実践～

決算概要（与信関連・自己資本比率）	10	ソリューション営業部の新設	24
決算概要（配当・業績予想）	11	有料職業紹介事業への参入	25

III 第27次中期経営計画の進捗状況および取り組み施策

第27次中期経営計画の位置付け	12	働き方改革への取り組み	26
第27次中期経営計画（概要）	13	グループ戦略	27
第27次中期経営計画（計数目標）	14	グリーンとデジタルへの取り組み①	28
		グリーンとデジタルへの取り組み②	29

清水銀行の概要

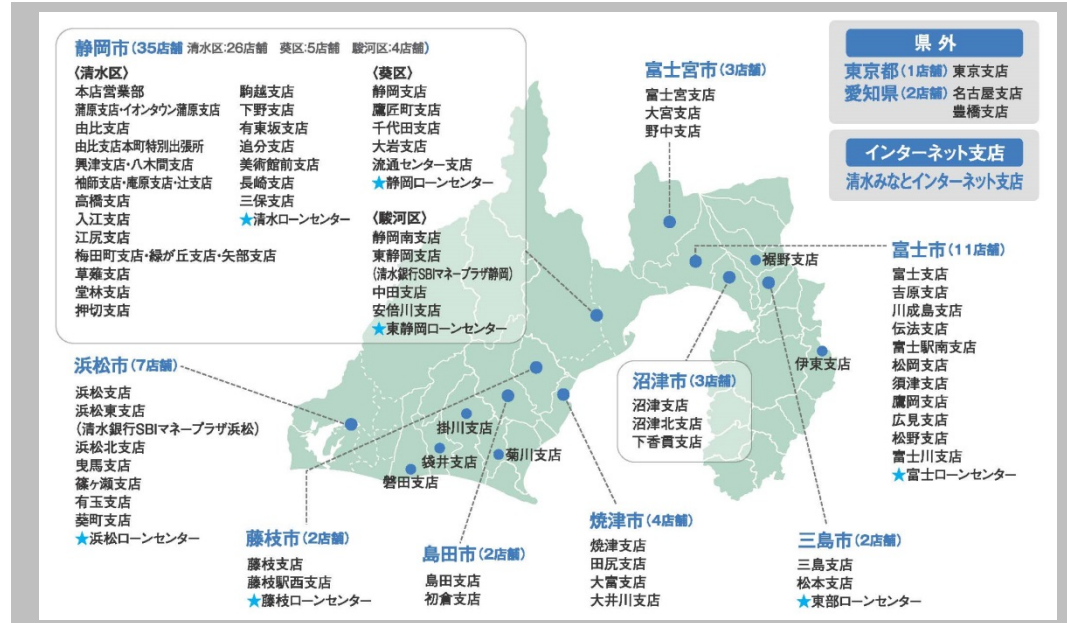
清水銀行の概要

2021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	1兆7,848億円
預金残高	1兆4,942億円
貸出金残高	1兆2,111億円
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	904人
連結自己資本比率	9.03% (国内基準)
単体自己資本比率	8.79% (国内基準)

店舗ネットワーク

2021年3月31日現在



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

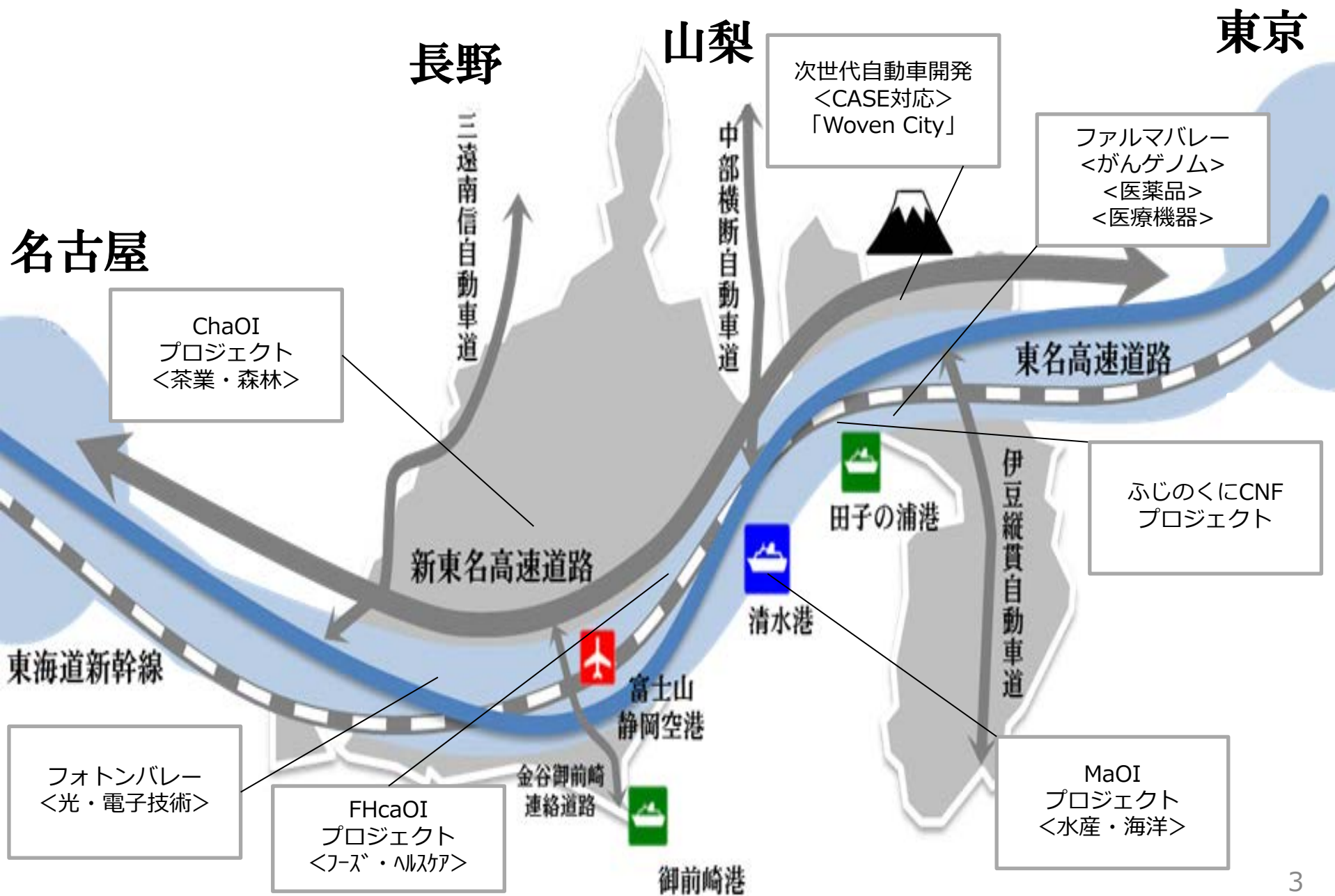


本店営業部



天神本部

静岡県のインフラと産業集積



静岡県への本社移転企業



年商別転入企業

(社)

	2018年	2019年	2020年
1億円未満	19	14	16
1-10億円未満	7	10	17
10-50億円未満	1	2	2
50-100億円未満	2	0	0
100億円以上	0	1	4

業種別転入企業

(社)

	2018年	2019年	2020年
サービス業	11	9	14
製造業	2	1	9
卸売業	7	9	7
その他	9	8	9
合計	29	27	39

決算概要（損益の推移）

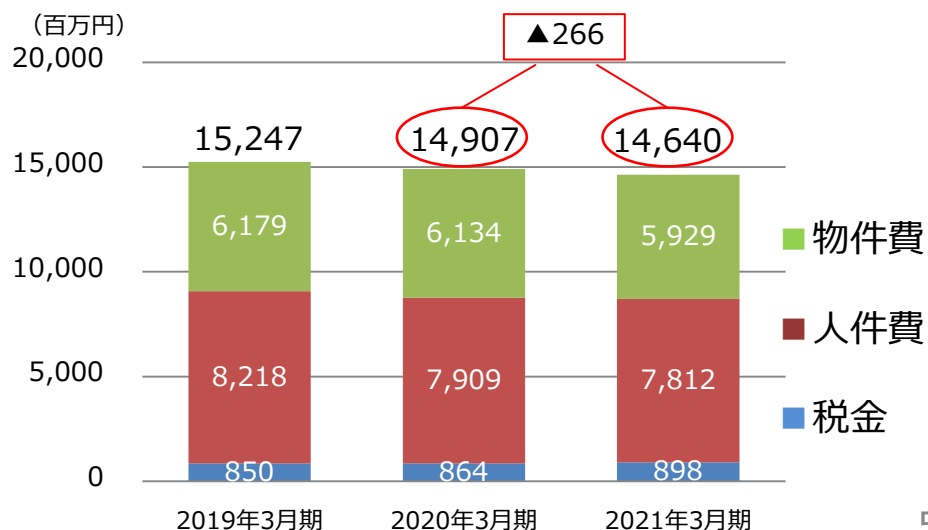
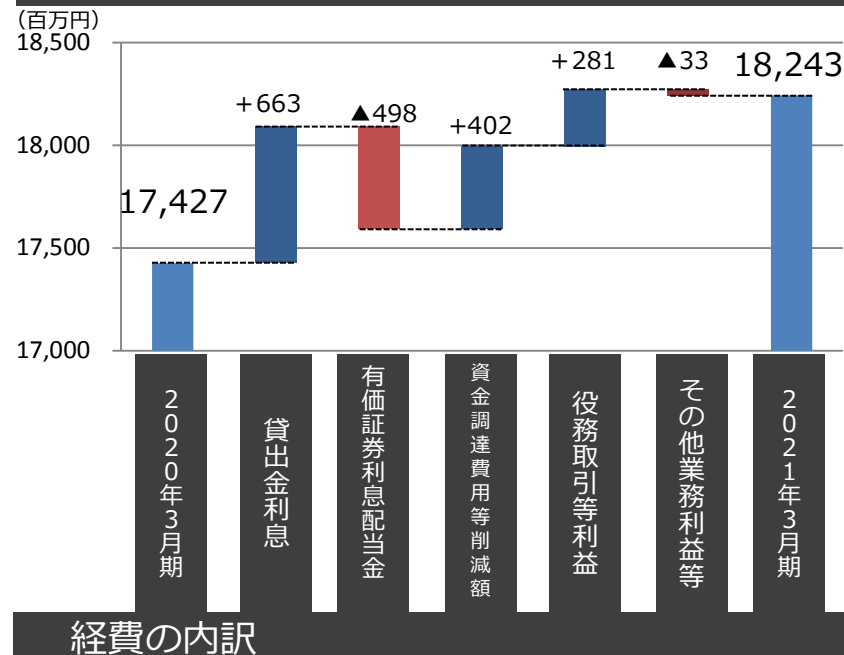
損益の推移

- 実質業務純益は、前期比17億95百万円増加の42億10百万円
- コア業務純益は、前期比10億82百万円増加の36億3百万円

	2020年3月期	2021年3月期	前期比
経常収益	23,245	21,874	▲1,371
業務粗利益	17,322	18,851	1,528
（コア業務粗利益）	17,427	18,243	816
資金利益	14,669	15,237	568
役務取引等利益	2,694	2,975	281
その他業務利益	▲ 40	638	678
国債等債券損益	▲ 104	607	712
経費（除く臨時処理分）	14,907	14,640	▲ 266
一般貸倒引当金繰入額	147	271	124
実質業務純益（※ 1）	2,415	4,210	1,795
コア業務純益（※ 2）	2,520	3,603	1,082
コア業務純益（除く投資信託解約損益）	2,239	3,342	1,103
業務純益	2,268	3,939	1,670
臨時損益	▲ 6,732	▲ 568	6,164
株式等関係損益	▲ 4,748	457	5,205
経常利益又は経常損失（▲）	▲ 4,464	3,370	7,835
当期純利益又は当期純損失（▲）	▲ 3,982	2,208	6,191

（※ 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

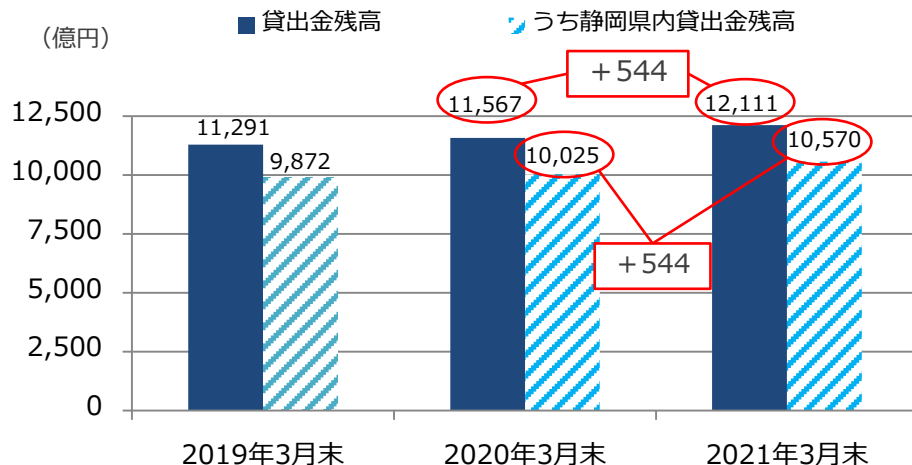
コア業務粗利益の増減要因



決算概要（貸出金・貸出金利息）

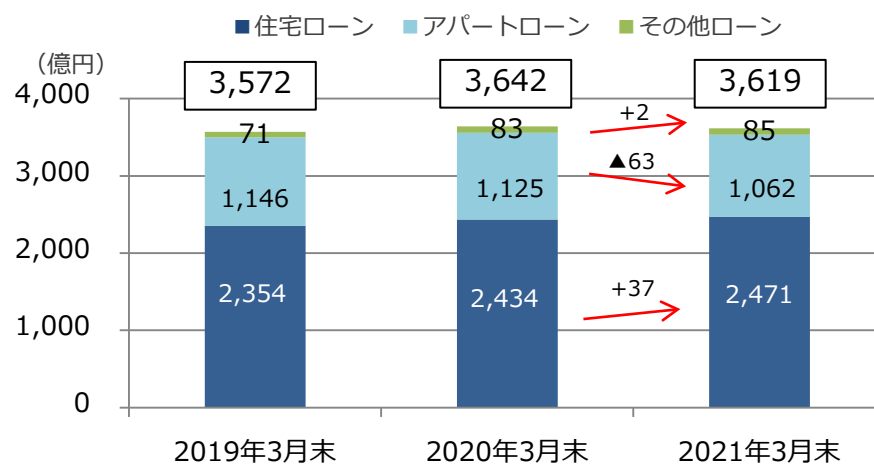
貸出金残高（末残）

- 貸出金残高は、前期比544億円増加
- 静岡県内貸出金残高は、87.2%



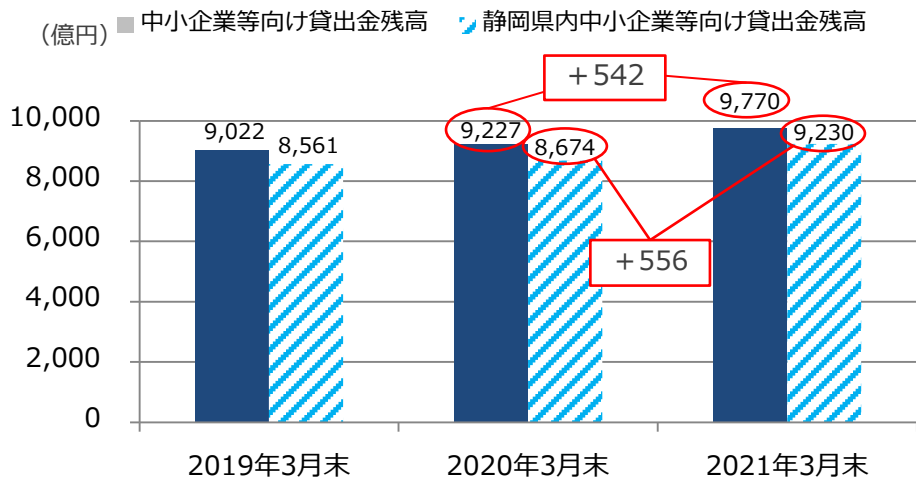
消費者ローン残高（末残）

- 消費者ローンは、アパートローンの減少に伴い23億円減少
- 住宅ローンは、前期比37億円増加



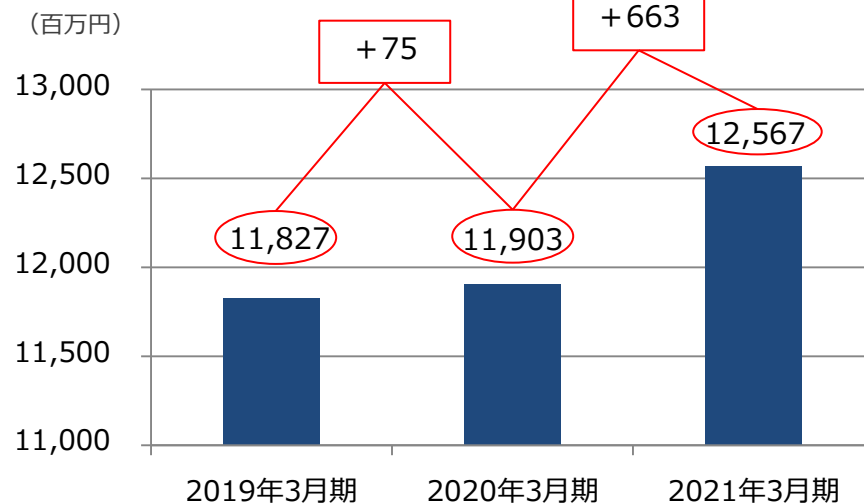
中小企業等向け貸出金残高（末残）

- 中小企業等向け貸出金残高は、前期比542億円増加



貸出金利息

- 貸出金利息は、前期比663百万円増加

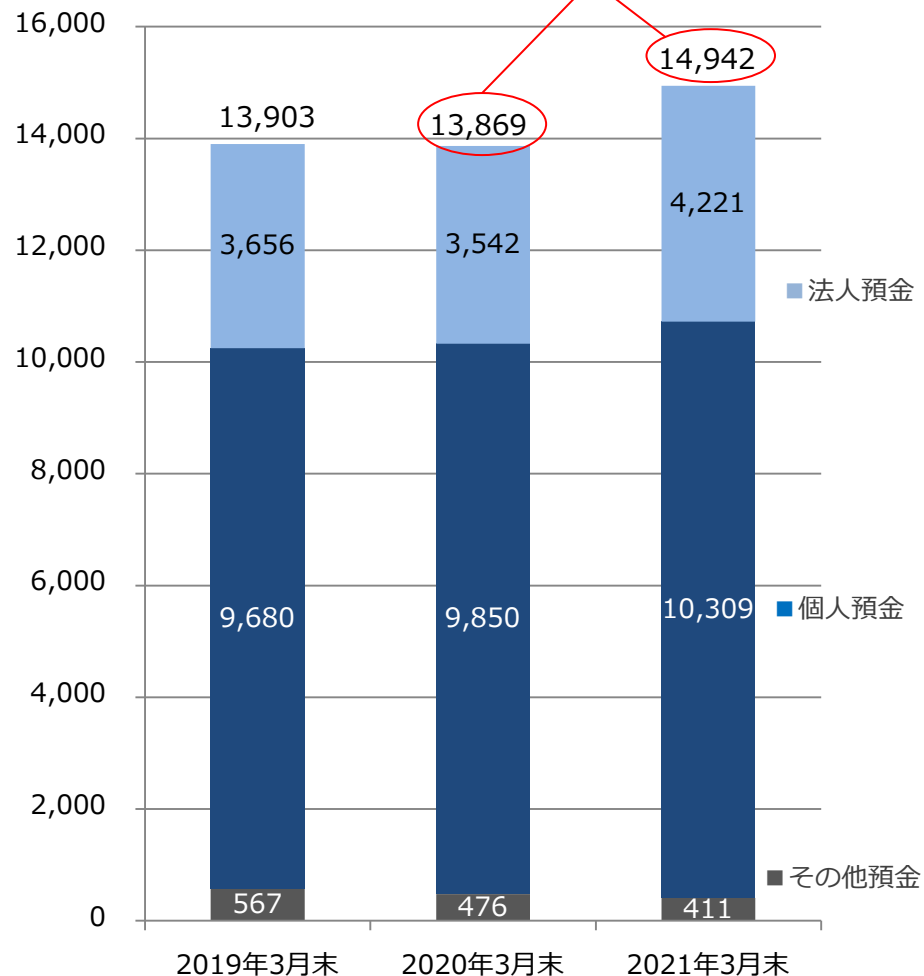


決算概要（預金・個人預り資産）

預金残高（末残）

- 預金残高は、地域に密着した営業基盤の拡充に努め、前期比1,073億円増加

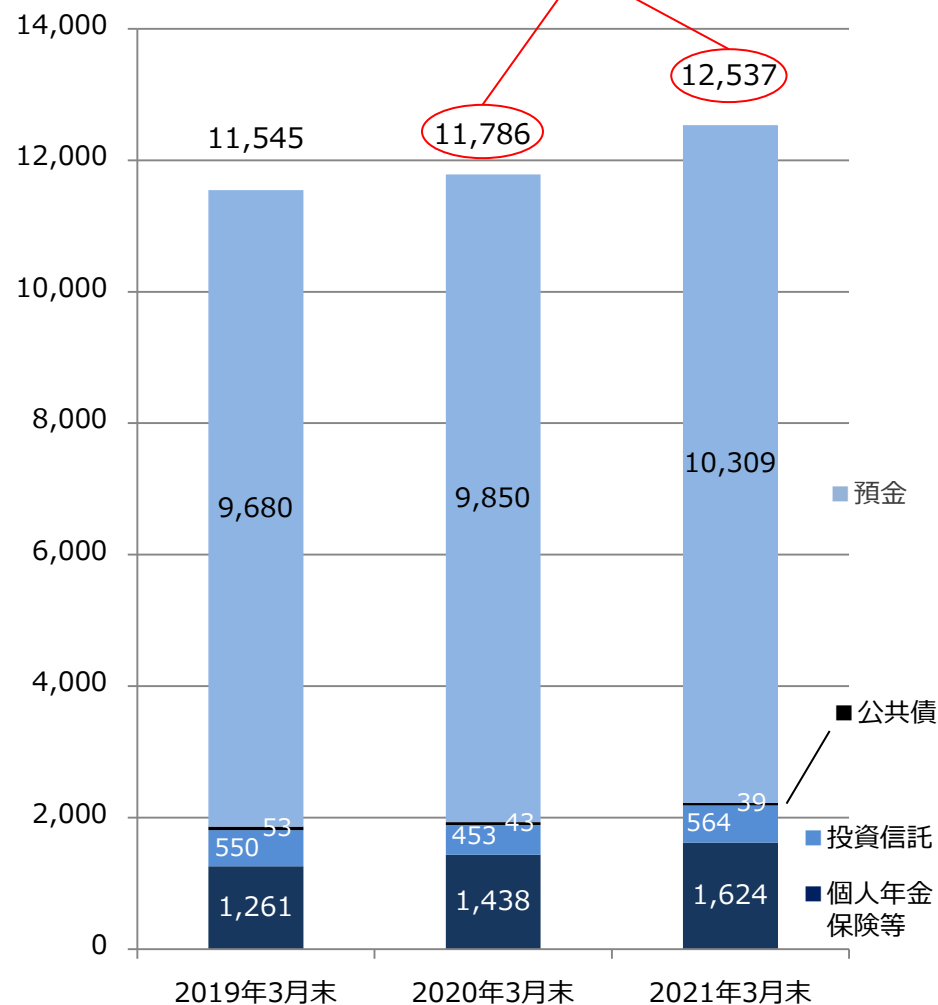
（億円）



個人預かり資産残高

- 個人預かり資産残高は、預金・投資信託・個人年金保険等が増加し、前期比750億円増加

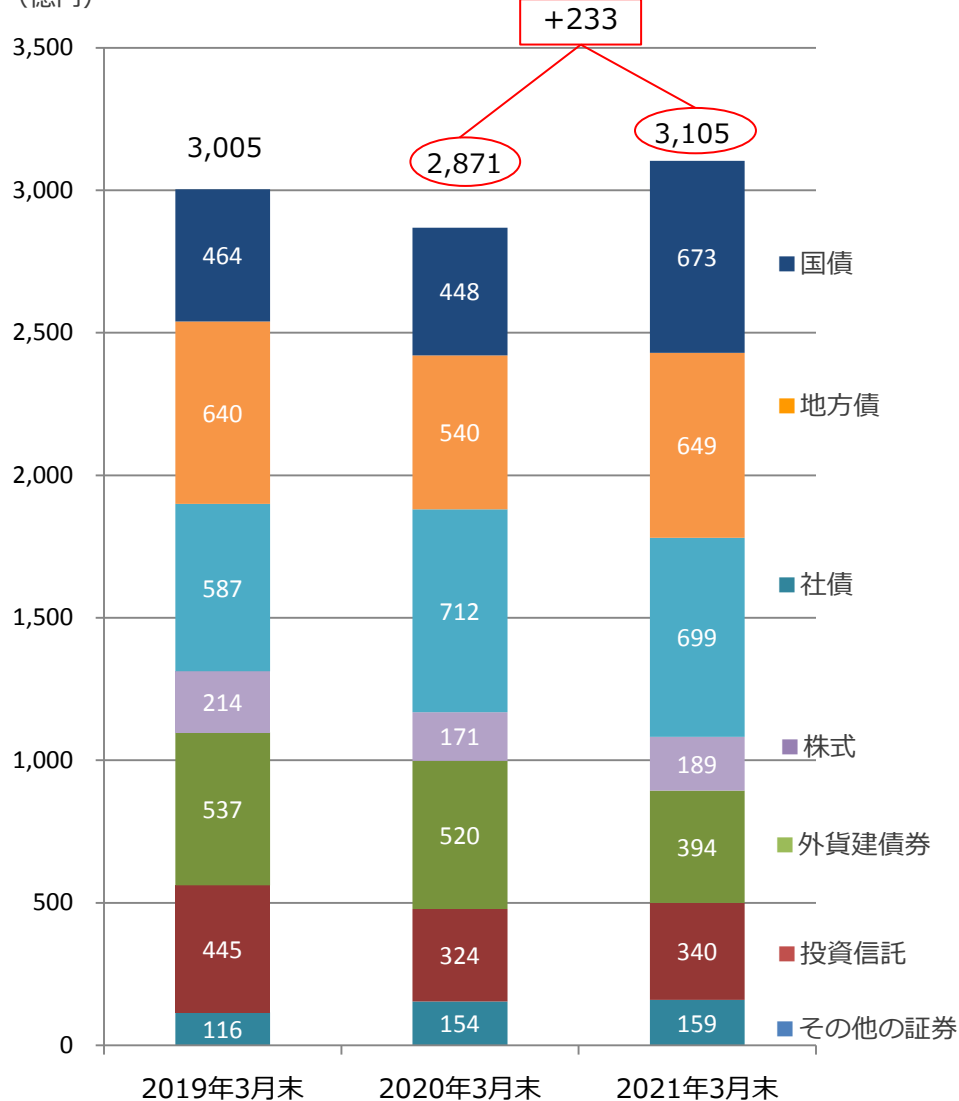
（億円）



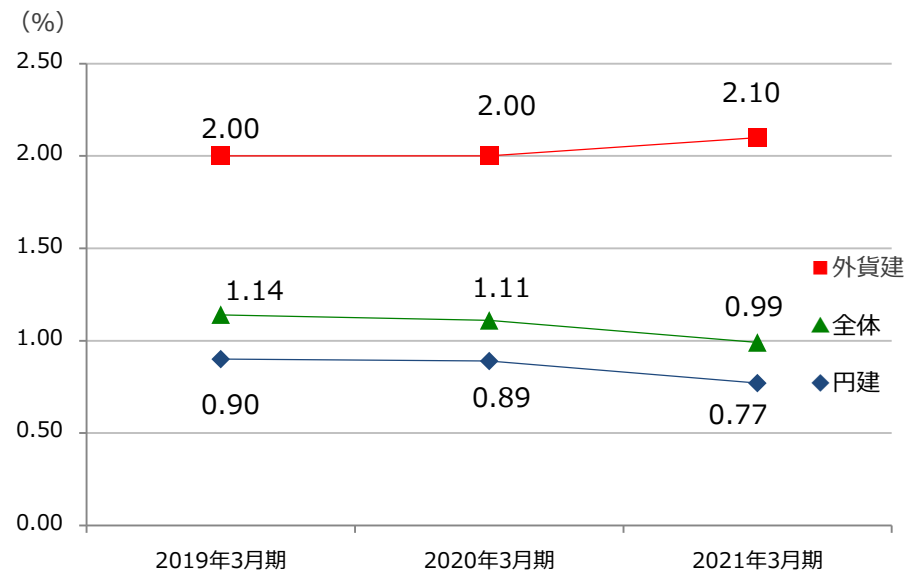
決算概要（有価証券）

有価証券残高（末残）

●有価証券残高は、国債等の増加により前期比233億円増加（億円）



有価証券利回り



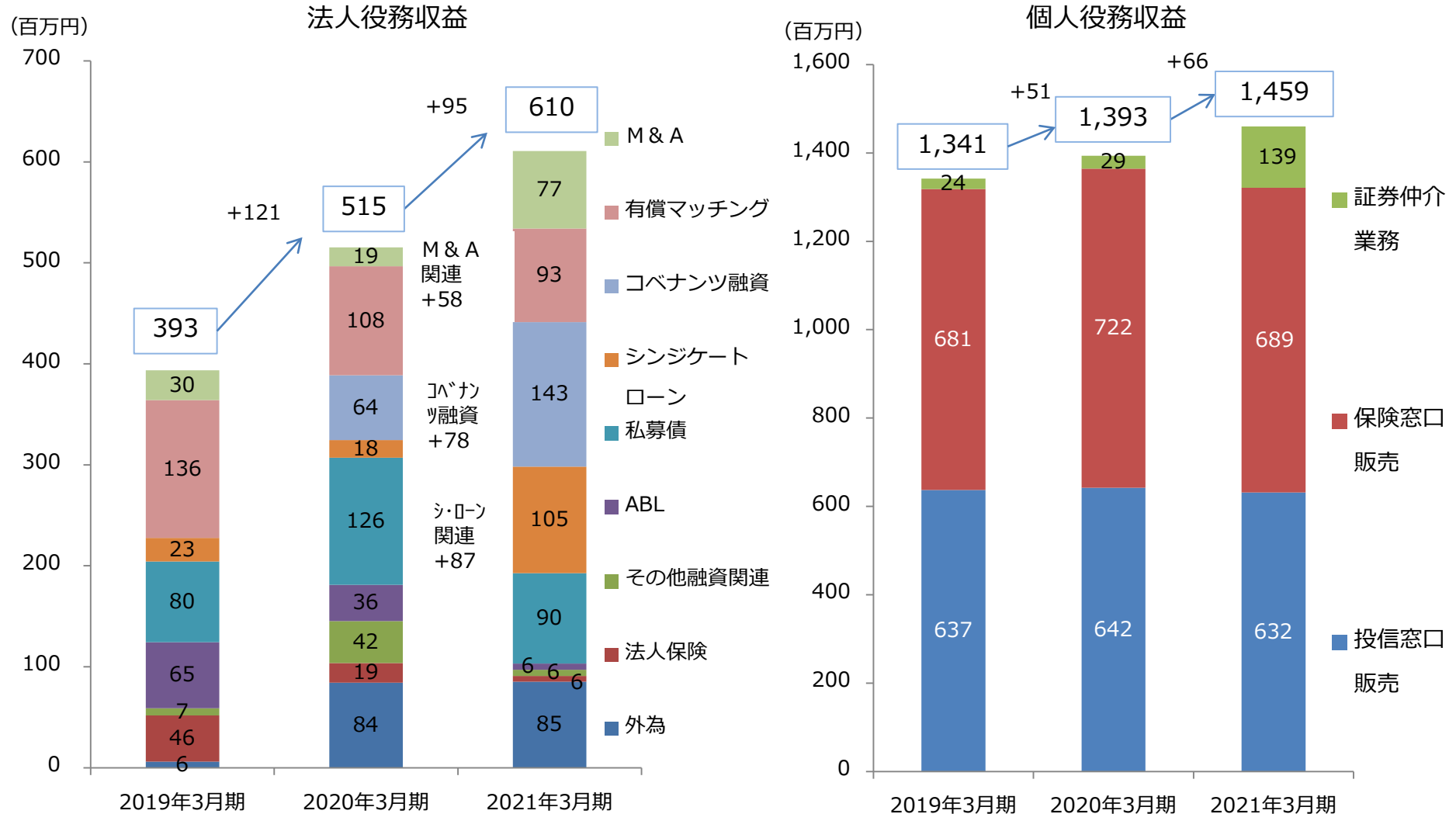
有価証券関係損益・デュレーション

	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	前年末比
有価証券評価損益	35	8	34	25
国債等債券損益	0	▲1	6	7
うち国債等債券売却益（＋）	9	27	11	▲16
うち国債等債券売却損（▲）	9	28	3	▲24
株式等損益	15	▲47	4	52
うち株式等売却益（＋）	15	5	5	▲0
うち株式等売却損（▲）	-	21	-	▲21
うち株式等償却（▲）	0	32	0	▲31
デュレーション（円建）	5.75年	6.15年	6.60年	0.45年
デュレーション（外貨建）	7.08年	7.01年	6.04年	▲0.97年

決算概要（法人役務収益・個人役務収益）

法人役務収益・個人役務収益

- 法人役務収益は、M & A、コベナント付融資、シ・ローン関連手数料の増加により前期比95百万円増加
- 個人役務収益は、証券仲介業務関連手数料の増加により前期比66百万円増加



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7億円減少の178億円となり、総与信に占める比率は、前期比0.13ポイント低下の1.43%

- 自己資本比率（連結・単体）は、自己資本の額の増加およびリスク・アセットの減少により上昇

与信関係費用

（百万円）

	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	前期比
一般貸倒引当金繰入額	-	147	271	124
個別貸倒引当金繰入額	-	1,954	1,058	▲ 896
その他不良債権処理額	535	166	83	▲ 83
与信関係費用	535	2,268	1,413	▲ 855

自己資本比率（連結）

（億円、%）

	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	前年末比
自己資本比率	9.41	8.63	9.03	0.40
自己資本の額	862	814	835	21
リスク・アセット	9,163	9,425	9,255	▲ 170

金融再生法開示債権

（億円、%）

	2019年 3月末	2020年 3月末	2021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	50	79	74	▲ 5
危険債権	93	82	87	5
要管理債権	26	22	15	▲ 7
小 計 ①	170	185	178	▲ 7
正常債権	11,266	11,615	12,208	593
総 与 信 ②	11,437	11,800	12,387	587
開示債権の総与信に 占める比率 ①／②	1.49	1.56	1.43	▲ 0.13

自己資本比率（単体）

（億円、%）

	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	前年末比
自己資本比率	9.14	8.42	8.79	0.37
自己資本の額	827	783	803	20
リスク・アセット	9,044	9,297	9,132	▲ 164

決算概要（配当・業績予想）

- 経営体質の強化と経営環境変化への備えのため、内部留保を確保するとともに、安定的な配当を継続することを目指している
- 期末配当は、1株当たり5円増額し、年間配当は60円を予定

- 2022年3月期業績予想については、単体で経常利益34億円、当期純利益23億円を見込む

1株当たり年間配当

(円)

	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	前期比
1株当たり年間配当	65	55	60	5

※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

連結業績予想

(億円)

	2021年 3月期 実績	2022年 3月期 予想	通期 増減率
経常収益	277	270	▲2.8%
経常利益	34	35	0.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	21	22	1.7%

配当総額・配当性向

(億円)

	2019年 3月期	2020年 3月期	2021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 (▲)	25	▲39	21	-
配当総額	7.5	6.3	6.9	0.5
配当性向 (連結)	28.8%	-	32.1%	-

単体業績予想

(億円)

	2021年 3月期 実績	2022年 3月期 予想	通期 増減率
経常収益	218	210	▲4.0%
経常利益	33	34	0.9%
当期純利益	22	23	4.1%

第27次中期経営計画の位置付け

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26次中期経営計画
『ADVANCE AS ONE』

第27次中期経営計画
1stフェーズ

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（概要）

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（計数実績）

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＞

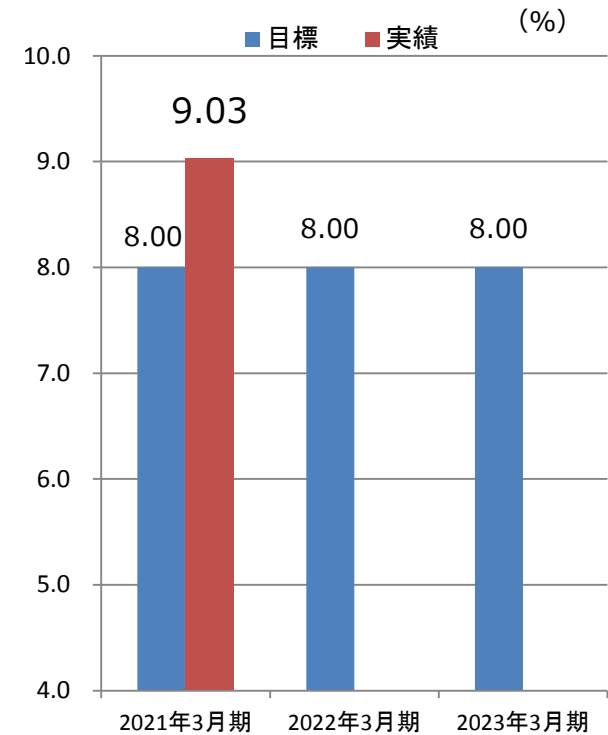
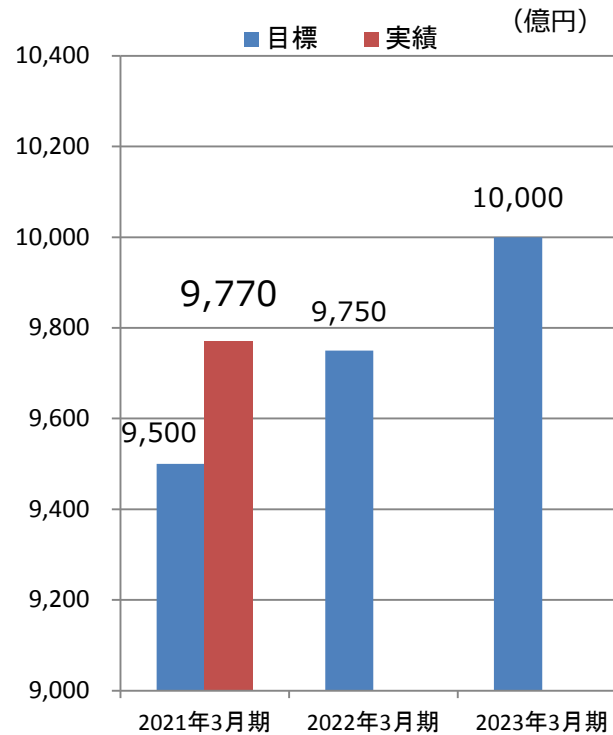
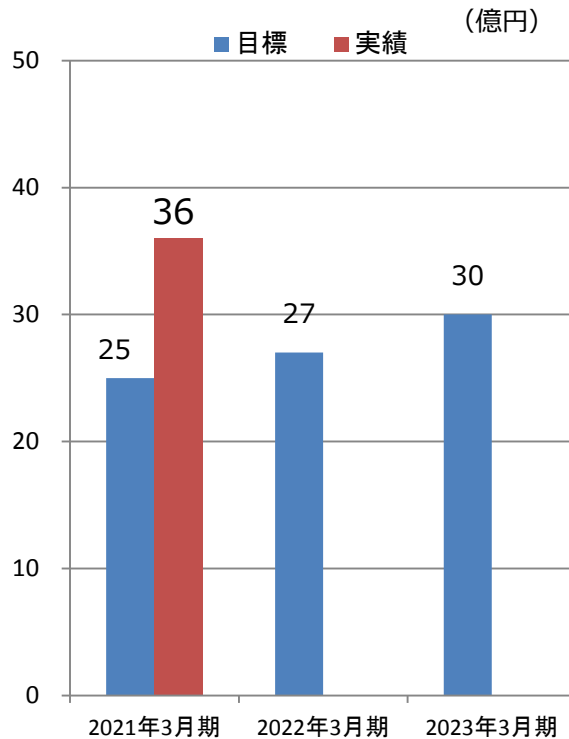
1兆円以上

■ 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



新型コロナウイルス感染症拡大への対応状況

お客さま本位の追求

資金繰り支援

- 新型コロナウイルス感染症の影響を受けたお客さまへの資金繰り支援を最優先事項として対応

しみず緊急支援資金（プロパー）
の取扱開始（2020年2月～）

国連携新型コロナウイルス
感染症対策貸付の取扱開始
（2020年5月～）

資金繰り相談に関する休日相談
窓口の設置（年末・年度末等）

リファイナンス、貸出条件変更等
による金融支援

経営改善支援

- 2020年6月、審査部内に新設した企業サポート室と営業店の連携により経営改善計画の策定やリファイナンス等の金融支援、ビジネスマッチング等による本業支援を展開

企業サポート室の新設
（2020年6月）

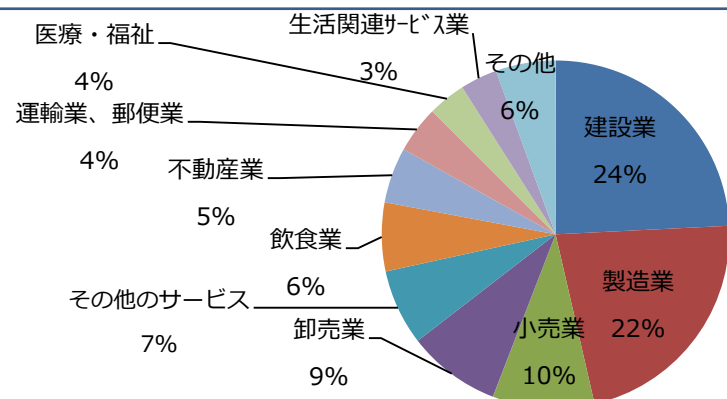
経営改善計画の策定支援

外部専門家との連携
（中小企業再生支援協議会等）

転廃業、事業再構築支援

新型コロナ関連融資の状況(2021年4月末)

	件数	融資金額 (億円)
国連携新型コロナウイルス感染症対策貸付	3,986	625
経済変動対策貸付	1,032	310
しみず緊急支援資金ほか	56	95
合計	5,074	1,031

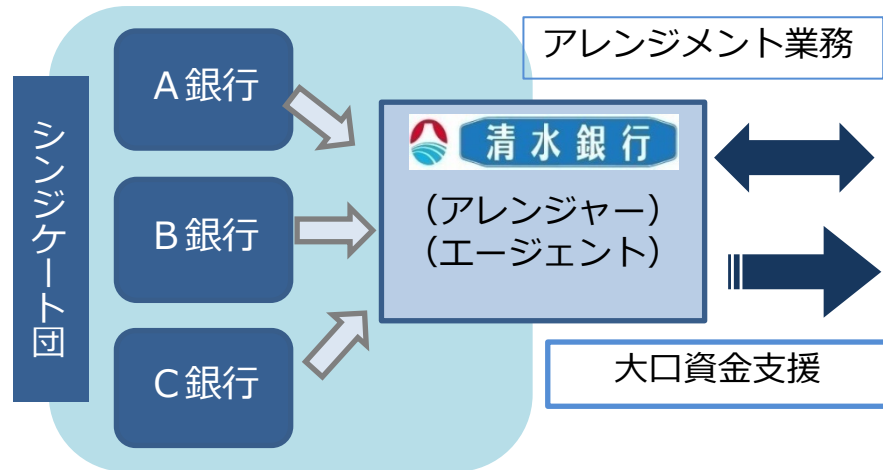


ソリューション営業の深化

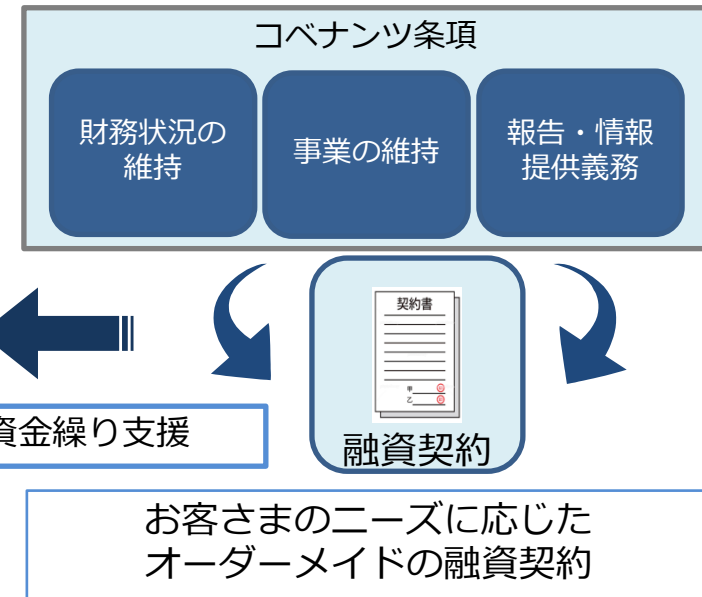
お客さま本位の追求

資金供給手段の多様化

- シンジケートローンの組成
スキーム図



- コベナンツ付融資



ソリューションメニューの拡充

- 顧客対応力を向上させるため、前期新たに業務提携した企業

事業承継・M&A

- ・(株)SBI証券
- ・(株)ストライク

人材関連

- ・アスタミューゼ(株)
- ・(株)ビズリーチ
- ・ジー・エー・コンサルタンツ(株)

IT化支援

- ・SBIビジネス・ソリューションズ(株)
- ・(株)インフォマート
- ・(株)SBSプロモーション

SDGs・ESG

- ・(株)CDエナジーダイレクト

対面・非対面による顧客利便性の向上

お客さま本位の追求

対面商品

- お客さまに寄り添い、ニーズに合致した商品のご提案、負担軽減

しみず後見制度支援預金
(2020年10月取扱開始)

残高1万円未満の普通預金口座解約時の印鑑不要化
(2021年1月取扱開始)



預かり資産販売業務のペーパレス化

- 2019年8月～
 - ・金融商品販売支援システム「i-touch」を全店稼働
 - ・投資信託の販売を電子化
- 2021年中
 - ・保険申込書類の電子化を予定

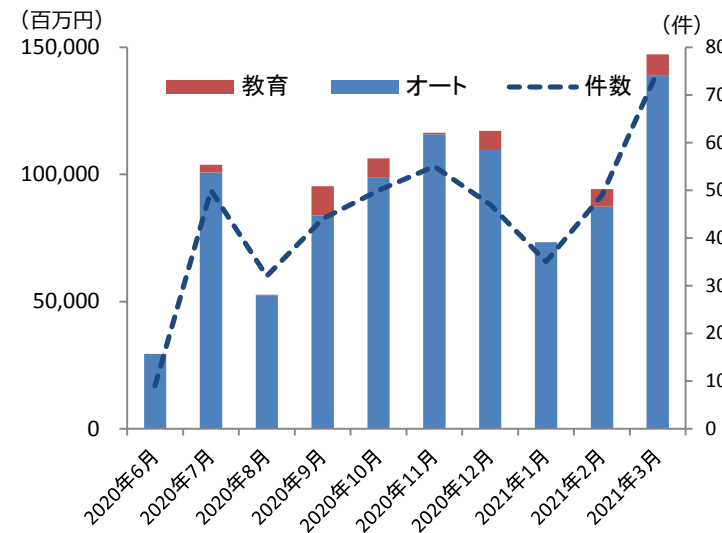


→ 顧客負担軽減と業務効率化

非対面商品

- ライフスタイルの変化に応じ、顧客利便性を向上させた非対面サービスの提供

しみずWebオートローン、しみずWeb教育ローン
(2020年6月取扱開始)



清水銀行アプリ



- 2018年10月
清水銀行アプリ取扱開始
- 2018年12月
API連携による
金融サービスの拡充
- 2020年7月
アプリの機能拡充
住所変更等の申込が可能に



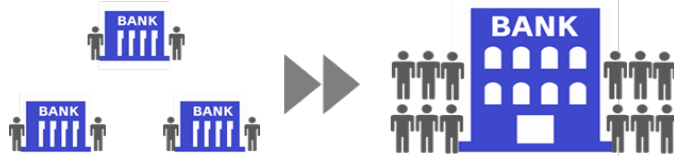
店舗戦略

お客さま本位の追求

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



イオンタウン蒲原支店の移転（リテール店）

- 「イオンタウン蒲原支店」を「蒲原支店」内にランチ・イン・ランチ形式で移転。顧客利便性を維持しつつ経営資源を創出

営業人員の創出

- ▶ 人員創出効果+5名

顧客満足度の向上

- ▶ 応接スペースを拡充

経費削減

- ▶ 経費削減効果▲30百万円超

磐田支店の新築移転（フルバンキング店）

- 2021年11月に磐田支店を新築移転予定

相談業務を強化

- ▶ 応接室、コンサルティングブースを拡充

優れた立地

- ▶ 駅前、広い駐車場を確保

店舗機能

- ▶ 店舗形態変更にも柔軟に対応できる設計



人財活力の最大化

ZENSHINスタートアップ2020

- 清水銀行グループ全役職員が一丸となり、創立100周年に向けた
ありたい姿を実現するため新頭取就任記念行内運動「ZENSHIN
スタートアップ2020」を実施。各項目における優績者を表彰。

営業推進項目

- ・ 事業性部門・預り資産部門・
ローンセンター部門・マネジメ
ント部門における営業推進

実践提案項目

- ・ 業務改善・収益力向上・従業
員モチベーションアップにつ
ながら提案を募集

資格取得項目

- ・ 中小企業診断士・宅地建物取
引士・ファイナンシャルプラ
ンナー等の資格取得による自
己啓発



Brush Up Program

- 重要な経営課題である「人財」育成への取り組みの総称

本部トレーニー

- ・ 本部が蓄積した専門知識・ス
キルを営業店に還元

行外研修への派遣

- ・ オールニッポン・アセット
マネジメント(株)等への本部
行員派遣

土曜講座

- ・ 中小企業診断士等の難関資格
に挑戦し、自ら学ぶ企業風土
を醸成



働きがいの向上

やる気の最大化

成長の後押し

アライアンス戦略①

経営基盤の強化

SBIグループとの連携

- SBIグループとの連携を加速させる専担部署である業務開発部を設立し、地域活性化に資する施策を展開

金融商品仲介



- 浜松・静岡の県内2か所で営業中

事業承継・M&A



- 事業承継ファンドを通じた一時的な株式買取等新たな取引先支援策の提案

ファンド出資を通じた情報収集



- SBI4+5ファンドへの出資



清水銀行



人材紹介



- 理系人材に特化した紹介支援



業務効率化



- 取引先のIT化支援

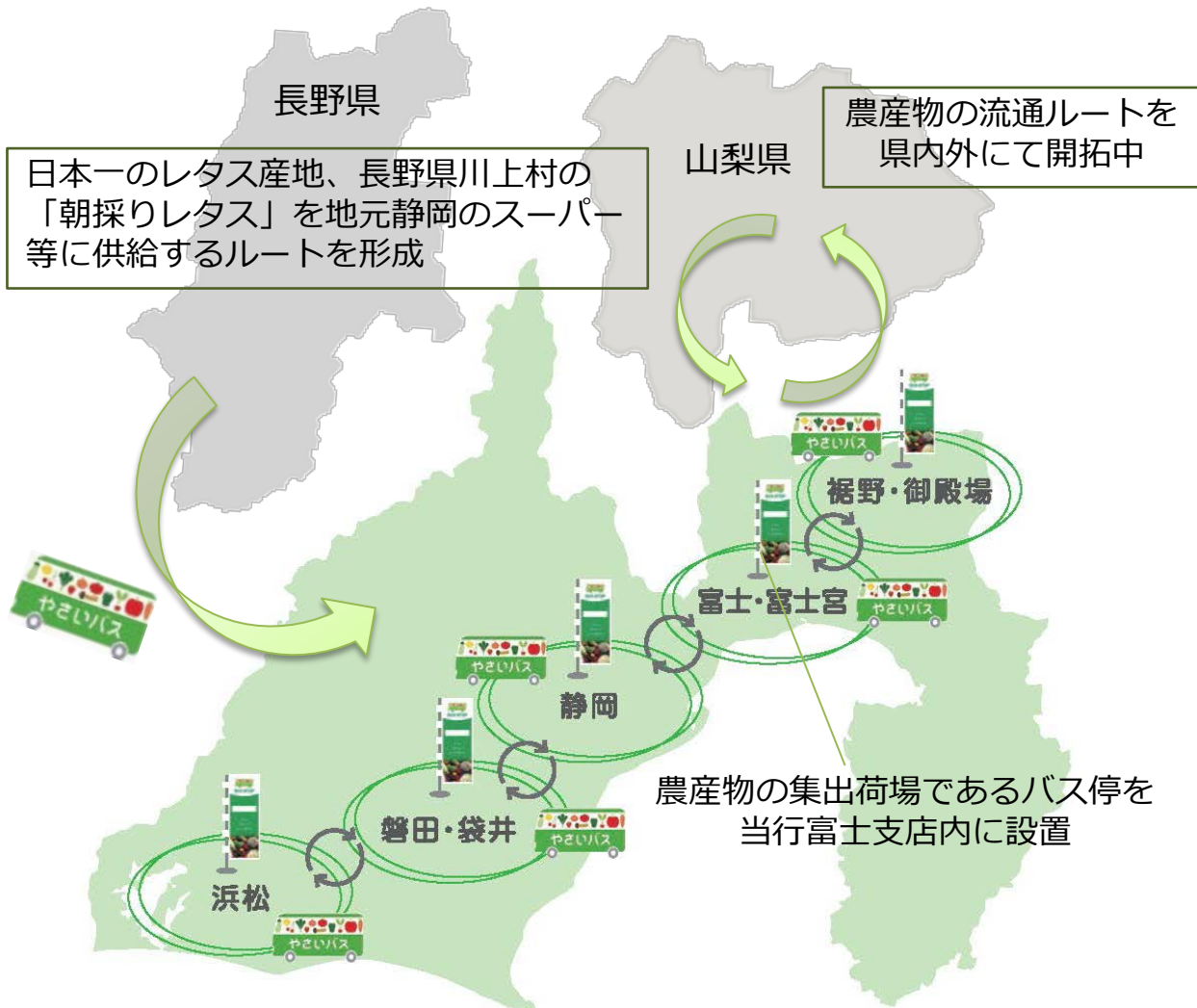


アライアンス戦略②

経営基盤の強化

やさいバス株式会社との連携

- 農産物の共同配送システムと受発注を一体としたWebサイトを運営している「やさいバス株式会社」と業務提携。静岡県のおいしい農産物の流通を拡大させることで地域活性化につなげる取り組み。

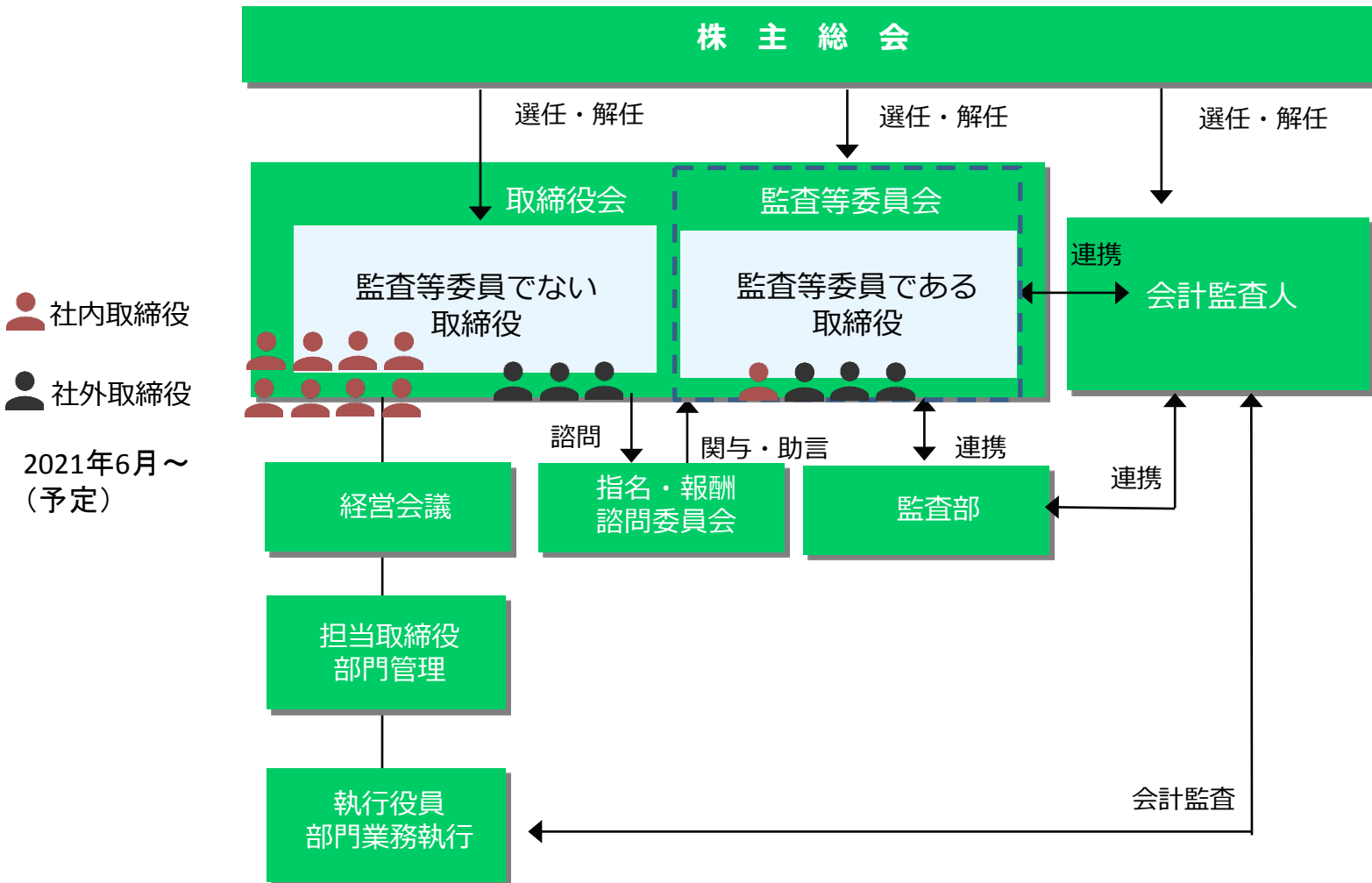


コーポレート・ガバナンス体制

経営基盤の強化

ガバナンスの強化

- 業務執行と監督の分離を図りつつ、監査や重要な意思決定事項への関与を通じて、取締役会の監督機能を充実させることを目的として2020年6月より監査等委員会設置会社へ移行しております。



SDGsへの取り組み

経営基盤の強化

金融商品による取り組み



地方創生私募債

私募債発行企業が当行に支払う手数料の一部をSDGs達成に取り組む団体等へ寄付・寄贈



累計発行件数・金額：191件、154.3億円（2021年5月末）

環境への取り組み



森林保全活動

当行保有林における植林・間伐



地域貢献活動



金融経済教育

静岡大学・静岡県立大学にて長年にわたり講義



感染症対策

A T Mに抗ウイルス・抗菌フィルムを貼付



地域のスポーツ振興

清水エスパルス オフィシャルトップパートナー



文化事業への協賛

静岡県立美術館 富野由悠季の世界への特別協賛



- 清水銀行SDGs宣言に基づき、地域の持続的な成長と社会課題の解決に取り組んでおります



ソリューション営業部の新設

お客さま本位の追求

2021年4月の組織改定により「ソリューション営業部」を新設

専門領域におけるノウハウ・知識の蓄積

ソリューション営業部は、営業店行員とともにお客さまを訪問させていただき、質の高い金融サービスを提供する。
また、専門領域におけるノウハウ・知識を蓄積し、ソリューション営業を全渉外行員が実践できる体制を構築する。

ソリューション営業部

事業承継
M&A

医療
介護

補助金
公的制度

ビジネス
マッチング

農業

海外
外為

人材紹介

ITC
デジタル化

対話型事業性評価シートの活用

対話型事業性評価シートを活用し、経営者との双方向の意思疎通を図る。
お客さまに寄り添い、きめ細やかな金融サービスを提供することで伴走型支援を実践するための土台となる。

外部連携先の拡充

多様化するお客さまのニーズ、経営課題にお応えするため、外部連携先を拡充。
外部連携先の中から、お客さまのニーズや経営課題に合致する連携先を紹介し、課題解決を図る。

バンコク駐在員事務所の活用

営業店・ソリューション営業部・バンコク駐在員事務所の連携により、お客さまの海外展開を総合的にサポートする。

コンサルティング人員の拡充

コンサルティング機能の高度化

デジタライゼーションの進展への対応

有料職業紹介事業への参入

お客さま本位の追求

●2021年5月に有料職業紹介の許可を取得

当行本部人材担当者が、直接お客さまの求人情報等をヒアリングすることで、経営幹部候補や即戦力となる専門人材等の顧客ニーズに合致した人材紹介を可能とした。

有料職業紹介事業

【提携人材紹介会社】

- パーソルキャリア（doda）
- ヒューレックス



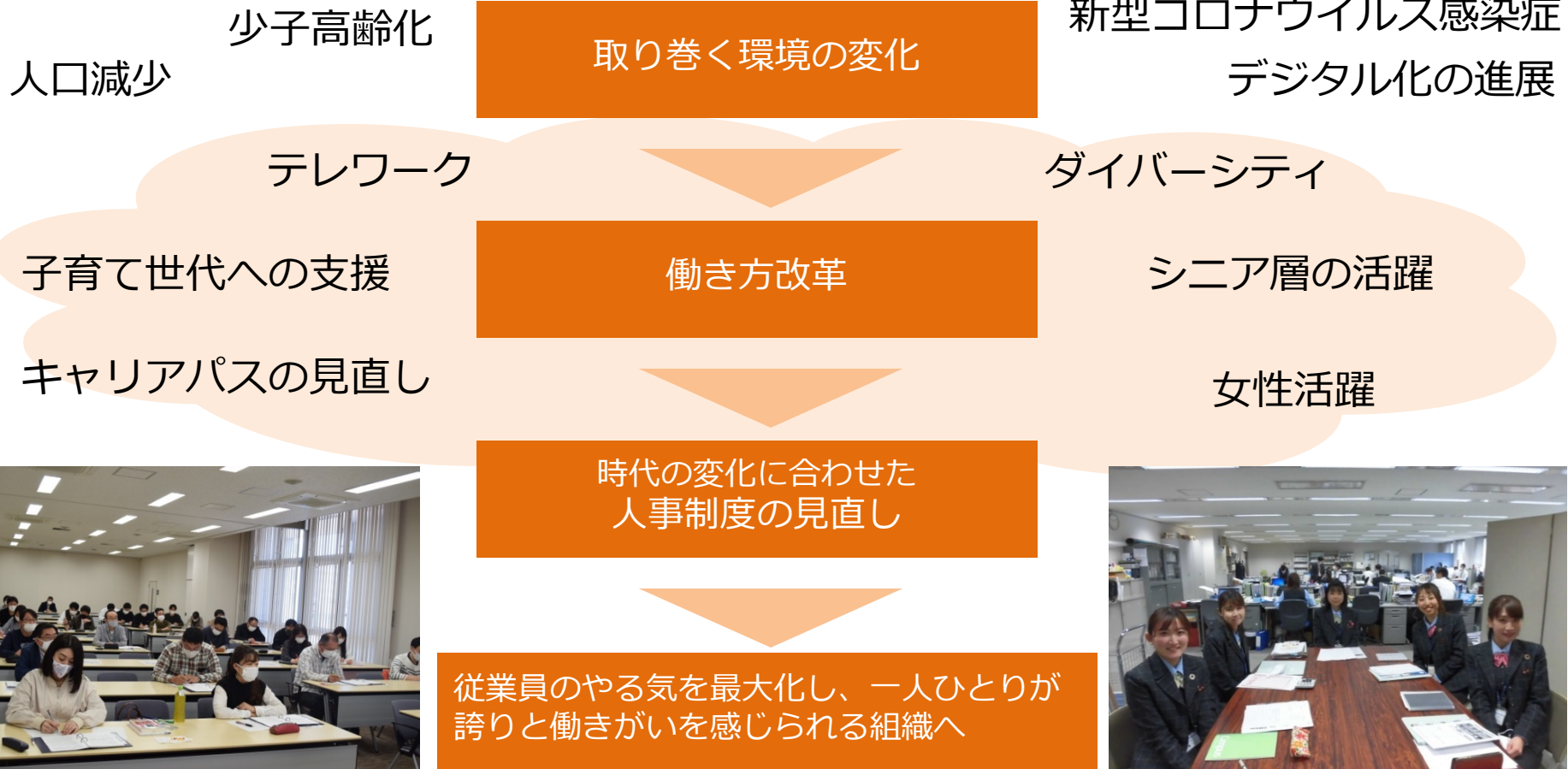
その他顧客紹介業務に係るビジネスマッチング

【提携先】

- | | | |
|---------------------|--------------|--------------------------|
| ●サーキュレーション | ●パーソルイノベーション | ●PERSOL Global Workforce |
| ●国際人材育成機構 | ●ビズリーチ | ●パーソルキャリア（doda） |
| ●ジー・エー・コンサルタンツ | ●アスタミューゼ | ●マリッジパートナーズ |
| ●ミイダス | ●ヒューレックス | |
| ●静岡県プロフェッショナル人材戦略拠点 | | |

働き方改革への取り組み

人財活力の最大化



● 人事制度改革

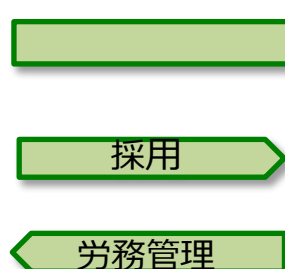
外部コンサル等の意見も取り入れ、
新人事制度の策定へ

● 学ぶ風土の醸成

中小企業診断士、宅地建物取引
士、ファイナンシャルプランナー
など公的資格取得者の増加へ

清水銀行グループ			
会社名	主な事業内容	設立年月日	資本金
清水ビジネスサービス株式会社	銀行事務代行業務	1981年12月10日	10百万円
清水総合メンテナンス株式会社	不動産管理業務	1991年12月24日	30百万円
株式会社清水地域経済研究センター	金融・経済の調査研究業務 研修運営業務	1965年10月28日	12百万円
清水信用保証株式会社	信用保証業務	1978年11月1日	50百万円
清水リース&カード株式会社	リース業務・クレジットカード業務	1999年4月14日	60百万円
清水総合コンピュータサービス株式会社	コンピュータ関連業務	1989年7月1日	30百万円
清水銀キャリアップ株式会社	有料職業紹介業務	1990年10月22日	30百万円

清水銀キャリアップの解散および事業引き継ぎ（2021年6月30日付）



・清水銀キャリアップにて行っていた人材関連業務を銀行本体で行うことでグループ経営の効率化とノウハウを蓄積

グリーンとデジタルへの取り組み①

経営基盤の強化

ESG融資の促進

これまでの取り組み

2021年3月期実績 (百万円)

	件数	金額
地方創生私募債	37	3,400
太陽光関連融資	18	672
LED関連融資	2	1
バイオマス関連融資	1	20
プラント関連融資	1	30
合計	59	4,123



これからの取り組み

ESG融資

E（環境）を必ず含む投融資の年間目標100件

< ESG融資の例 >

●省エネ、再エネ事業投資資金

太陽光発電、風力発電、バイオマス発電、LED化、エコカー導入

●リサイクル事業投資資金

廃タイヤリサイクル、スラッジリサイクル

●放置林、放竹林等の森林資源活用、農業残渣活用

●都市再開発、地域内経済循環モデル構築

●気候変動関連融資

別途、CO₂削減等に資する設備資金あり

気候変動に関わるリスク・機会の検討事項

- ・特定セクターへの投融資方針
- ・温室効果ガス・紙使用量の削減目標
- ・ESGに関わる融資商品
- ・環境保全に向けた取り組み強化
- ・気候変動リスクによる当行グループへの影響を踏まえたリスク管理体制

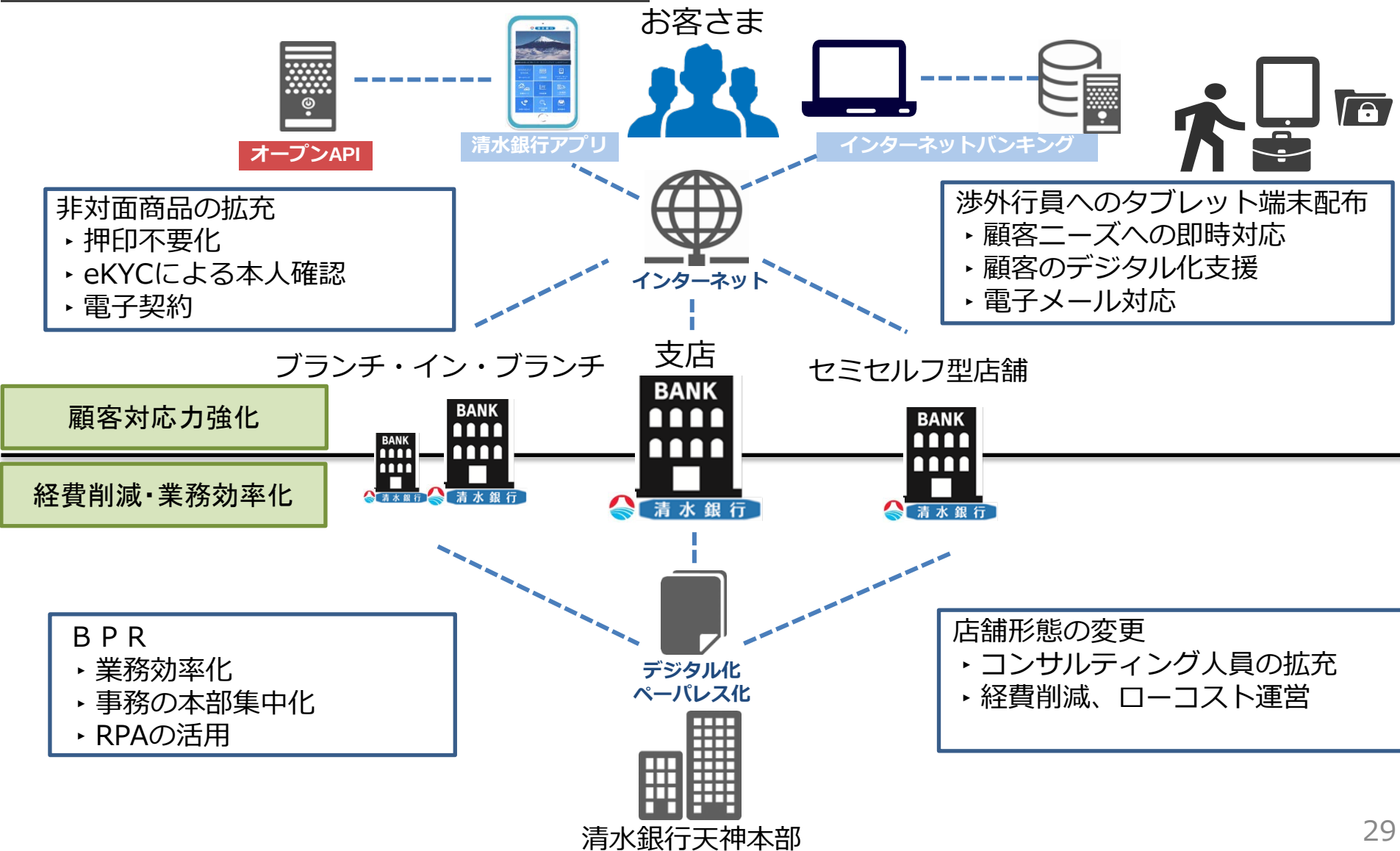


**T C F D提言への賛同に向けた
具体的取組を検討**

グリーンとデジタルへの取り組み②

経営基盤の強化

D X戦略



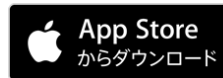
事前に株式会社清水銀行の許可を書面で得ることなく、本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料には将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。

当行ホームページ

<https://www.shimizubank.co.jp/>



清水銀行アプリ



【本件に関する質問・ご照会先】

株式会社清水銀行 経営企画部
e-mail : smz@shimizubank.jp



清水銀行