株式会社清水銀行

決算説明会

2022年3月期

東証プライム：8364

目次

Ⅰ　清水銀行の概要と静岡県のポテンシャル

清水銀行の概要 2
静岡県のポテンシャル　～主要指標～ 3
静岡県のポテンシャル　～インフラと産業集積～ 4
静岡県のポテンシャル　～観光資源～ 5
静岡県のポテンシャル　～清水港周辺の発展～ 6

Ⅱ　2022年3月期決算概要

決算概要　～損益の推移①～ 7
決算概要　～損益の推移②～ 8
決算概要　～貸出金・貸出金利息～ 9
決算概要　～預金・個人預かり資産～ 10
決算概要　～有価証券～ 11
決算概要　～法人役務収益・個人役務収益～ 12
決算概要　～与信関連・自己資本比率～ 13
決算概要　～配当予想・業績予想～ 14

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　～位置付け～ 15
第27次中期経営計画　～概要～ 16
第27次中期経営計画　～計数目標～ 17
お客さま本位の追求　～新型コロナウイルス感染症拡大への対応状況 ～ 18
お客さま本位の追求　～法人ソリューション営業戦略～ 19
お客さま本位の追求　～ソリューション営業の高度化～ 20
お客さま本位の追求　～サステナビリティ経営の支援①～ 21
お客さま本位の追求　～サステナビリティ経営の支援②～ 22
お客さま本位の追求　～リテール戦略～ 23
お客さま本位の追求　～リテール部門の強化～ 24
人財活力の最大化 25
経営基盤の強化　～ローコスト運営～ 26
経営基盤の強化　～アライアンス戦略～ 27
経営基盤の強化　～地方創生～ 28
経営基盤の強化　～システム戦略～ 29
経営基盤の強化　～ＴＣＦＤ提言への取り組み～ 30
経営基盤の強化　～ＳＤＧｓへの取り組み～ 31

Ⅰ　清水銀行の概要と静岡県のポテンシャル

清水銀行の概要

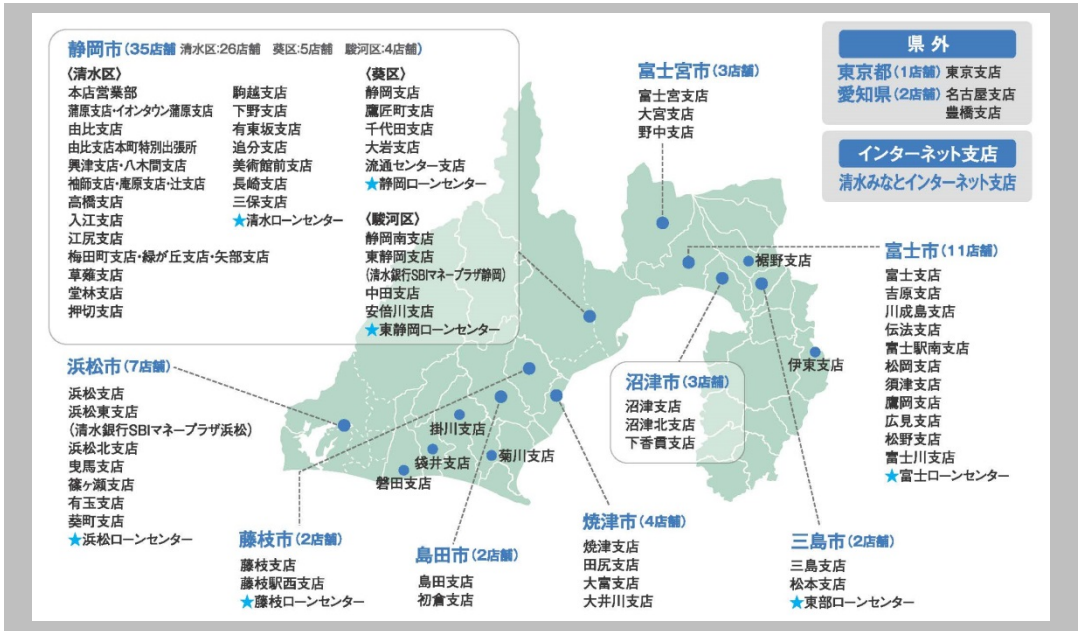
清水銀行の概要　2022年3月31日現在

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	1兆7,979億円
預金残高	1兆5,193億円
貸出金残高	1兆2,251億円
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	906人
連結自己資本比率	8.95%（国内基準）
単体自己資本比率	8.71%（国内基準）

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

店舗ネットワーク　2022年3月31日現在



本店営業部

天神本部

静岡県のポテンシャル　～主要指標～

基本データ

項目	計数	全国順位	基準年
人口	363万人	10位	2020年
県内総生産(名目)	17兆4,621億円	10位	2019年
1人当りの県民所得	343万円	4位	2019年
製造品出荷額等	17兆1,540億円	3位	2020年
事業所数	172,031事業所	10位	2016年
企業立地件数	54件	3位	2020年
医薬品・医療機器生産額	1兆2,403億円	1位	2019年
プラモデルの出荷額	222億円	1位	2019年
ホテル・旅館数	2,841施設	3位	2020年
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110万ｔ／日）
- パルプ（輸入量シェア34%）
- 医療機器（生産額シェア16%）
- 温泉利用宿泊施設（施設数シェア15%）
- タカアシガニ（漁獲量11,506kg）

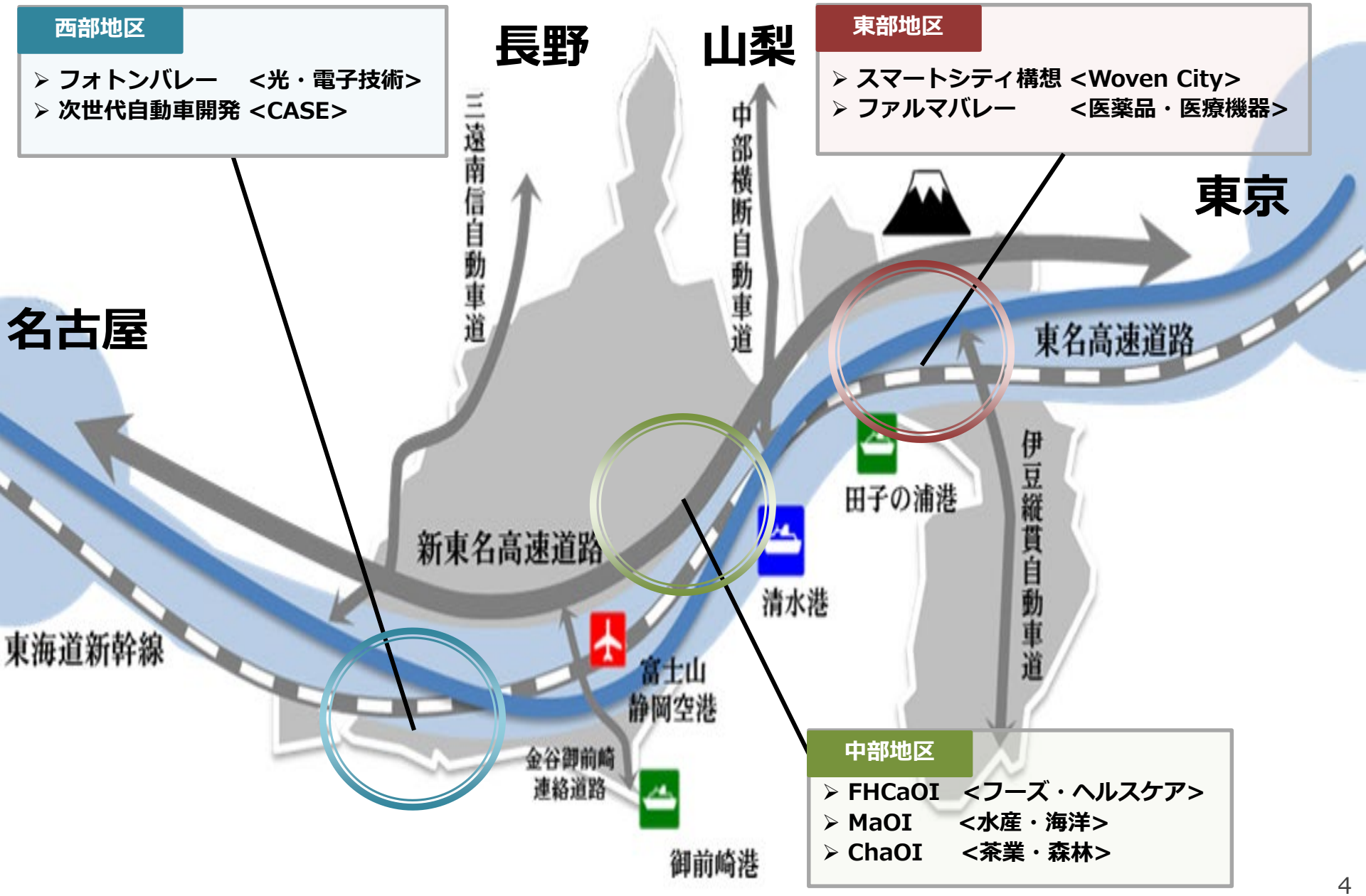
中部地区の日本一

- 駿河湾（日本一深い湾）
- 桜えび（漁獲量シェア100%）
- 冷凍まぐろ（上場水揚量シェア87%）
- かつお（漁獲量シェア31%）
- プラモデル（出荷額シェア92%）
- 茶（栽培面積シェア39%）
- まぐろ類缶詰（生産量シェア98%）
- 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26%）
- ピアノ（出荷量シェア100%）
- ガーベラ（作付面積シェア31%）
- 二輪自動車･原動機付自転車(輸出額シェア48%)
- 温室メロン（収穫量シェア38%）
- 光電子増倍管（生産量シェア100%）

静岡県のポテンシャル　～インフラと産業集積～



静岡県のポテンシャル　～観光資源～

1901	1885	1876	1875	1873	1869 10月 9月 1月	12月	1868
61	45	36	35	33	29		28
日本女子大学校開校（後に校長）	日本郵船会社創立（後に取締役）	東京会議所会頭	第一国立銀行頭取	大蔵省を退官 第一国立銀行開業・総監役	明治政府の命で民部大蔵両省仕官 「常平倉」を教覚寺に置く 「商法会所」を改編し「常平倉」に 「商法会所」を開く	勘定組頭を命ぜられる	明治維新により帰国、慶喜のいる駿府へ 「宝台院」で面会

大河ドラマ「鎌倉殿の13人」
大河ドラマ館（伊豆の国市）

大河ドラマ「どうする家康」
大河ドラマ館（浜松市）
※２０２３年１月完成予定

大河ドラマ「青天を衝け」
渋沢翁が設立した
商法会所敷跡（静岡市）

伝統工芸体験施設「駿府の工房　匠宿」（静岡市）
国内最大級の伝統工芸体験施設
静岡市が23年間運営していた施設を地元企業が管理運営を受託し、
『歴史と未来を結ぶ場所』をコンセプトにリニューアルオープン

静岡県のポテンシャル　～清水港周辺の発展～

清水港周辺の将来イメージ

- 静岡市が環境省に提案した『脱炭素を通じて新たな価値と賑わいを生む「みなとまち しみず」からはじまるリノベーション』が全国26か所の脱炭素先行地域（第1回）に選定

出所：一般社団法人清水みなとまちづくり公民連携協議会　清水駅東口・江尻地区ガイドプラン案

Ⅱ　2022年3月期決算概要

決算概要　～損益の推移①～

損益の推移

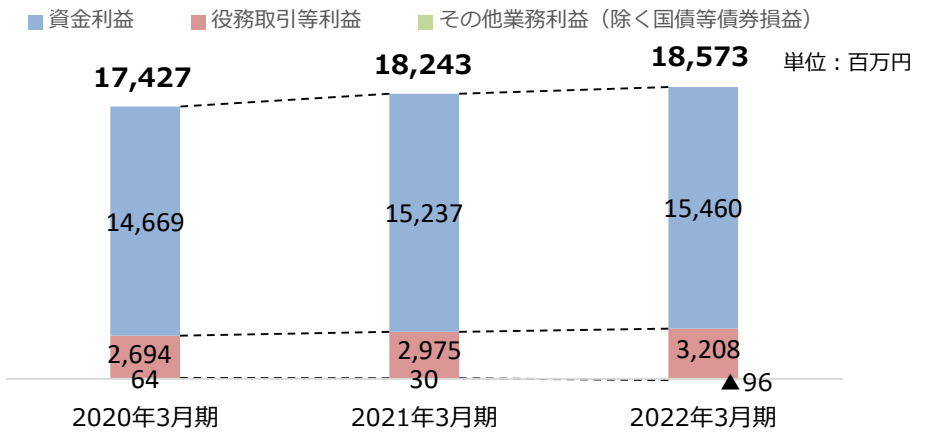
- 資金利益、役務取引等利益の増加によりコア業務粗利益は2期連続増益
- 人件費、物件費の減少によりコア業務純益は3期連続増益

（百万円）

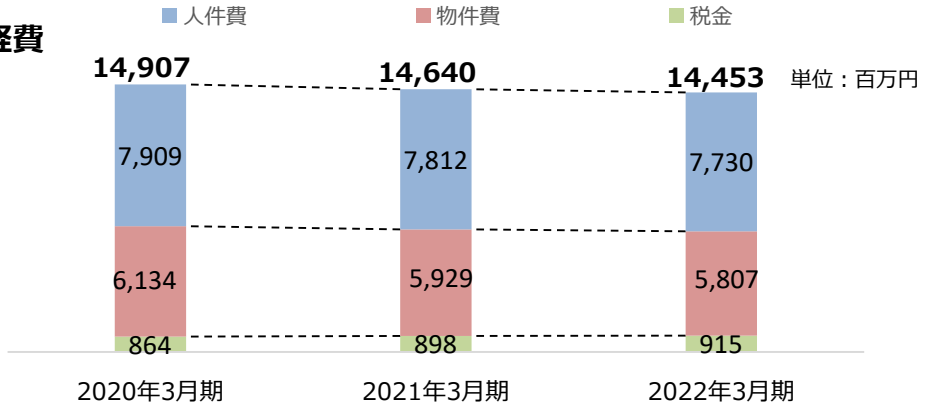
	2021年3月期	2022年3月期	前期比
経常収益	21,874	21,229	▲ 645
業務粗利益	18,851	18,398	▲ 453
（コア業務粗利益）	18,243	18,573	329
資金利益	15,237	15,460	223
役務取引等利益	2,975	3,208	233
その他業務利益	638	▲ 270	▲ 909
国債等債券損益	607	▲ 174	▲ 782
経費（除く臨時処理分）	14,640	14,453	▲ 187
一般貸倒引当金繰入額	271	▲ 16	▲ 288
実質業務純益（※１）	4,210	3,945	▲ 265
コア業務純益（※２）	3,603	4,119	516
コア業務純益（除く投資信託解約損益）	3,342	4,103	760
業務純益	3,939	3,962	22
臨時損益	▲ 568	▲ 516	51
株式等関係損益	457	▲ 16	▲ 473
経常利益	3,370	3,445	74
当期純利益	2,208	2,239	30

（※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

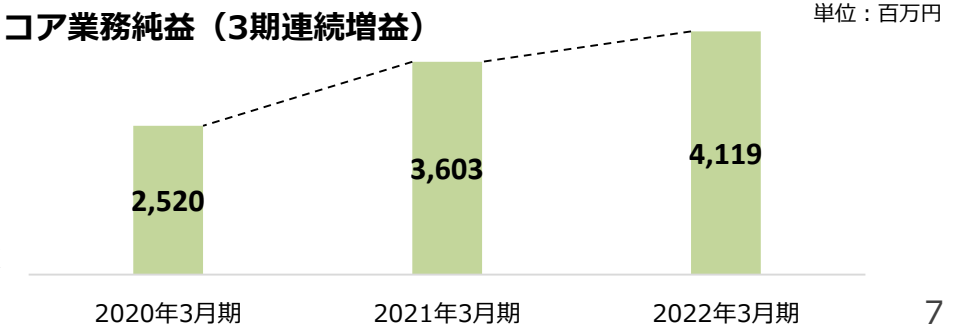
コア業務粗利益（2期連続増益）



経費



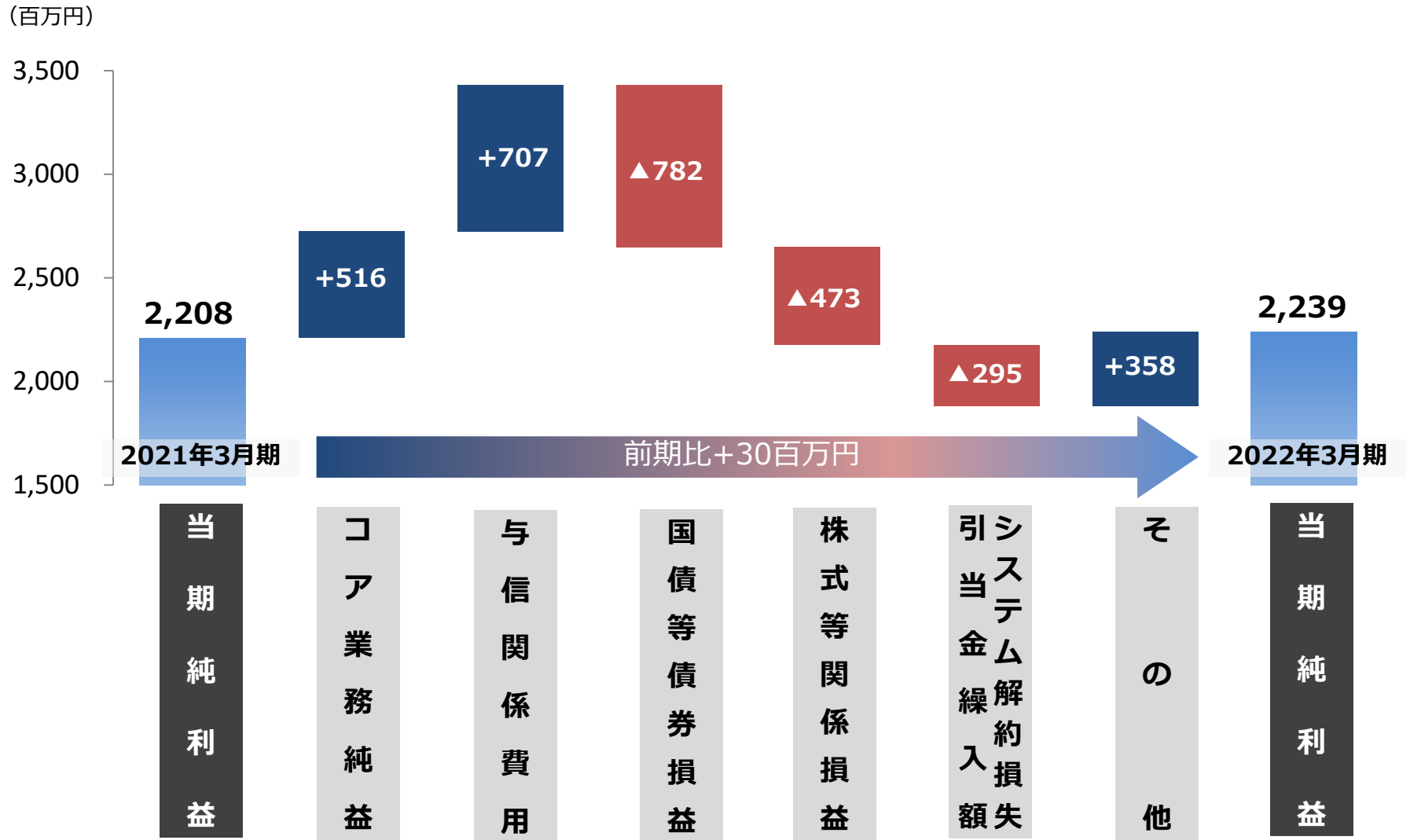
コア業務純益（3期連続増益）



決算概要　～損益の推移②～

当期純利益の増減要因（前期比較）

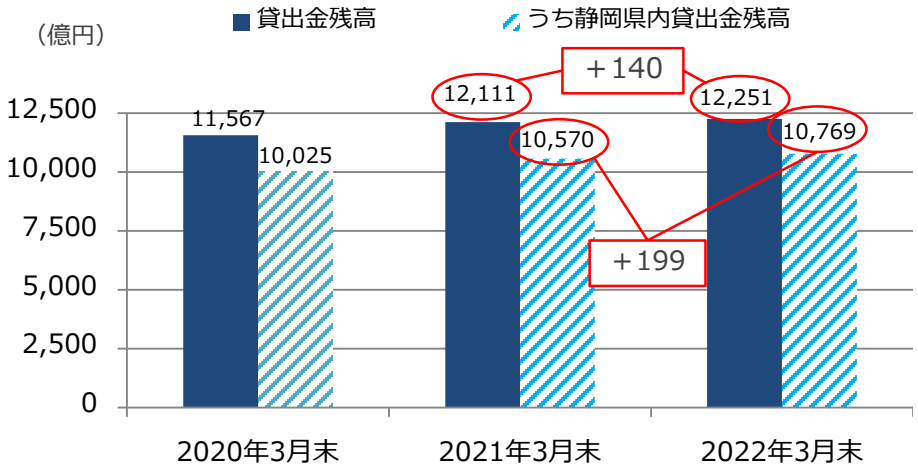
- 本業の利益が堅調に推移し、与信関係費用も低位にて推移した一方で、マーケット要因に係る国債等債券損益、株式等関係損益が減少、システム移行に伴う解約損失引当金を計上、当期純利益は前期比30百万円増益を確保



決算概要　～貸出金・貸出金利息～

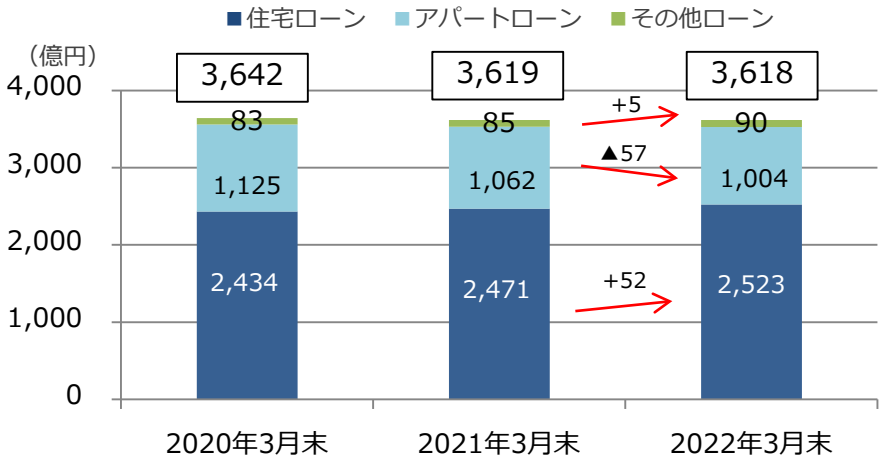
貸出金残高（末残）

- 貸出金残高は、前期比140億円増加
- 静岡県内貸出金残高は、前期比199億円増加



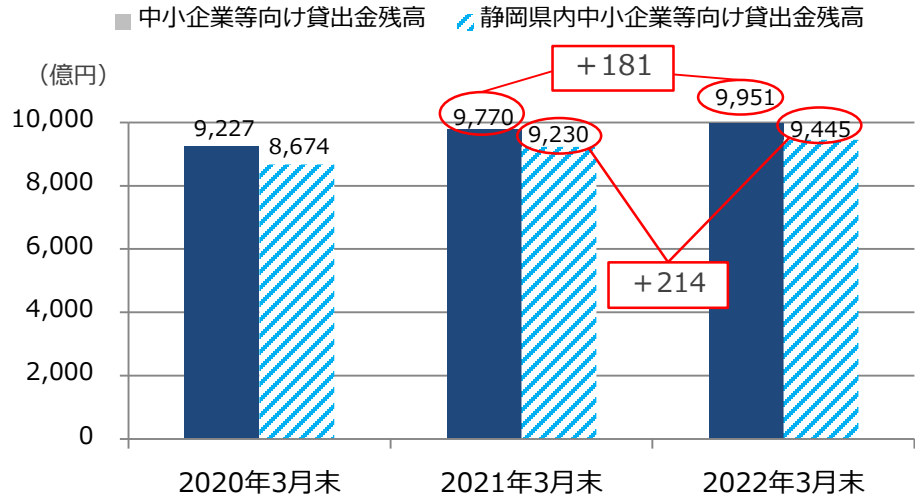
消費者ローン残高（末残）

- 消費者ローン残高は、アパートローンの減少に伴い0.4億円減少
- 住宅ローン残高は、前期比52億円増加



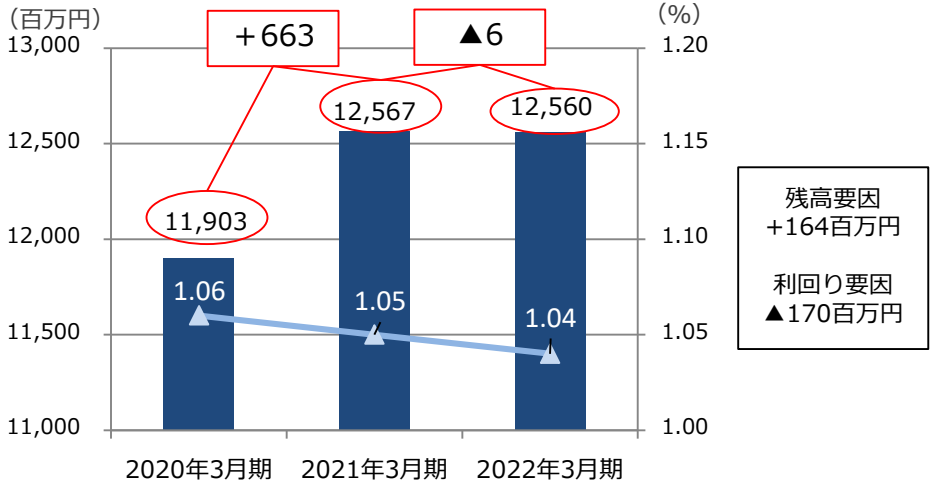
中小企業等向け貸出金残高（末残）

- 中小企業等向け貸出金残高は、前期比181億円増加



貸出金利息・貸出金利回り

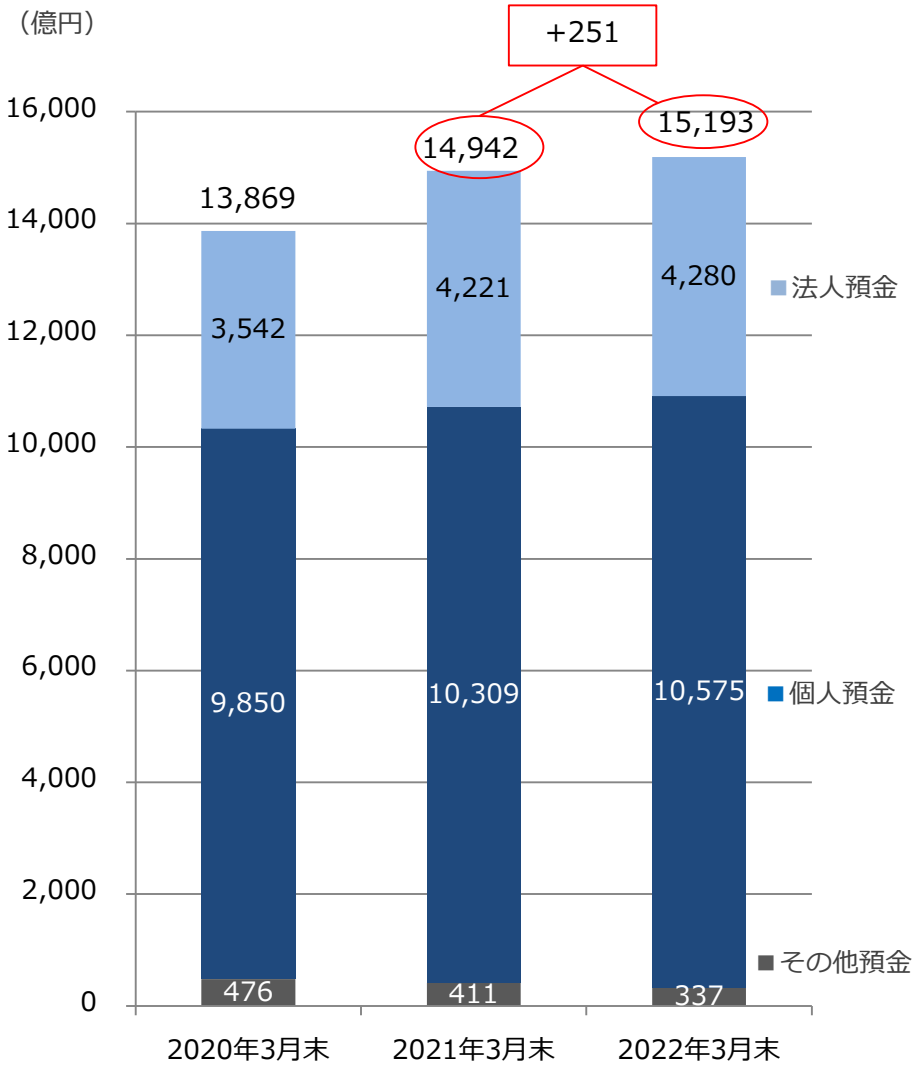
- 貸出金利息は、残高要因により増加した一方、利回り要因により減少し、前期比6百万円減少



決算概要　～預金・個人預かり資産～

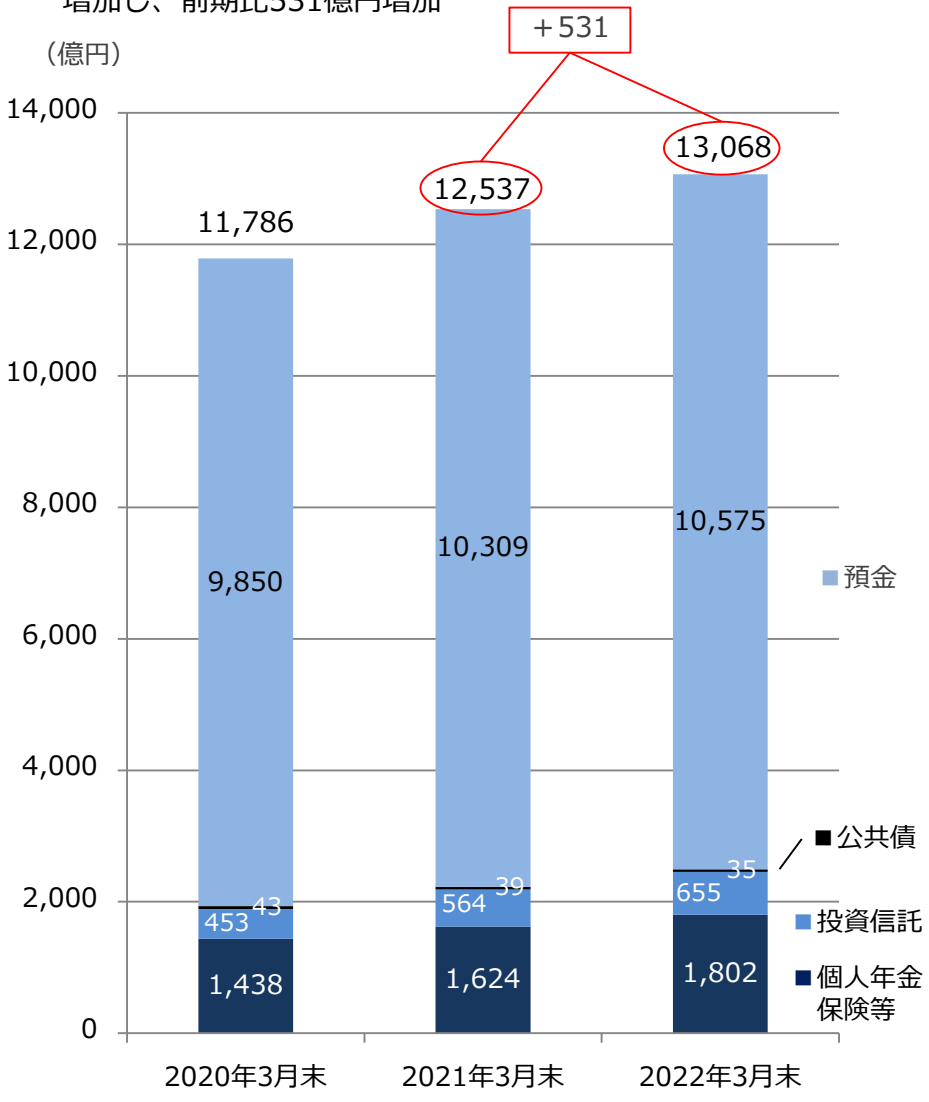
預金残高（末残）

● 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251億円増加



個人預かり資産残高（末残）

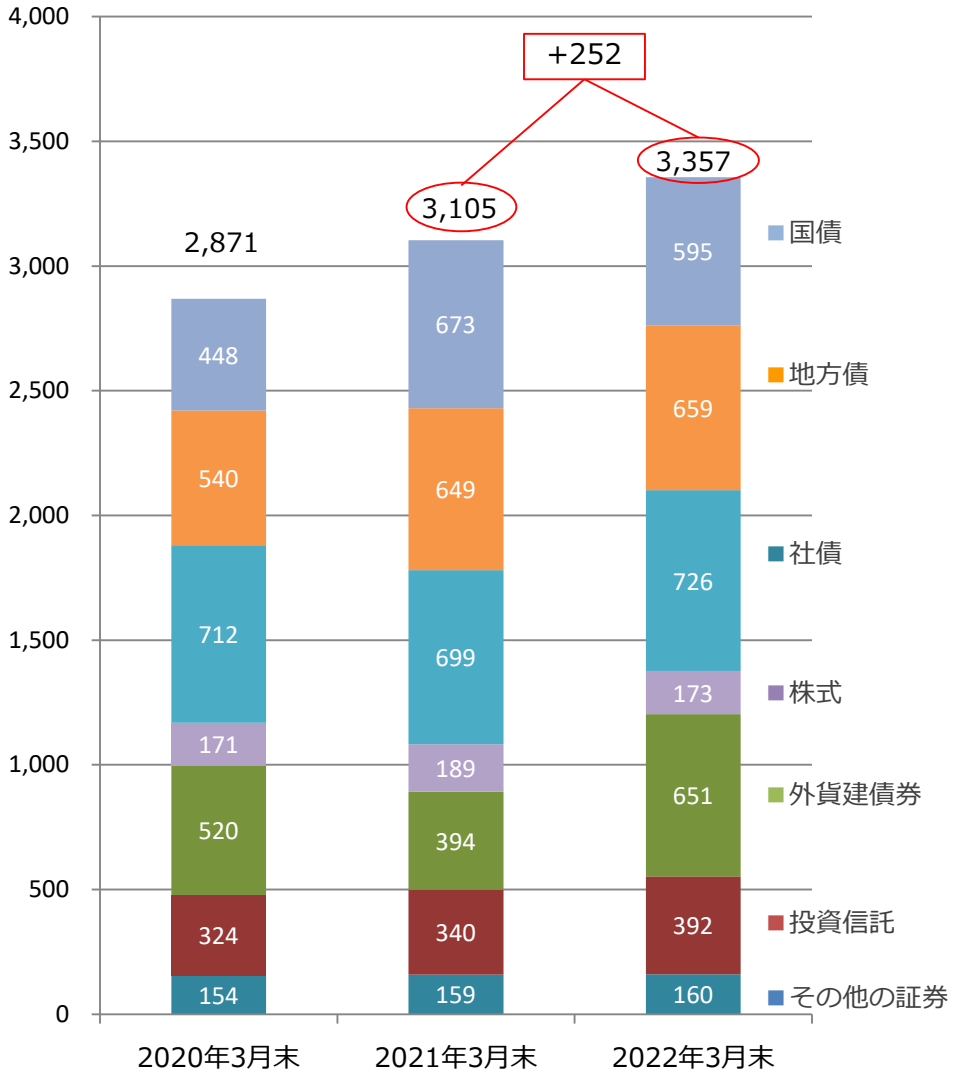
● 個人預かり資産残高は、預金・投資信託・個人年金保険等が増加し、前期比531億円増加



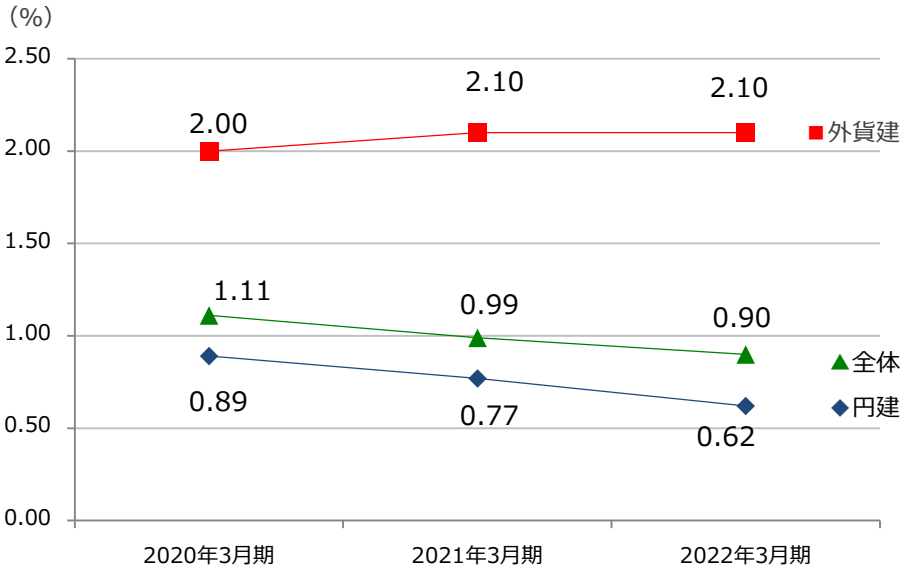
決算概要　～有価証券～

有価証券残高（末残）

● 有価証券残高は、外貨建債券等の増加により前期比252億円増加



有価証券利回り



有価証券関係損益・デュレーション

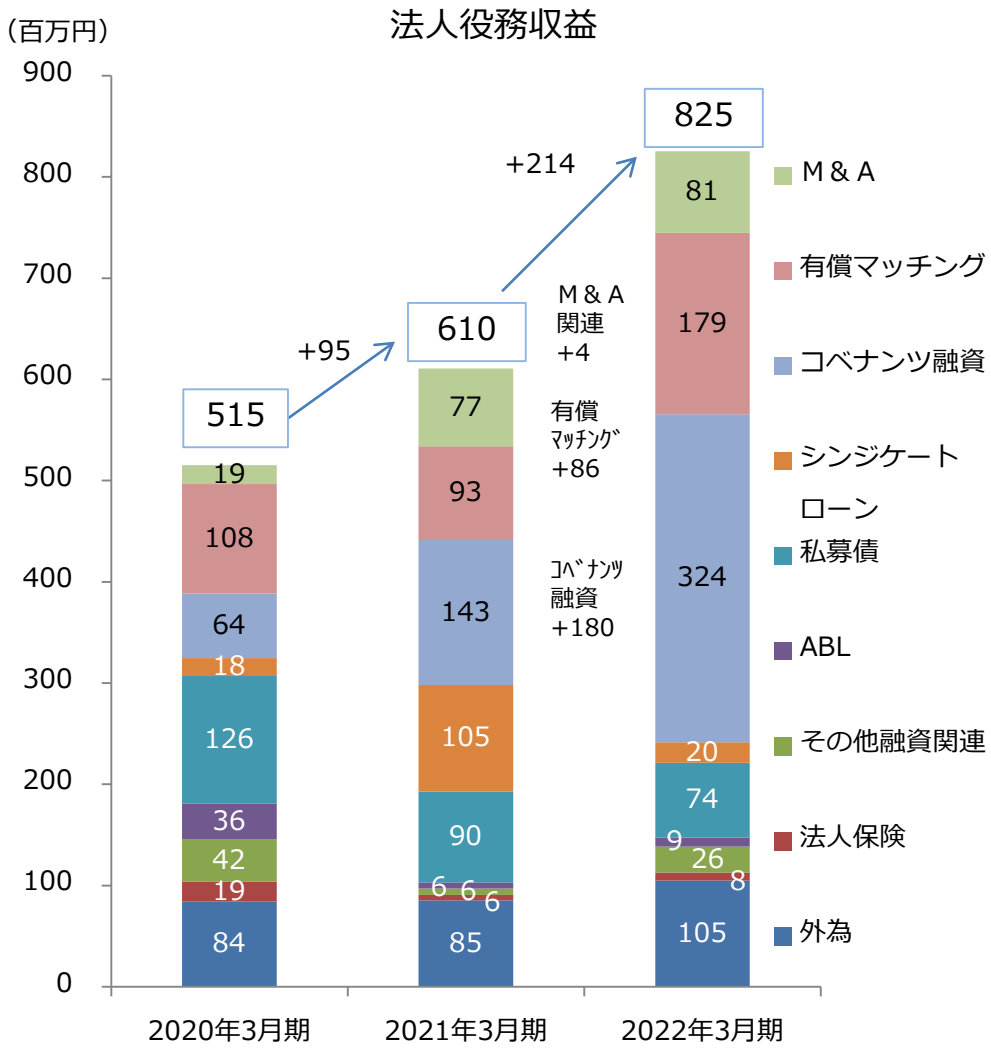
（億円）

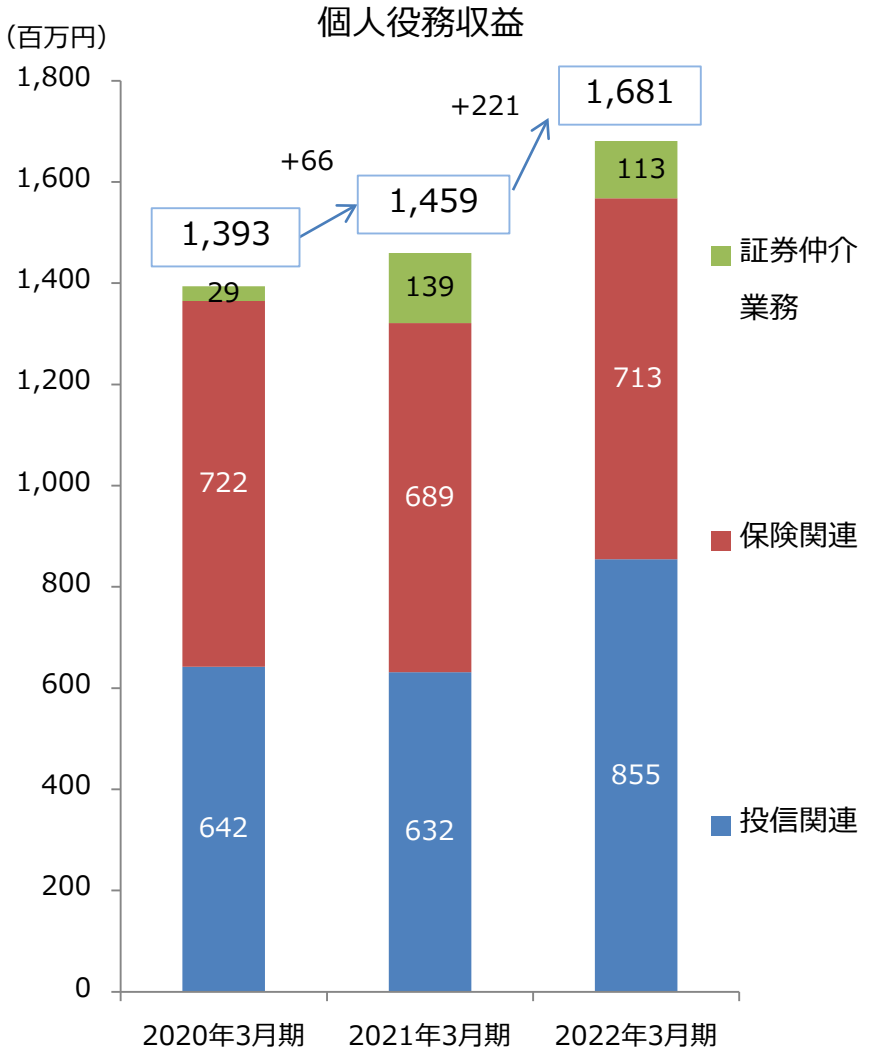
	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末	前年末比
有価証券評価損益	8	34	▲59	▲93
国債等債券損益	▲1	6	▲1	▲7
うち国債等債券売却益（+）	27	11	6	▲4
うち国債等債券売却損（▲）	28	3	8	4
株式等損益	▲47	4	▲0	▲4
うち株式等売却益（+）	5	5	0	▲4
うち株式等売却損（▲）	21	-	0	0
うち株式等償却（▲）	32	0	0	0
デュレーション（円建）	6.15年	6.60年	6.75年	0.15年
デュレーション（外貨建）	7.01年	6.04年	5.02年	▲1.02年

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、有償マッチング、融資関連手数料等の増加により前期比214百万円増加
- 個人役務収益は、投信窓販・保険窓販が堅調に推移した結果、前期比221百万円増加





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21億円減少の156億円となり、総与信に占める比率は、前期比0.19ポイント低下の1.24%

- 自己資本比率（連結・単体）は、リスク・アセットの増加により低下

与信関係費用

（百万円）

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	前期比
一般貸倒引当金繰入額	147	271	▲ 16	▲ 288
個別貸倒引当金繰入額	1,954	1,058	557	▲ 500
その他不良債権処理額	166	83	164	81
与信関係費用	2,268	1,413	705	▲ 707

自己資本比率（連結）

（億円、%）

	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末	前年末比
自己資本比率	8.63	9.03	8.95	▲ 0.08
自己資本の額	814	835	851	15
リスク・アセット	9,425	9,255	9,510	255

金融再生法開示債権

（億円、%）

	2020年3月末	2021年3月末	2022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	79	74	55	▲ 18
危険債権	82	87	85	▲ 2
要管理債権	22	15	15	▲0
小　　計　①	185	178	156	▲ 21
正常債権	11,615	12,208	12,410	202
総　与　信　②	11,800	12,387	12,567	180
開示債権の総与信に占める比率　①／②	1.56	1.43	1.24	▲ 0.19

自己資本比率　(単体)

（億円、%）

	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末	前年末比
自己資本比率	8.42	8.79	8.71	▲ 0.08
自己資本の額	783	803	817	14
リスク・アセット	9,297	9,132	9,386	253

決算概要　～配当予想・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30円、年間配当は60円を予定

- 2023年3月期業績予想については、単体で経常利益31億円、当期純利益21億円を見込む

1株当たり年間配当

（円）

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期予想	前期比
1株当たり年間配当	60	60	60	0

単体業績予想

（億円）

	2022年3月期実績	2023年3月期予想	通期増減率
経常収益	212	216	1.70%
経常利益	34	31	▲10.0%
当期純利益	22	21	▲6.2%

配当総額・配当性向

（億円）

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期予想	前期比
当期純利益	22	22	21	▲6.2%
配当総額	6.9	6.9	6.9	0
配当性向（単体）	31.4%	31.0%	33.1%	2.1%

連結業績予想

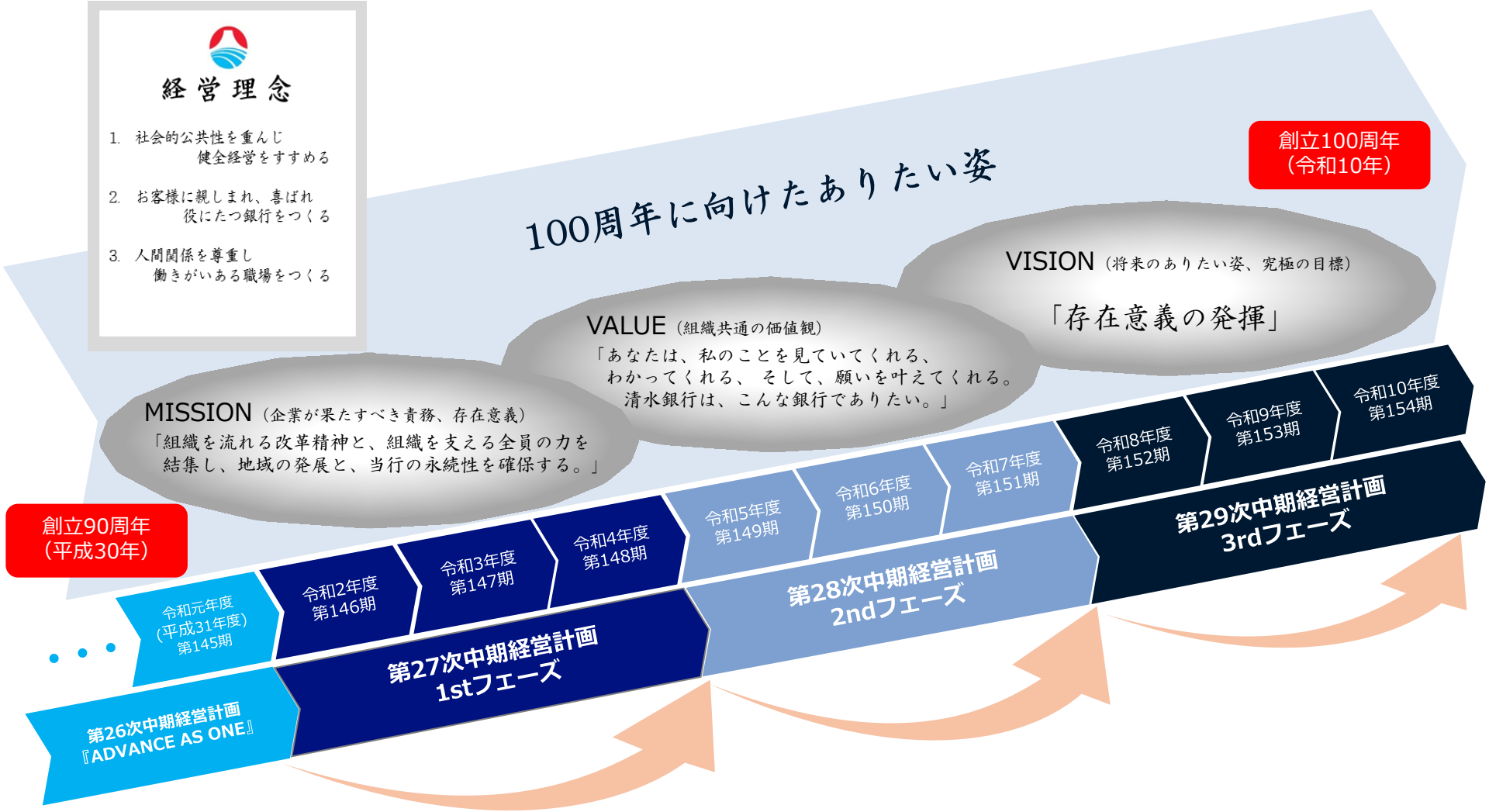
（億円）

	2022年3月期実績	2023年3月期予想	通期増減率
経常収益	274	278	1.4%
経常利益	39	34	▲14.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	25	22	▲14.7%

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　～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

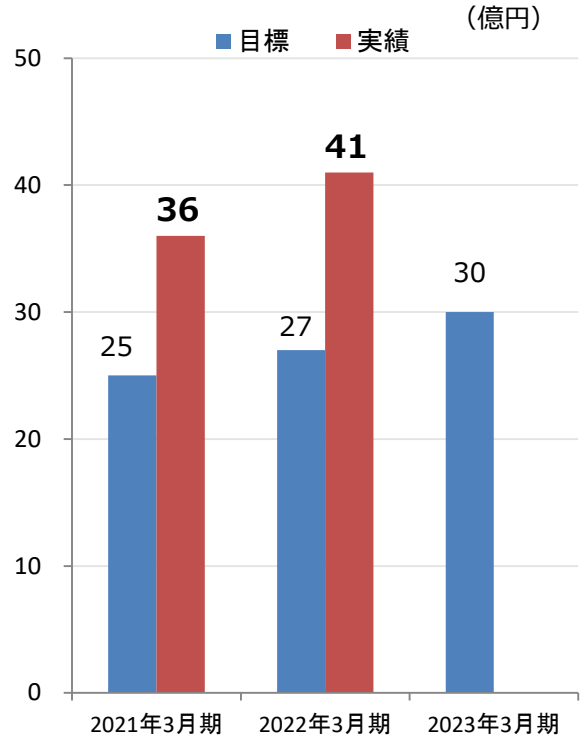


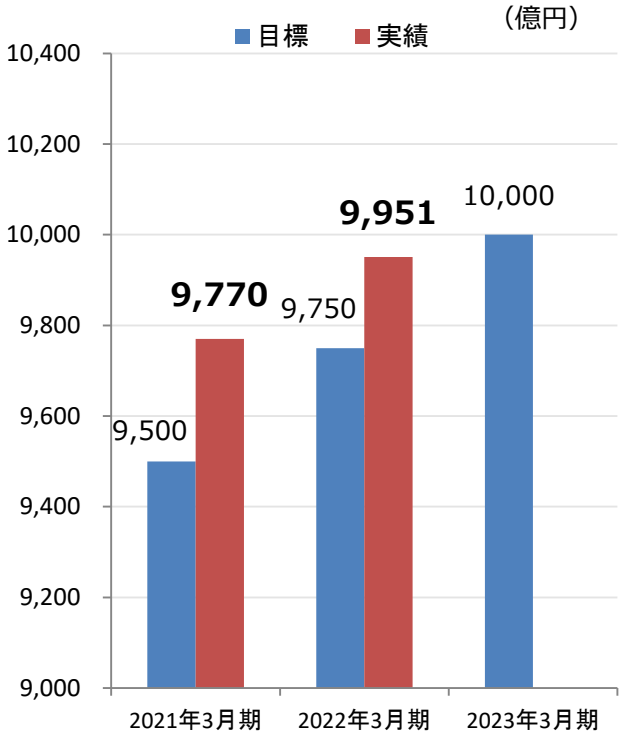
第27次中期経営計画　～概要～

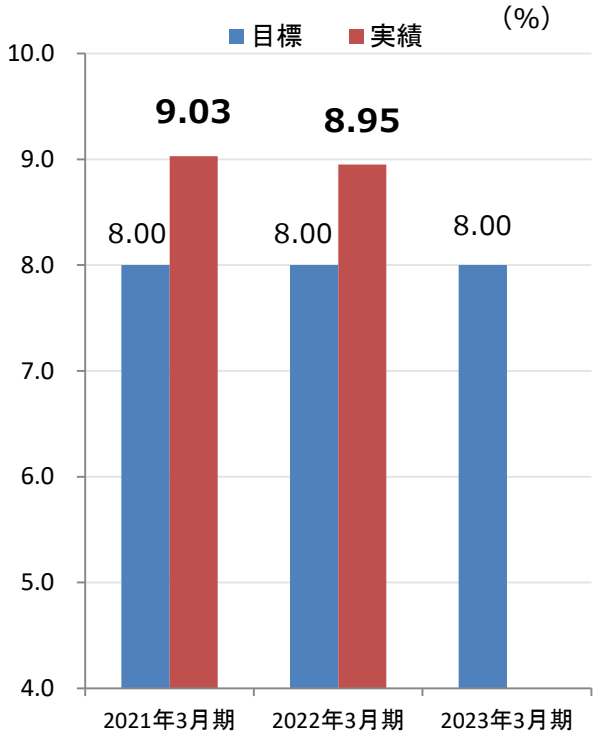
名　　称	ZENSHIN ～架け橋を築く～
計画期間	令和2年4月1日 ～ 令和5年3月31日（3年間）
基本方針	お客さま本位の追求 人財活力の最大化 経営基盤の強化
計数目標	①　コア業務純益　**30億円**　以上 ②　中小企業等向け貸出金残高　**1兆円**　以上 ③　連結自己資本比率　**8％**　以上

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>	中小企業等向け貸出金残高 <計画最終年度>	連結自己資本比率 <計画最終年度>
30億円以上	**1兆円以上**	**8%以上**







お客さま本位の追求　～新型コロナウイルス感染症への対応～

新型コロナ関連融資の状況(2022年4月末)

（億円）

	実行件数	融資金額
国連携新型コロナウイルス感染症対策貸付	4,026	630
経済変動対策貸付	1,178	324
しみず緊急支援資金ほか	56	95
伴走支援特別貸付	140	23
合計	5,400	1,072

経営改善支援先への取り組み

（先数）

	2021年3月末	2022年3月末	前期比
正常先を除く融資先数	4,157	4,163	6
経営改善支援取組先数	241	349	108
経営改善計画策定先数	207	284	77
ランクアップ数	6	15	9

経営改善支援

- 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ビジネスマッチング等による本業支援を展開

経営改善計画の策定支援

外部専門家との連携
（中小企業活性化協議会等）

ビジネスマッチング支援

転廃業、事業再構築支援

事業再構築補助金への取り組み

2021年度実績　（件、百万円）

	採択件数	融資実行
東部	24	1,614
中部	36	1,635
西部	17	1,668
計	77	4,919

お客さま本位の追求　～法人ソリューション営業戦略～

- お客さまとの対話を法人営業戦略の中心に据え、多様化・高度化するニーズに対して機動的にソリューションメニューを提供
  当行の収益機会を創出しトップラインの増強につなげている

法人のお客さま

創業期 → 成長期 → 成熟期 → 変革期

対話型事業性評価シート　（作成先：900社→2,265社に増加）

営業店

ソリューション営業部

支援メニュー

本業支援

- 創業・開業
- ビジネスマッチング
- サステナビリティ
- 公的制度活用
- ICT・デジタル化
- 経営改善
- 海外展開・外為
- 人材紹介
- 事業承継・M&A

本業支援手数料
前期比+112百万円

金融支援

- しみず創業支援資金
- コベナンツ付融資
- シンジケートローン
- 動産・債権譲渡担保融資（ABL）
- しみずコミットメントタームローン
- サステナブルファイナンス

融資関連手数料
前期比+102百万円

お客さま本位の追求　～ソリューション営業の高度化～

事業承継・M&A

- 外部専門機関との連携により、事業承継・M&Aに関する知識・ノウハウを蓄積
- 渉外行員からマネーアドバイザー、窓口行員に至るまで全行員が事業承継・M&Aの課題認識を持つことで、相談案件が増加

	2020年度実績		2021年度実績	
アドバイザリー契約	20件	収益	31件	収益
成約件数	16件	77百万円	23件	81百万円

公的補助金

- 補助金の紹介、申請支援により融資実行額・役務収益が増加

補助金名称	2021年度実績		
	採択	融資実行	役務収益
事業再構築補助金	77件	4,919百万円	37百万円
ものづくり補助金	26件	156百万円	3百万円
経営革新補助金	6件	30百万円	—
中小企業デジタル化補助金	13件	37百万円	0百万円
IT導入補助金	9件	—	0百万円
企業立地補助金	5件	2,850百万円	—
計	136件	7,992百万円	41百万円

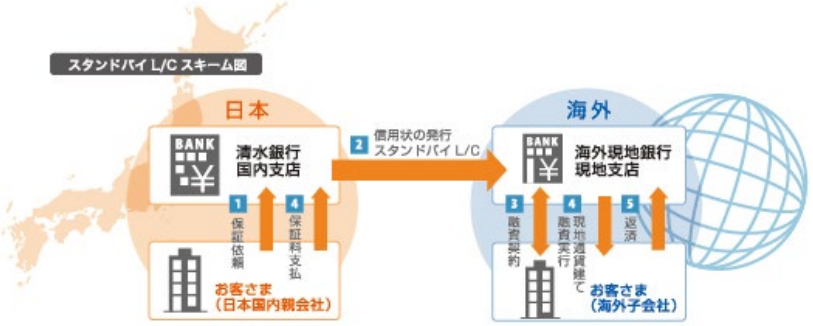
外部連携先

- 外部連携先を順次拡大しており、着実に収益基盤を強化
- 2021年度は、デジタル化支援やCO2排出量算定支援などの分野で新たに16先とビジネスマッチング契約を締結

	2020年度実績		2021年度実績	
外部連携先	78先	収益	94先	収益
マッチング件数	1,220件	93百万円	1,700件	179百万円

海外展開支援

- バンコク駐在員事務所の活用



	2020年度実績		2021年度実績	
スタンドバイL/C等	6件	収益	15件	収益
その他外為関連	4,346件	95百万円	4,779件	131百万円

お客さま本位の追求　～サステナビリティ経営の支援①～

サステナブルファイナンス

サステナブルファイナンス新商品

ロ しみずグリーンローン

グリーンプロジェクト（地球温暖化をはじめとする環境問題の解決に貢献する事業）に資金使途を限定

ロ しみずポジティブ・インパクト・ファイナンス

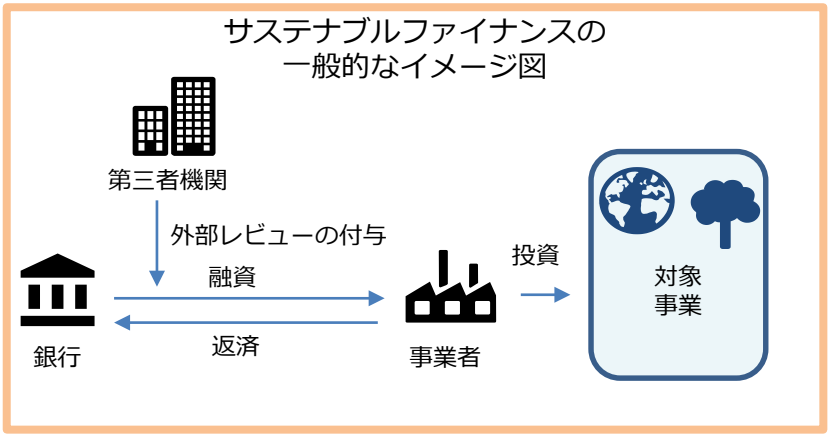
国際的基準に即した評価手法により、企業活動が地域の環境・社会・経済に与えるインパクトを当行グループが包括的に分析・評価

ロ しみずサステナビリティ・リンク・ローン

特定のサステナビリティ目標を設定し、その達成度合いに応じて貸出金利を変動させる仕組み

2030年度までのサステナブル投融資目標
3,000億円

（サステナブル投融資2021年度実績：335件　154億円）



静岡県内初　グリーンローンの単独組成

- 沼津市に本社を構える㈱エイディーディー向けに、再生可能エネルギー発電設備の建設資金および超低温冷凍庫の開発・改良資金として、しみずグリーンローンを実行
- 同社が開発したウルトラディープフリーザーは、大手物流会社に採用されており、ドライアイスの代替としてCO2排出量の削減に寄与し、環境改善効果が大きいことを確認
- 本ローンは、第三者機関である㈱日本格付研究所から「Green1」の評価を得ている

ポジティブ・インパクト・ファイナンスの組成

- 富士市に本社を構える三興開発㈱向けに、当行初のポジティブ・インパクト・ファイナンスを実行
- 同社が地域の環境・社会・経済に与えるインパクトを特定し、これらに関連するKPIを設定
- 同社は、産廃物のリサイクル製品であるHBソイルの販売増加や女性社員の採用等を通じて、ポジティブインパクトの増加、ネガティブインパクトの低減等に取り組む

お客さま本位の追求　～サステナビリティ経営の支援②～

しみずSDGs取組支援サービス

お客さまのSDGsへの取組状況を分析し、評価レポートを提供するとともに、SDGs宣言の策定から当行HPでのリリース、今後取り組むべき重点課題へのソリューションメニュー提供まで一貫してサポート

2021年10月取扱開始

	2021年度	2022年度	収益
取組件数	20件	12件	5百万円

※2022年度は5月末までの2ヶ月間の実績

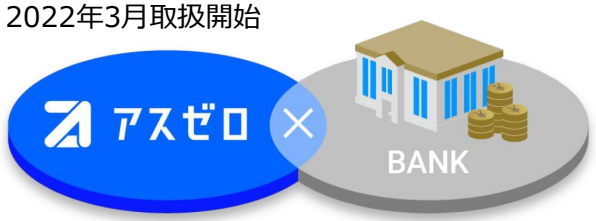
地域ESG融資促進利子補給事業

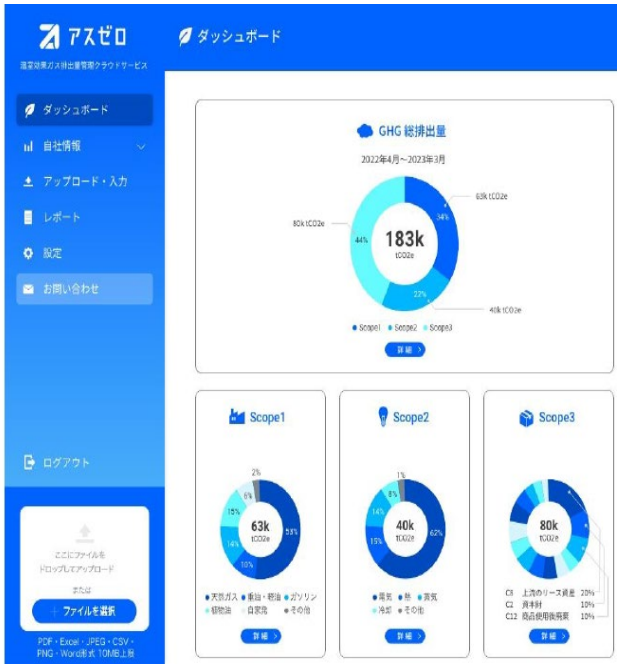
環境省が実施する「令和3年度地域ESG融資促進利子補給事業」の指定金融機関に採択され、裾野市に本社を構える大和印刷㈱に対して、県内地銀で初めて156百万円の設備資金を実行
本事業は、ESGのうち「E」に着目したインパクトある地域ESG融資を拡げ、地域循環共生圏の創出に繋げることを目的としている

CO2排出量算定サービスの開始

アスエネ㈱・㈱静環検査センターとの提携により取引先のCO2排出量算定サービスを開始
地域の脱炭素化に向けて、CO2排出量の見える化から省エネ・再エネ設備の導入に係るファイナンスまで一貫してサポートする体制を構築

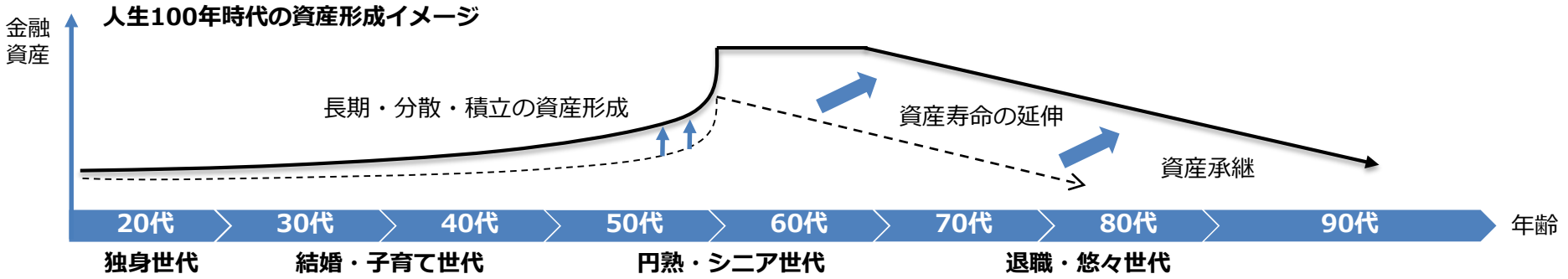
2022年3月取扱開始





お客さま本位の追求　～リテール戦略～

● お客さまのライフステージに合わせた、最適な商品・チャネルを用意



当行支援メニュー

資産運用

コツコツ資産形成
- 積立投信
- NISA・つみたてNISA
- iDeCo

もしもの備え
- 傷害保険
- 損害保険
- 医療保険

まとまった資金の運用
- 退職金運用
- 投資信託

将来への備え
- 年金保険
- 終身保険

終活の支援
- 資産承継支援
- 遺言信託
- 遺言代用信託
- 遺産整理
- 相続相談

ネット証券と対面サービスの融合
- 証券仲介業務（SBIマネープラザ）

消費者ローン

出費に備える
- オートローン
- 教育ローン
- カードローン
- フリーローン

安心して住宅を構える
- 住宅ローン
- 住宅諸費用ローン

資産の形成
- アパートローン

チャネル

対面	ローンセンター	清水銀行SBIマネープラザ	店舗
非対面	インターネット支店	清水銀行アプリ	Web完結型商品

お客さま本位の追求　～リテール部門の強化～

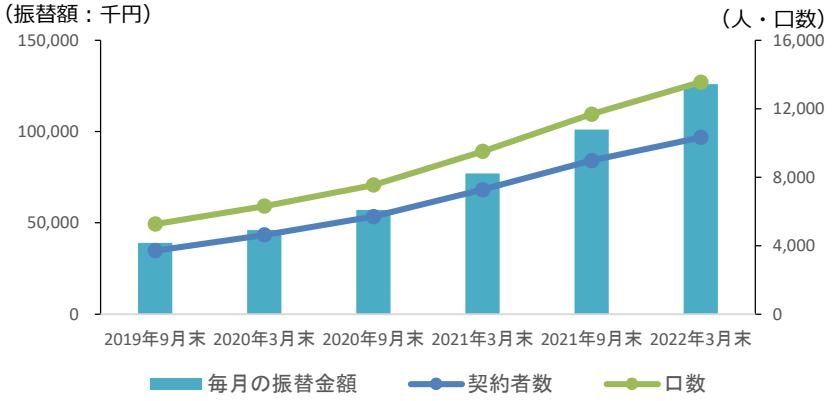
独身世代・結婚子育て世代

円熟シニア世代・退職悠々世代

対面商品

積立型商品の強化

- 長期・分散・積立の浸透により、積立投信の毎月振替額は2年間で2.7倍の126百万円



住宅ローンの強化

- 住宅ローンの取扱期間を35年から40年に延長
- 夫婦連生団信・夫婦連生がん団信の取扱開始

個人向け生命保険商品の電子申込受付

- お客さまの書類記入負担を軽減

相続関連サービスの強化

- 遺言信託・遺言代用信託・遺産整理業務の取扱開始

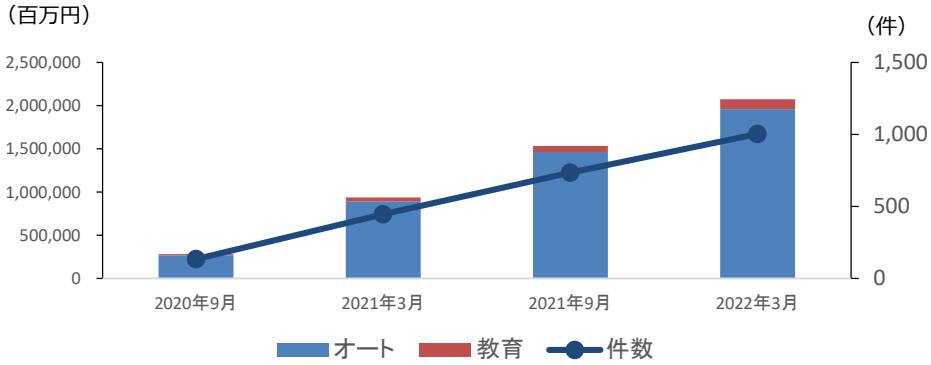
2021年12月取扱開始

	2021年度実績	
しみず遺言代用信託	82件	収益 3百万円
遺言信託業務	9件	
遺産整理業務	17件	

非対面商品

Web完結型ローンの強化

- しみずWebオートローン、しみずWeb教育ローンの累計実行金額は20億円、実行件数は1,000件を突破



清水銀行アプリの機能拡充

- 2018年10月　清水銀行アプリ取扱開始
- 2020年　7月　アプリの機能を拡充し住所変更の申込を追加
- 2021年12月　SHIMIZU With Cardの電子申込受付開始

インターネット支店

- インターネット支店限定の清水エスパルス応援定期預金を開始
- 預入総額に一定利率（0.01%）を乗じた金額をSDGsへの取組活動費として清水エスパルスに寄贈

人財活力の最大化

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

本部トレーニー

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㈱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

土曜講座

Web勉強会

- 全営業店に配布したタブレット端末を活用し、外部連携機関とのWeb勉強会を実施

ポートフォリオ研修プレゼン大会

- 入行2年目行員を対象に、資産運用のアフターフォロー等についてロールプレイング形式でプレゼンを行う
- ㈱モーニングスターから審査員を迎え、プレゼン内容を評価し、優績者を表彰

事業承継・M&Aの資格取得者増加

- 全ての企業に共通する経営課題である事業承継・M&Aについて渉外行員からマネーアドバイザー、窓口係まで全行員の共通認識とするべく通信講座や資格取得を推進
- 事業承継・M&Aエキスパート（金融業務検定2級事業承継・M&Aコース）の取得者が92名から241名に149名増加

外部専門機関への出向

- 事業承継・M&Aや公的制度に関する知識・ノウハウの習得および当行への還元を目的として、コンサルティング会社等に行員を出向させている

働きがいの向上 | **やる気の最大化** | **成長の後押し**

経営基盤の強化　～ローコスト運営～

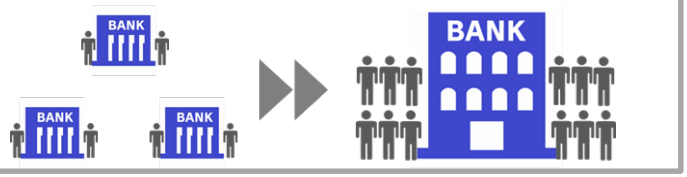
店舗戦略

- コスト削減や営業人員の創出を目的として、2015年からブランチ・イン・ブランチ形式での店舗集約移転を展開中
- ローコスト運営に努め「モノ」への投資を減らし、「ヒト」・「サービス」への投資を増加

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



ブランチ・イン・ブランチの実績

店舗集約	10店舗→4店舗（6店舗集約）
店舗維持コスト	▲119百万円
人員創出効果	21人

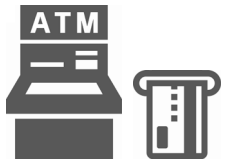
ローコスト運営

- 提携ATMの台数増加等を鑑み、当行店舗内外ATMを減少させ経費削減
- 相続業務や継続的顧客管理など非競争分野における他行との事務共通化によりコストを削減

店舗内外ATMの台数推移

（台）

	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末	前年末比
店舗内ATM	168	155	149	▲ 6
店舗外ATM	76	63	54	▲ 9



ATM維持コスト	▲29百万円

経営基盤の強化　～アライアンス戦略～

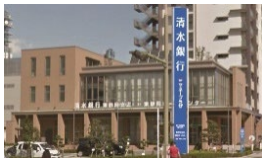
SBIグループとの連携

- 2020年2月の資本業務提携以降、地域のお客さまにとって役にたつ分野に主眼を置き、連携項目を拡充

資産形成

SBI証券　SBIマネープラザ

清水銀行
SBIマネープラザ浜松



清水銀行
SBIマネープラザ静岡

非対面サービス・利便性向上

SBI NEO FINANCIAL SERVICES

清水銀行アプリ

ファンド出資を通じた情報提供

SBI Investment

「FinTechファンド」
「AI＆Blockchainファンド」
「４＋５ファンド」

ファンド出資を通じた新たな領域のサービス展開

清水銀行 × SBI Holdings

ＤＸ化支援

SBI Business Solutions
承認Time　経費BankⅡ　勤怠Reco

SBI NEO FINANCIAL SERVICES

ad-blend　WealthPark　freee　Thinca　F-CODE　EPARK グルメ　LeadPlus　SBI ANTWORKS Asia　AI inside　ユビレジ　クロスマート

※ラインナップは、20社以上

『SBI DXデータベース』
2022年3月より提供開始

事業承継・M&A

SBI証券

事業承継ファンド等を通じた新たな取引先支援策の提案

人材紹介

asta muse　SBI NEO FINANCIAL SERVICES

理系人材に特化した人材紹介支援

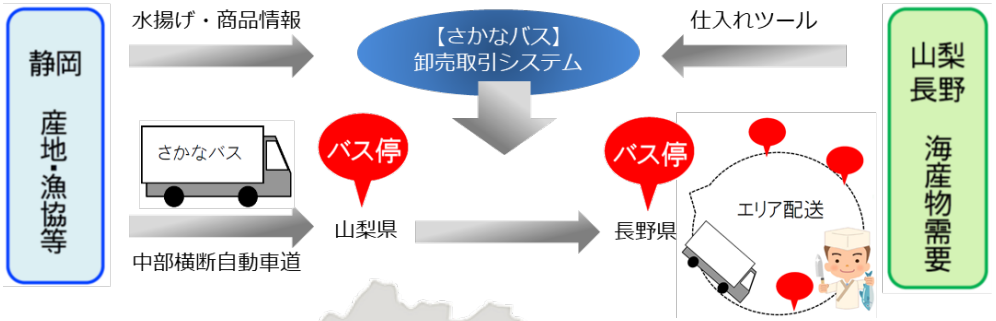
経営基盤の強化　～地方創生～

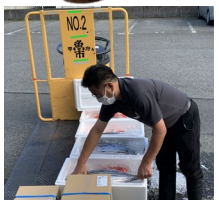
やさいバス株式会社との連携

清水銀行　やさいバス株式会社

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」と業務連携を拡充
中部横断自動車道を活用して、農産物や海産物等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を加速

2021年より、日本一のレタス産地、長野県川上村の「朝採りレタス」を地元静岡のスーパーや飲食店等向け供給ルートを展開中
2022年は、長野県産「採れたてしいたけ」等の供給を開始し、山梨・長野県産品の交流を加速し、更なる地域活性化を図る





静岡県、やさいバスと連携し、新たな地域経済圏の形成に向けた取り組みとして「さかなバス」の運行を開始
中部横断自動車道を活用し、山梨・長野県への短時間輸送を強みとした静岡県産の新鮮な海産物等の流通モデルを構築

経営基盤の強化　～システム戦略～

次期基幹系システムへの移行

次期基幹系システムにNTTデータが提供する「STELLA CUBE ®」を採用

清水銀行　×　NTT DATA Trusted Global Innovator

「STELLA CUBE ® 」の特徴

- **システムの安全性と安定性**
  NTTデータの提供する「STELLA CUBE®」は2011年10月のサービス開始以降、安定した運用を続けており、システム運営とセキュリティ管理において当行が最も重視している安全性と安定性を実現できる

- **拡張性と柔軟性に優れた最先端システム**
  当行の業務ノウハウとの融合により、お客さまのニーズにあった商品・サービスをより一層迅速かつ安定的に提供することができる

- **基幹系共同センターのスケールメリット**
  システム開発・運用等のシステムコストの更なる削減により業務の抜本的見直しが可能となり、経営基盤の強化が期待できる

「STELLA CUBE ®」は2024年5月稼働開始予定

経営基盤の強化　～TCFD提言への取り組み～

ＴＣＦＤ提言への賛同（2022年2月）

【ガバナンス】
清水銀行サステナビリティ方針の策定・公表
環境方針・責任ある投融資方針の策定・公表
SDGs/ESGへの取り組みについては、経営企画部が調査・分析を行い、頭取を議長とする経営会議に付議・報告の上、必要に応じて取締役会に報告する態勢としている

【戦略】
＜リスク＞
移行リスク・物理的リスクについてのシナリオ分析を行い、開示していく予定
＜機会＞
サステナブルファイナンスの推進
脱炭素に関連する新たなサービスの展開

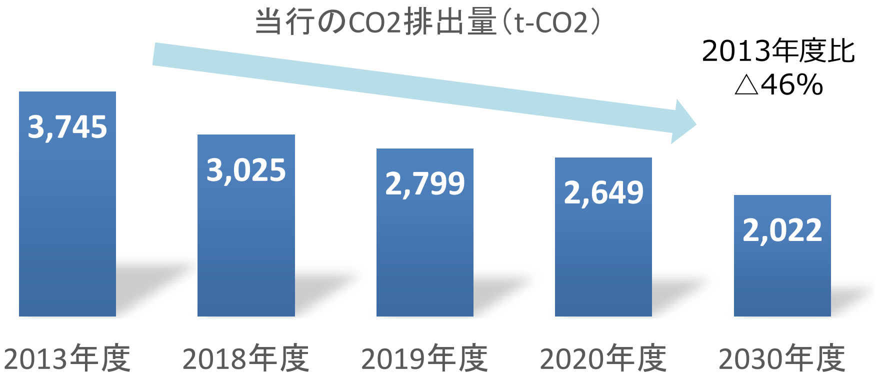
【リスク管理】
気候変動リスクを信用リスク管理やオペレーショナルリスク管理等の統合的リスク管理の枠組みで対応する態勢の構築を検討している
石炭火力発電や兵器等製造、パーム油農園開発・森林伐採事業等には原則投融資を行わない

【指標と目標】
＜サステナブル投融資目標＞
2021年度から2030年度までの累計実行金額目標：3,000億円
（2021年度実績：154億円）

＜ＣＯ２排出量の削減目標＞
2030年度までにＣＯ2排出量を2013年度比46%削減
（2020年度実績：△29.3%）

- **静岡Greenでんきの導入**

大井川・天竜川・富士川・安倍川の各水系にある静岡県内水力発電所における再生可能エネルギー由来の電気を使用することで、当行のCO2排出量を年間1,476t-CO2削減見込み



経営基盤の強化　～ＳＤＧｓへの取り組み～

環境への取り組み

森林保全活動
当行所有林における定期的な植林・間伐

当行所有林の有効活用
当行所有林の間伐材を含む
静岡市産材を店舗内装品に活用

脱プラスチック製品の導入
紙製クリアファイルやセルロースファイバー
を配合したカルトンなど地域企業が開発した
脱プラスチック製品を積極的に採用

金融経済教育

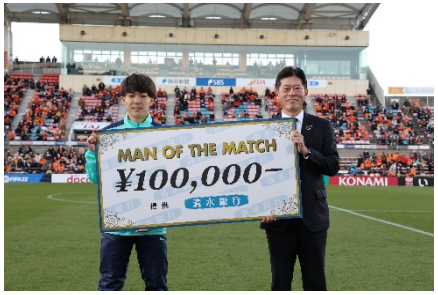
金融経済教育
静岡大学・静岡県立大学にて長年にわたり講義

地域貢献活動

感染症対策
ＡＴＭ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
静岡市美術館グランマ・モーゼス展への特別協賛



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

App Store からダウンロード

Google Play で手に入れよう

【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