

株式会社**清水銀行**
決算説明会
2024年3月期

東証プライム：8364

清水銀行の概要

清水銀行の概要

2024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	1兆7,438億円
預金残高	1兆5,454億円
貸出金残高	1兆2,528億円
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	893人
連結自己資本比率	8.06% (国内基準)
単体自己資本比率	7.89% (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

2024年3月31日現在

静岡市(35店舗) 清水区:26店舗 葵区:5店舗 駿河区:4店舗)

〈清水区〉

本店営業部
蒲原支店・イオンタウン蒲原支店
由比支店
由比支店本町特別出張所
興津支店・八木間支店
袖師支店・庵原支店・辻支店
高橋支店
入江支店・江尻支店・追分支店
梅田町支店・緑が丘支店・矢部支店
草薙支店
堂林支店
押切支店
駒越支店

下野支店
有東坂支店
美術館前支店
長崎支店
三保支店

★清水ローンセンター

〈葵区〉

静岡支店
鷹匠町支店
千代田支店
大岩支店
流通センター支店

★静岡ローンセンター

〈駿河区〉

静岡南支店
東静岡支店
(清水銀行SBIマネープラザ静岡)
中田支店
安倍川支店

★東静岡ローンセンター

藤枝市(2店舗)

藤枝支店
藤枝駅西支店
★藤枝ローンセンター

島田市(2店舗)

島田支店
初倉支店

浜松市(7店舗)

浜松支店
浜松東支店
(清水銀行SBIマネープラザ浜松)
浜松北支店
曳馬支店
篠ヶ瀬支店
有玉支店
葵町支店
★浜松ローンセンター

掛川支店

袋井支店

磐田支店

菊川支店

富士宮市(3店舗)

富士宮支店
大宮支店
野中支店

富士市(11店舗)

富士支店
吉原支店
川成島支店
伝法支店
富士駅南支店
松岡支店
須津支店
鷹岡支店
広見支店
松野支店
富士川支店
★富士ローンセンター

三島市(2店舗)

三島支店
松本支店
★東部ローンセンター

沼津市(3店舗)

沼津支店
沼津北支店
下香貫支店

焼津市(4店舗)

焼津支店
田尻支店
大宮支店
大井川支店

県外

東京都(1店舗) 東京支店
愛知県(2店舗) 名古屋支店
豊橋支店

海外

バンコク駐在員事務所

インターネット支店

清水みなとインターネット支店



本店営業部



天神本部

目次

ページ	内容
Ⅰ. 2024年3月期決算概要	
1	損益の推移
2	コア業務純益の増減要因
3	貸出金残高・中小企業等向け貸出金残高
4	消費者ローン残高・貸出金利息・利回り
5	預金・個人預かり資産
6	有価証券
7	与信関連・自己資本比率
8	配当実績・業績予想
Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み	
9	2025年3月期以降の業務計画
10	ROEの目指す水準
11	アセットクラス別の採算性向上
12	役務取引強化
13	経費削減
14	株主還元・政策保有株式の縮減

ページ	内容
Ⅲ. 中期経営計画に基づく取り組み	
15	第28次中期経営計画概要
16	ファイナンス業務の深化
17	ソリューションの「量的拡大」と「質的向上」
18	お客さま本位の業務運営の実践
19	パーパスのさらなる浸透に向けた取り組み
20	お客さまの未来をともに考えることができる人財育成
21	従業員エンゲージメント・ウェルビーイングの向上
22	ダイバーシティ&インクルージョンの推進
23	システム戦略
24	SBIグループとのアライアンス
25	地方創生への取り組み
26	環境への取り組み
27	地域活性化への取り組み

I 2024年3月期決算概要

2024年3月期決算概要

損益の推移

- 経常収益は前期比1,747百万円増加
- 海外金利上昇による調達コストの増加が今後の業績へ与える影響を考慮し、全ての外貨建債券の売却を行った結果、損失計上

(百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	前期比
経常収益	21,994	23,741	1,747
業務粗利益	15,916	9,649	▲ 6,266
（コア業務粗利益）	17,007	15,624	▲ 1,382
資金利益	14,384	14,225	▲ 158
役務取引等利益	3,630	3,441	▲ 189
その他業務利益	▲ 2,099	▲ 8,017	▲ 5,918
国債等債券損益	▲ 1,090	▲ 5,974	▲ 4,883
経費（除く臨時処理分）	14,517	14,449	▲ 67
一般貸倒引当金繰入額	▲ 346	116	462
実質業務純益（※ 1）	1,399	▲ 4,799	▲ 6,199
コア業務純益（※ 2）	2,489	1,174	▲ 1,315
コア業務純益（除く投資信託解約損益）	2,414	952	▲ 1,461
業務純益	1,745	▲ 4,916	▲ 6,661
臨時損益	▲ 569	841	1,410
株式等関係損益	191	2,075	1,884
経常利益	1,175	▲ 4,075	▲ 5,251
当期純利益	1,265	▲ 3,076	▲ 4,341

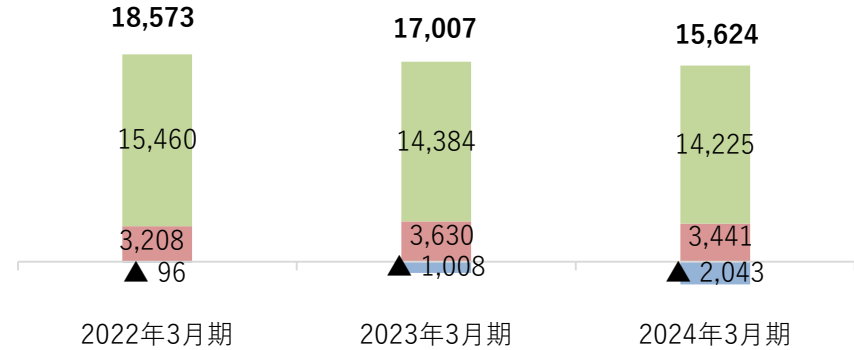
（※ 1）実質業務純益 = 業務純益 + 一般貸倒引当金繰入額

（※ 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

■ 資金利益 ■ 役務取引等利益 ■ その他業務利益（国債等債券損益除く）

単位：百万円



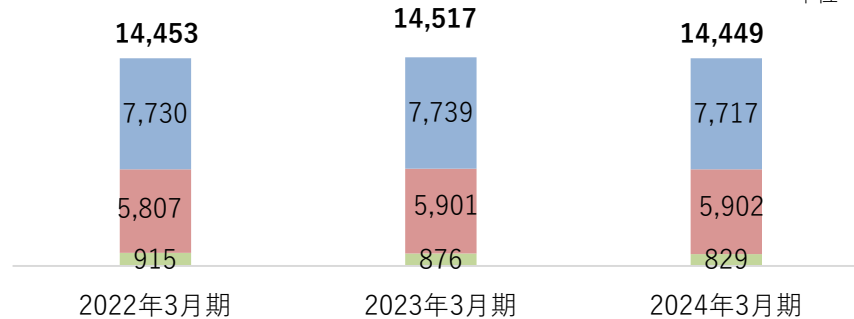
経費

■ 人件費

■ 物件費

■ 税金

単位：百万円



コア業務純益

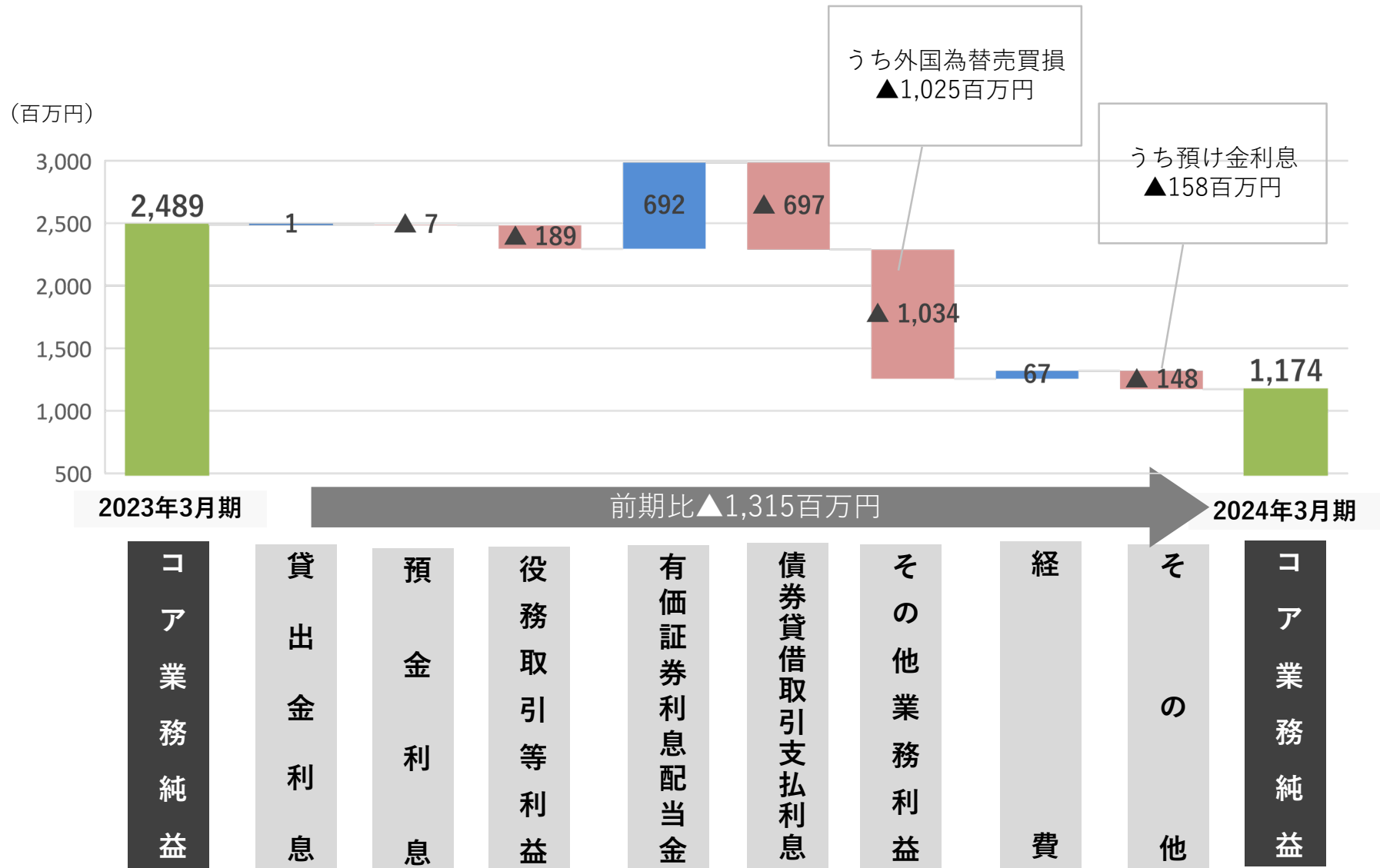
単位：百万円



2024年3月期決算概要

コア業務純益の増減要因（前期比較）

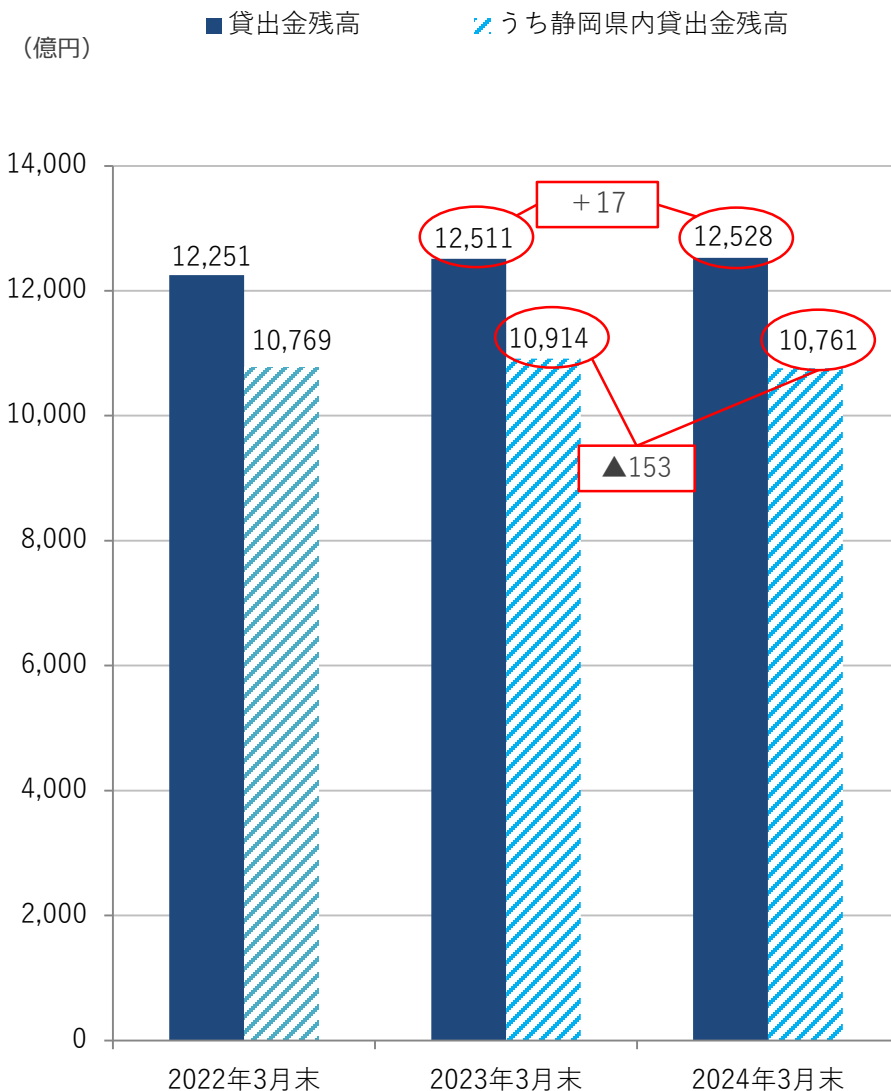
- 資金調達費用等の増加により、コア業務純益は前期比▲1,315百万円



2024年3月期決算概要

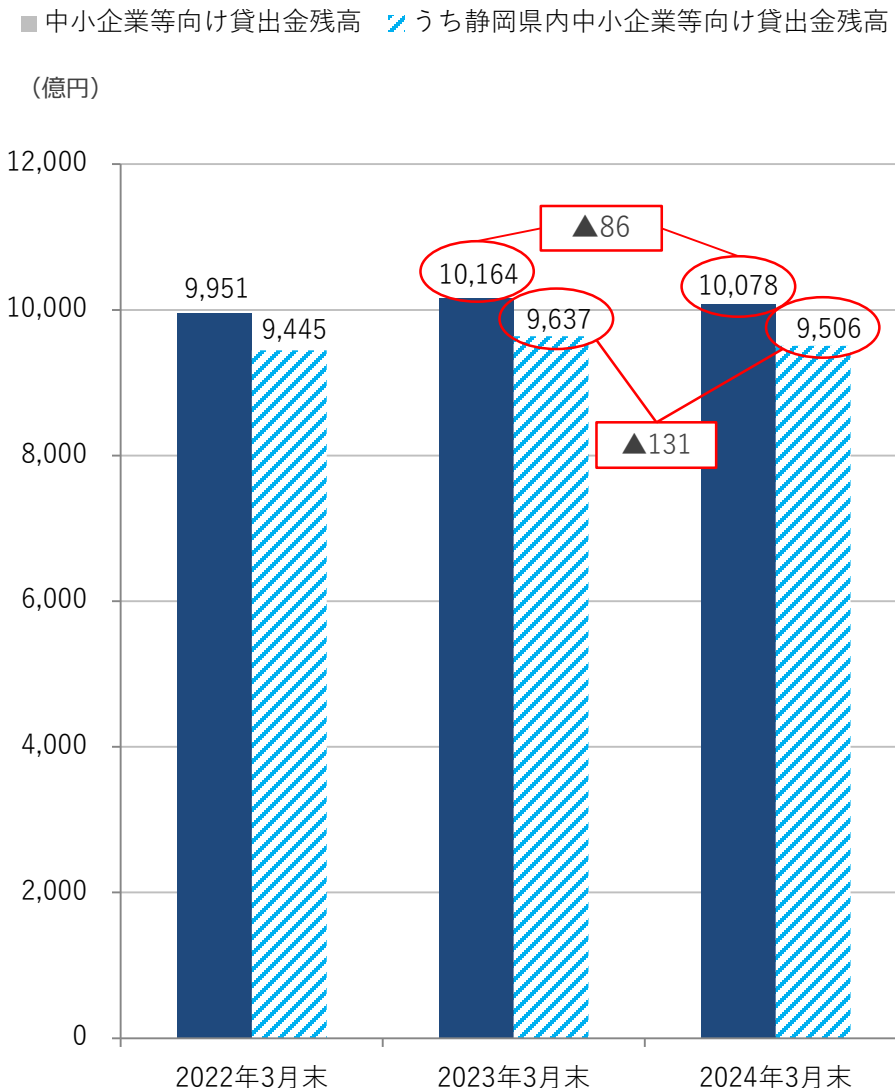
貸出金残高（末残）

- 貸出金残高は、前期比17億円増加
- 静岡県内貸出金残高は、前期比153億円減少



中小企業等向け貸出金残高（末残）

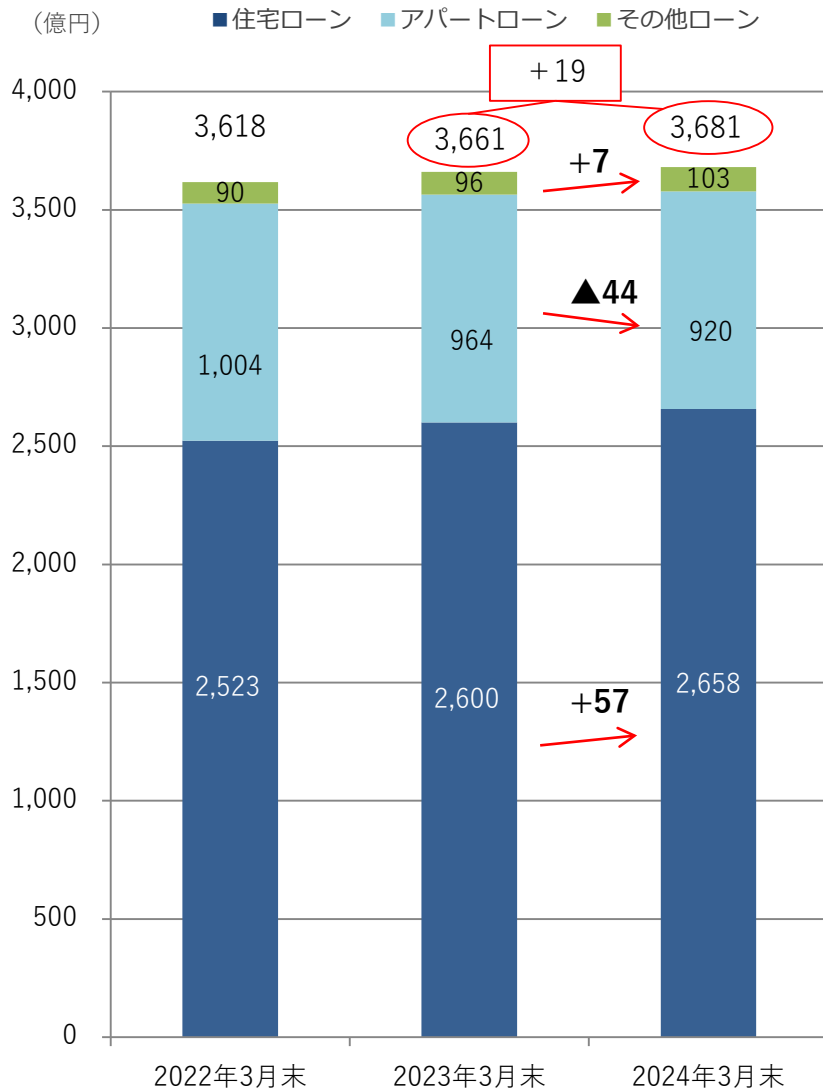
- 中小企業等向け貸出金残高は、前期比86億円減少
- 静岡県内中小企業等向け貸出金残高は、前期比131億円減少



2024年3月期決算概要

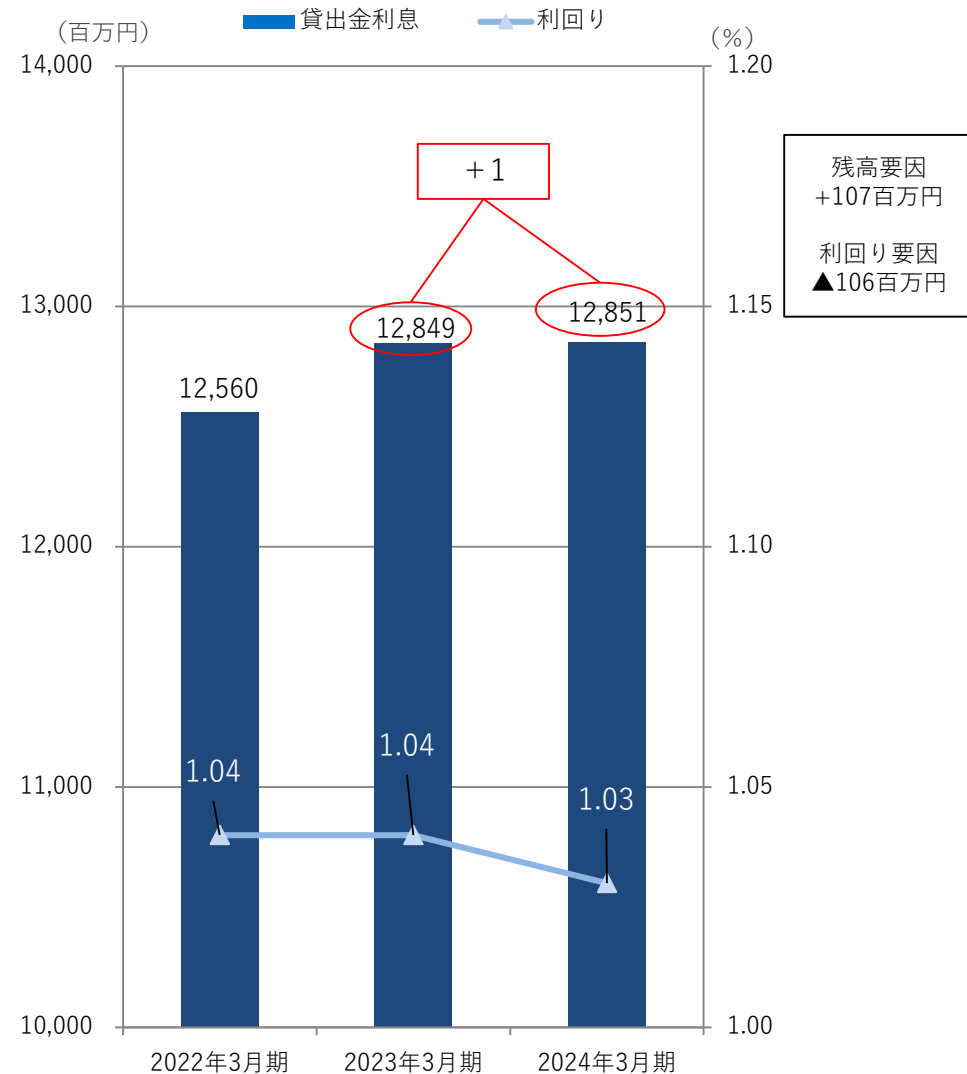
消費者ローン残高（末残）

- 消費者ローン残高は、前期比19億円増加
- 住宅ローン残高は、前期比57億円増加



貸出金利息・貸出金利回り

- 貸出金利息は、前期比1百万円増加

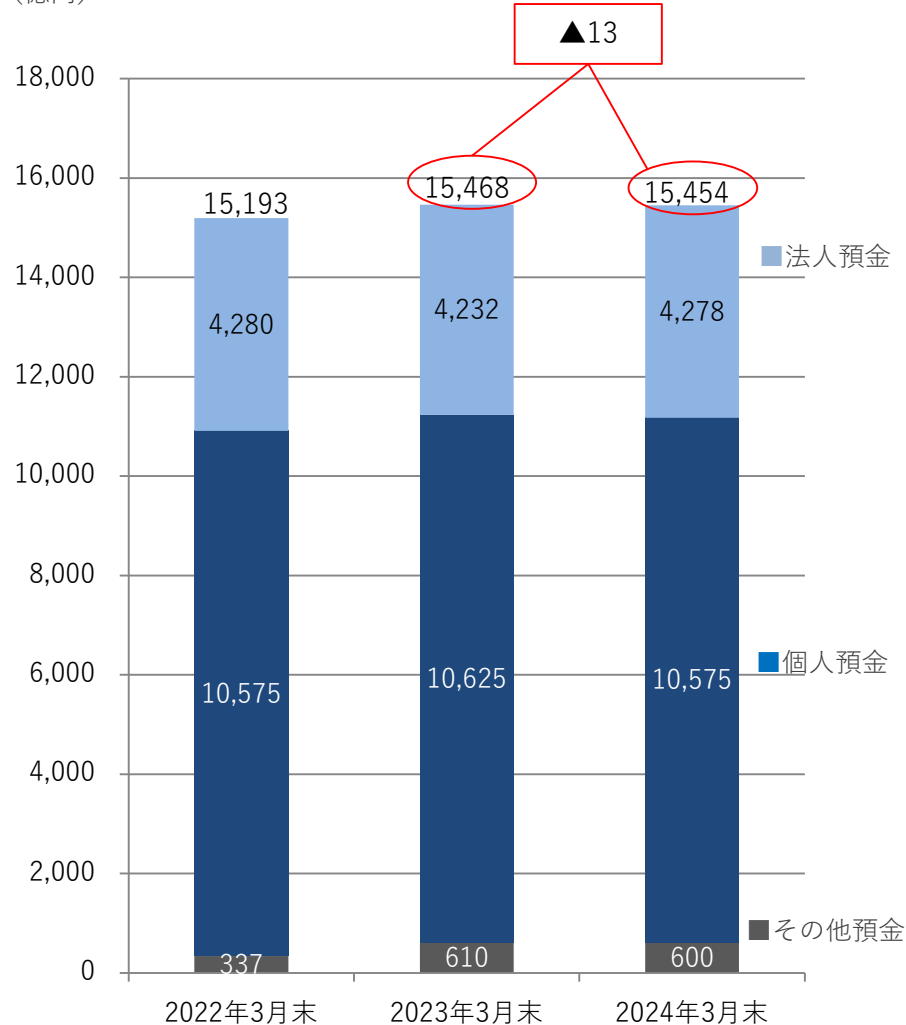


2024年3月期決算概要

預金残高（末残）

- 預金残高は、前期比13億円減少

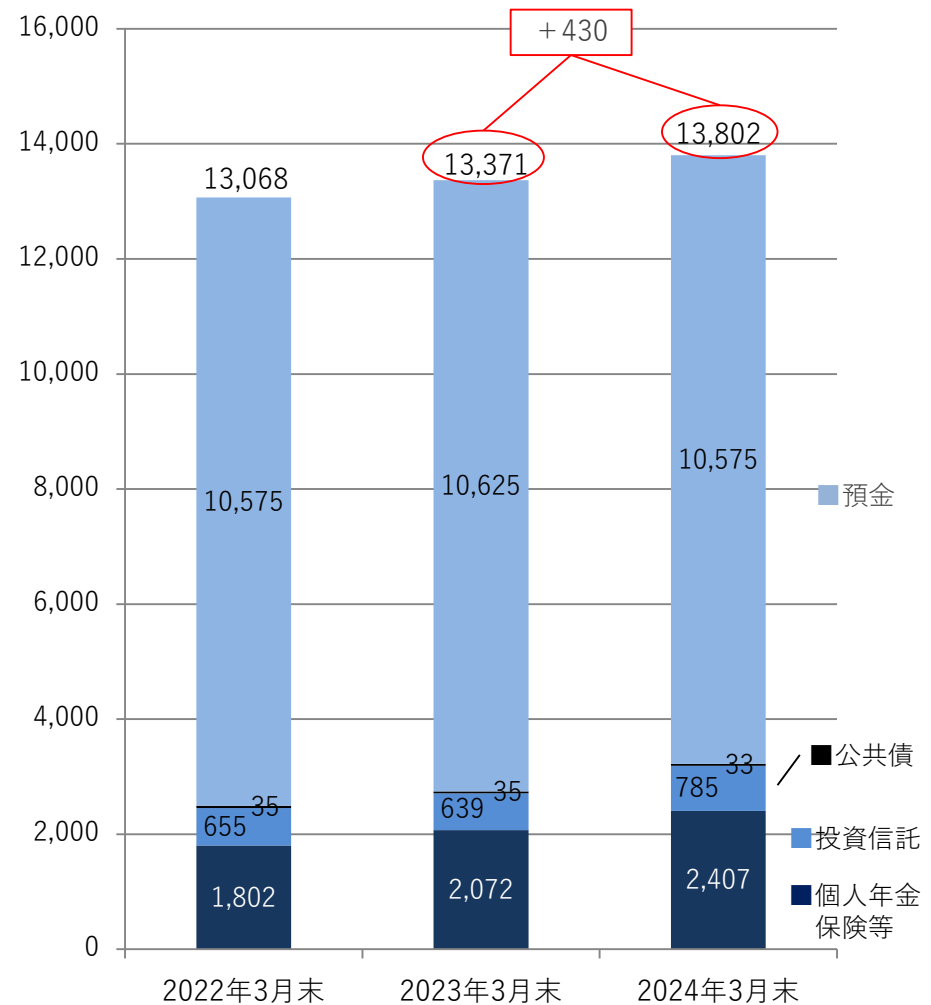
（億円）



個人預かり資産残高（末残）

- 個人預かり資産残高は、投資信託、個人年金保険等が増加し、前期比430億円増加

（億円）

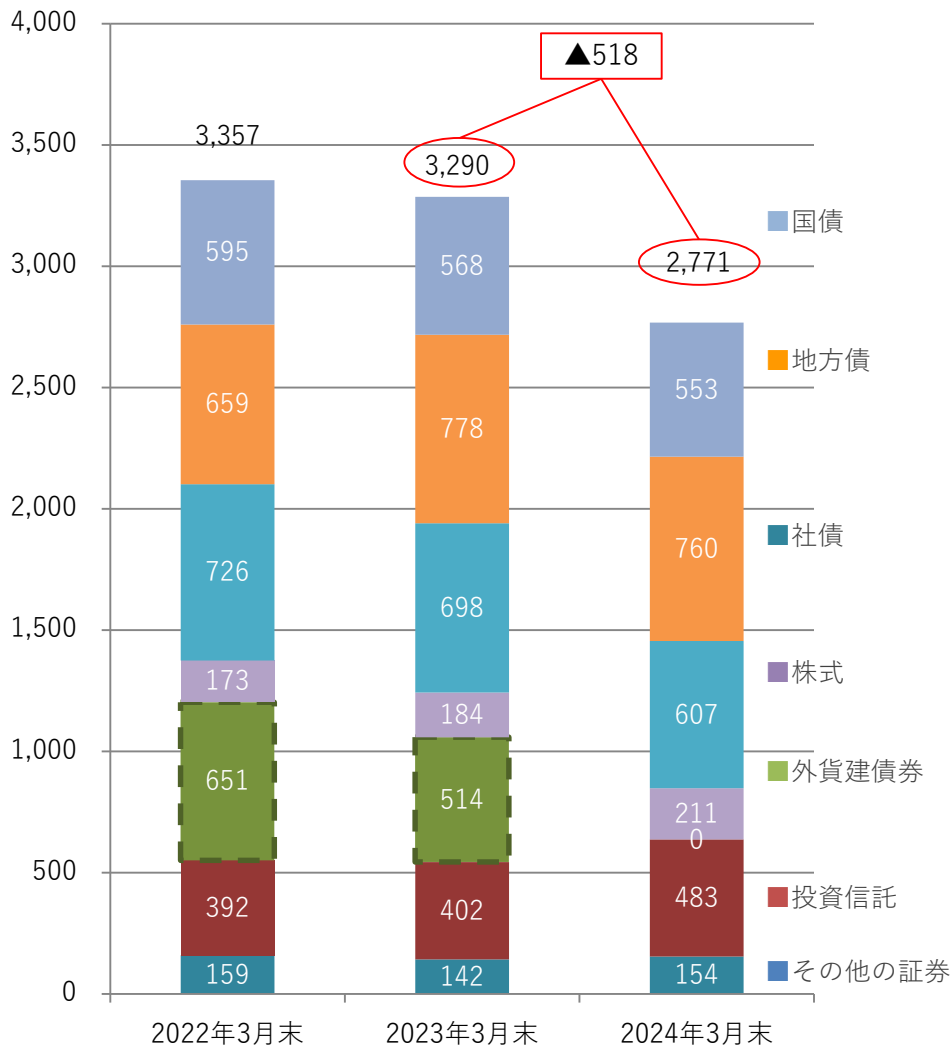


2024年3月期決算概要

有価証券残高（末残）

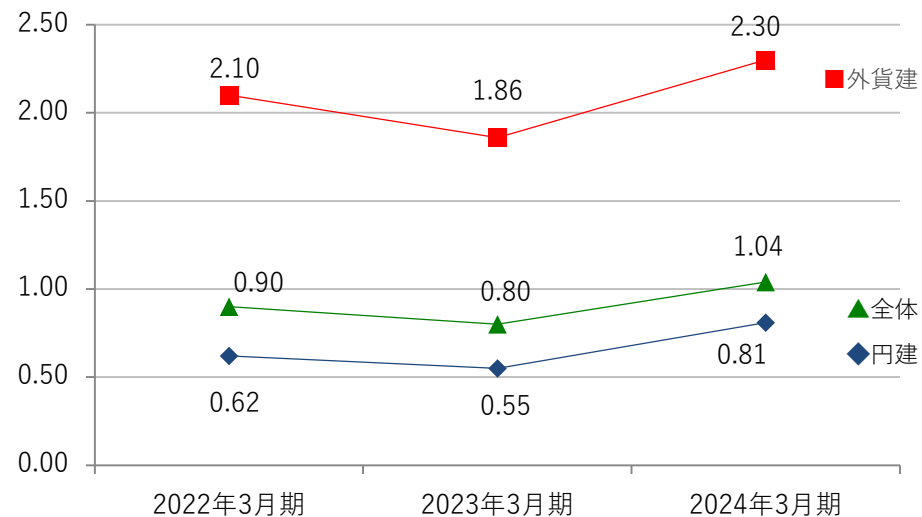
- 有価証券残高は、外貨建債券を全て売却したことから
前期比518億円減少

(億円)



有価証券利回り

(%)



有価証券関係損益・デュレーション

(億円)

	2022年 3月末	2023年 3月末	2024年 3月末	前年末比
有価証券評価損益	▲59	▲135	▲57	78
国債等債券損益	▲1	▲10	▲59	▲48
うち国債等債券売却益 (+)	6	1	1	0
うち国債等債券売却損 (▲)	8	12	60	48
株式等損益	▲0	1	20	18
うち株式等売却益 (+)	0	5	21	15
うち株式等売却損 (▲)	0	2	0	▲1
うち株式等償却 (▲)	0	1	-	▲1
デュレーション (円建)	6.75年	6.35年	5.77年	▲0.58年
デュレーション (外貨建)	5.02年	4.44年	-	▲4.44年

2024年3月期決算概要

- 与信関係費用は、前期比677百万円増加
- 金融再生法開示債権は、前期比16億円減少の134億円、総与信に占める比率は、前期比0.13ポイント低下の1.05%

与信関係費用

(百万円)

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	前期比
一般貸倒引当金繰入額	▲ 16	▲ 346	116	462
個別貸倒引当金繰入額	557	1,086	1,292	205
その他不良債権処理額	164	56	65	9
与信関係費用	705	796	1,474	677

金融再生法開示債権

(億円、%)

	2022年 3月末	2023年 3月末	2024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	55	74	58	▲ 15
危険債権	85	68	66	▲ 1
要管理債権	15	9	9	0
小計 ①	156	151	134	▲ 16
正常債権	12,410	12,670	12,681	11
総与信 ②	12,567	12,822	12,816	▲ 5
開示債権の総与信に 占める比率 ①／②	1.24	1.18	1.05	▲ 0.13

- 自己資本比率（連結・単体）は、損失計上の影響により低下するも、連結では8%以上を確保

自己資本比率（連結）

(億円、%)

	2022年 3月末	2023年 3月末	2024年 3月末	前年末比
自己資本比率	8.95	8.69	8.06	▲ 0.63
自己資本の額	851	850	781	▲ 68
リスク・アセット	9,510	9,772	9,699	▲ 72

自己資本比率（単体）

(億円、%)

	2022年 3月末	2023年 3月末	2024年 3月末	前年末比
自己資本比率	8.71	8.47	7.89	▲ 0.58
自己資本の額	817	815	756	▲ 59
リスク・アセット	9,386	9,629	9,584	▲ 45

2024年3月期決算概要

- 2024年3月期の期末配当は、財務基盤の安定化が急務であると考え、5円減額を予定しております
- 2025年3月期業績予想については、連結・単体で経常利益22億円、当期純利益18億円を見込む

1株当たり年間配当

(円)

	2023年 3月期 実績	2024年 3月期 予想	前期比
1株当たり年間配当	60	55	▲ 5

単体業績予想

(億円)

	2024年 3月期 実績	2025年 3月期 予想	通期 増減率
経常収益	237	212	▲ 10.7%
経常利益	▲ 40	22	-
当期純利益	▲ 30	18	-

配当総額・配当性向

(億円)

	2023年 3月期 実績	2024年 3月期 予想	前期比
親会社株主に帰属する当期純利益	14	▲ 33	▲ 47
配当総額	6.9	6.3	▲ 0.5
配当性向（連結）	47.0%	-	-

連結業績予想

(億円)

	2024年 3月期 実績	2025年 3月期 予想	通期 増減率
経常収益	299	277	▲ 7.4%
経常利益	▲ 41	22	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 33	18	-

II 企業価値向上に向けた取り組み

企業価値向上に向けた取り組み

2025年3月期以降の業務計画

単 体

(単位：億円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画	2024年3月期比
経常収益	237	212	210	▲ 27
業務粗利益	96	169	179	82
①資金利益	142	144	148	5
貸出金利息	128	129	133	4
②債券貸借取引支払利息	21	0	0	▲ 20
③役務取引等利益	34	37	40	5
④その他業務利益	▲ 80	▲ 12	▲ 8	71
⑤経費（除く臨時処理分）	144	149	139	▲ 5
実質業務純益	▲ 47	20	40	86
⑥コア業務純益	11	20	<u>40</u>	28
⑦経常利益	▲ 40	22	40	80
⑧当期純利益	▲ 30	18	<u>25</u>	55

2025年3月期以降の業務計画のポイント

- 外貨調達コストの削減により収益構造は改善
- 資金需要の創出による貸出金増強
- ソリューション営業の高度化による役務取引等利益の増加
- 勘定系システム移行完了によりシステムコスト削減
- 与信取引先へのさらなる経営支援等による信用コストの抑制

①資金利益

- 資金需要の創出による貸出金増強

②債券貸借取引支払利息

- 2025年3月期以降の外貨調達コスト削減

③役務取引等利益

- ソリューション営業の高度化、新たな領域への挑戦等

④その他業務利益

- 外貨建債券売却による国債等債券売却損は一過性の損失

⑤経費

- 勘定系システム移行に係るコストは2025年3月期がピーク
2026年3月期は低下を見込む

⑥コア業務純益

- 資金利益改善、役務取引等利益の増強、外貨調達コスト削減により改善

⑦経常利益、⑧当期純利益

- 以上により収益構造は改善

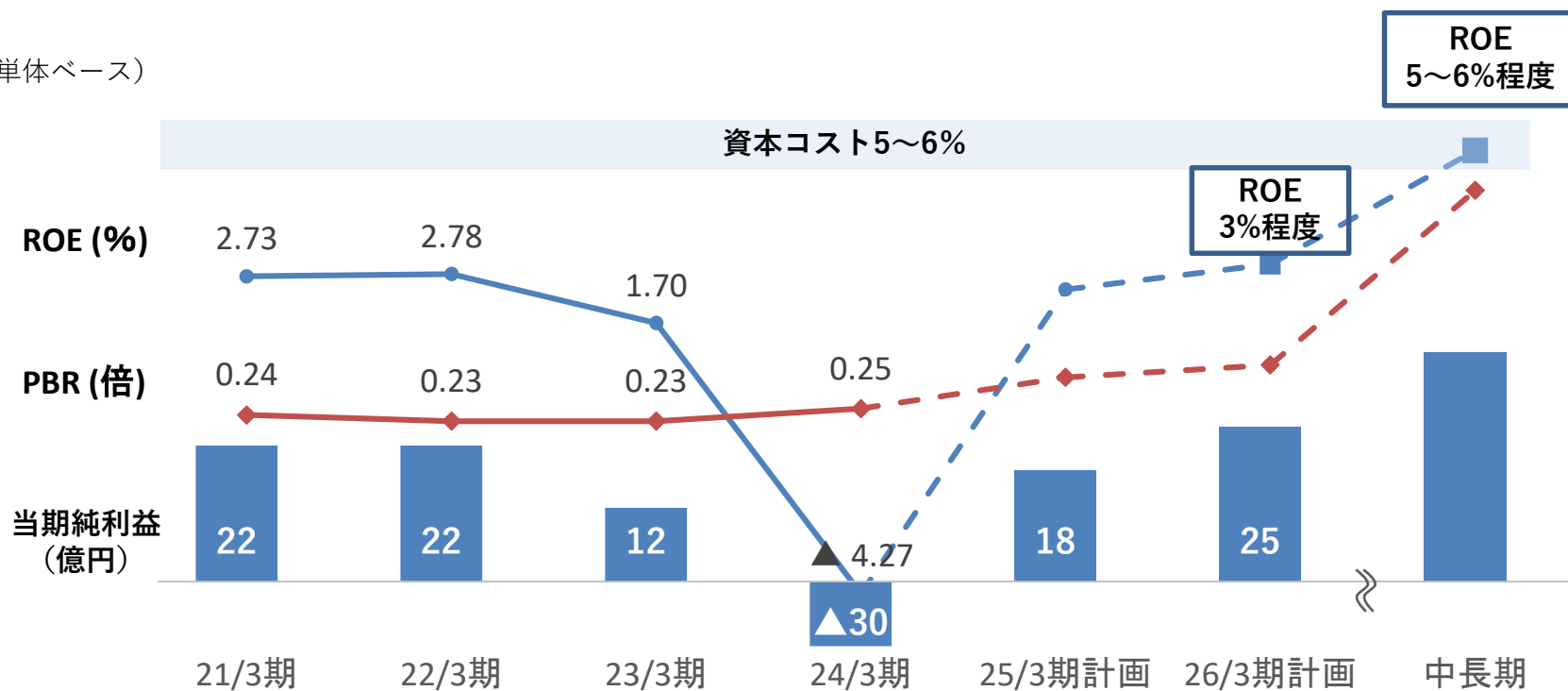
中期経営計画の最終年度(2026年3月期)の利益目標である
コア業務純益40億円、当期純利益25億円の達成を見込む

企業価値向上に向けた取り組み

ROEの目指す水準

- ・ 資本資産価格モデル（CAPM）による当行の株主資本コストは、概ね5～6％程度。
- ・ PBR改善に向けては、資本コストを上回るROEの達成が必要と認識している。
- ・ 外貨調達コストの削減により収益構造は改善しており、25/3期には当期純利益18億円を見込む。
- ・ 中計最終年度の26/3期にかけては、顧客部門（貸出金利息・役務収益）等の収益増加、システム移行に伴うシステムコスト削減等により、当期純利益25億円を計画。

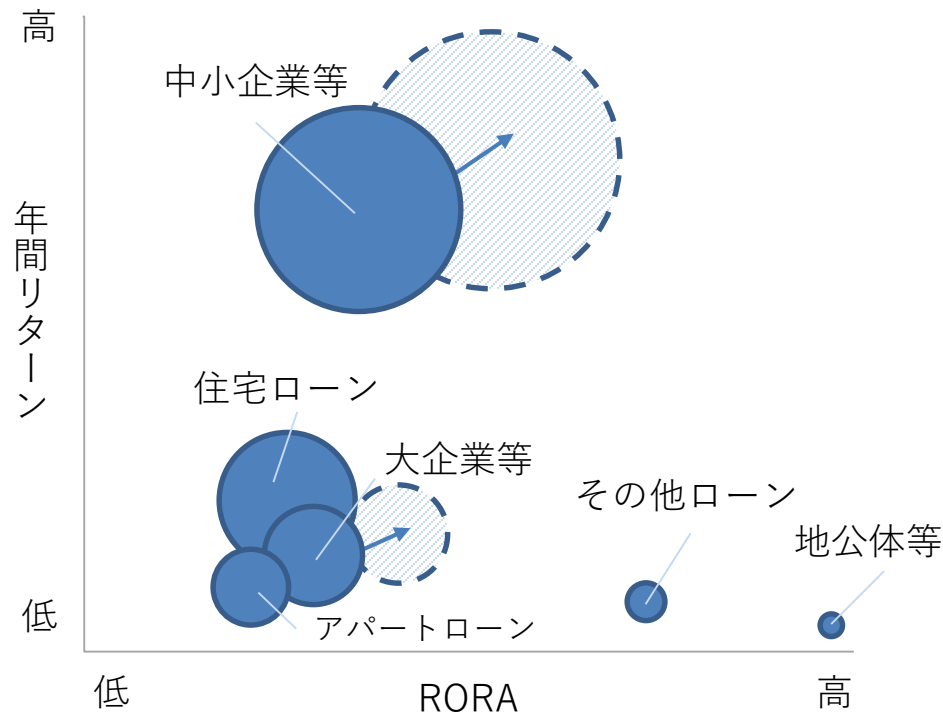
(単体ベース)



企業価値向上に向けた取り組み

アセットクラス別の採算性向上

- ・ソリューション営業の高度化を図り、RORAを意識した取引推進を進める
- ・リスク対収益の考え方について営業現場へのさらなる浸透を図る



縦軸：年間リターン（貸出金利息－一般貸引残高－調達コスト）
横軸：RORA（年間リターン÷リスクアセット）
円の大きさ：与信残高

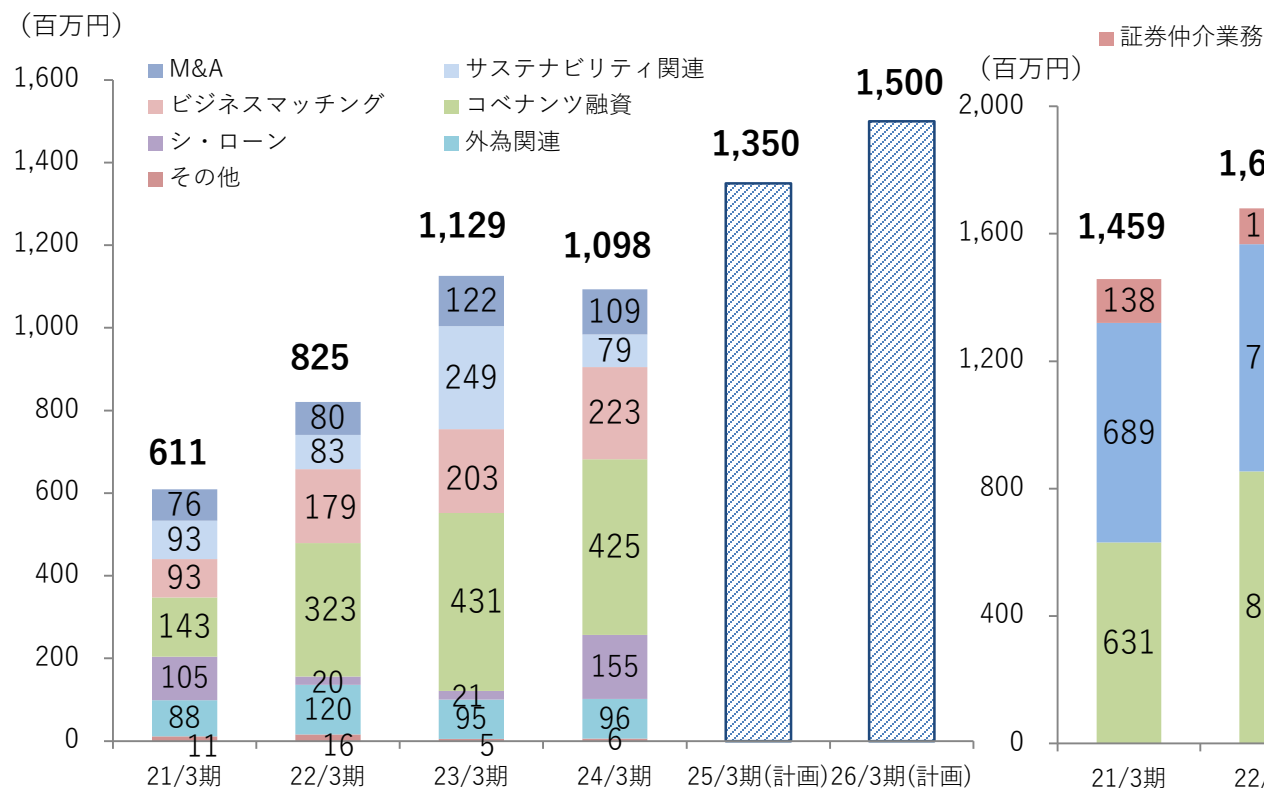
区分	取り組みイメージ
中小企業等	・ソリューション営業の高度化により、資金需要を創出しつつ、適正金利の確保を進める ・ストラクチャードファイナンスに挑戦し、収益性の高い案件に取り組む
大企業等	・RORAを意識した取引推進を図る ・シローンなどは、採算性を考慮しつつ推進
住宅ローン	・預金を含めた複合取引を推進 ・ライフステージに合わせたソリューションにより役務収益を確保
アパートローン	・地域特性や採算性を考慮し対応 ・世帯取引や相続ニーズなどから新たな収益源を確保
その他ローン	・Web完結型を中心として顧客ニーズに合致した新商品等を検討

企業価値向上に向けた取り組み

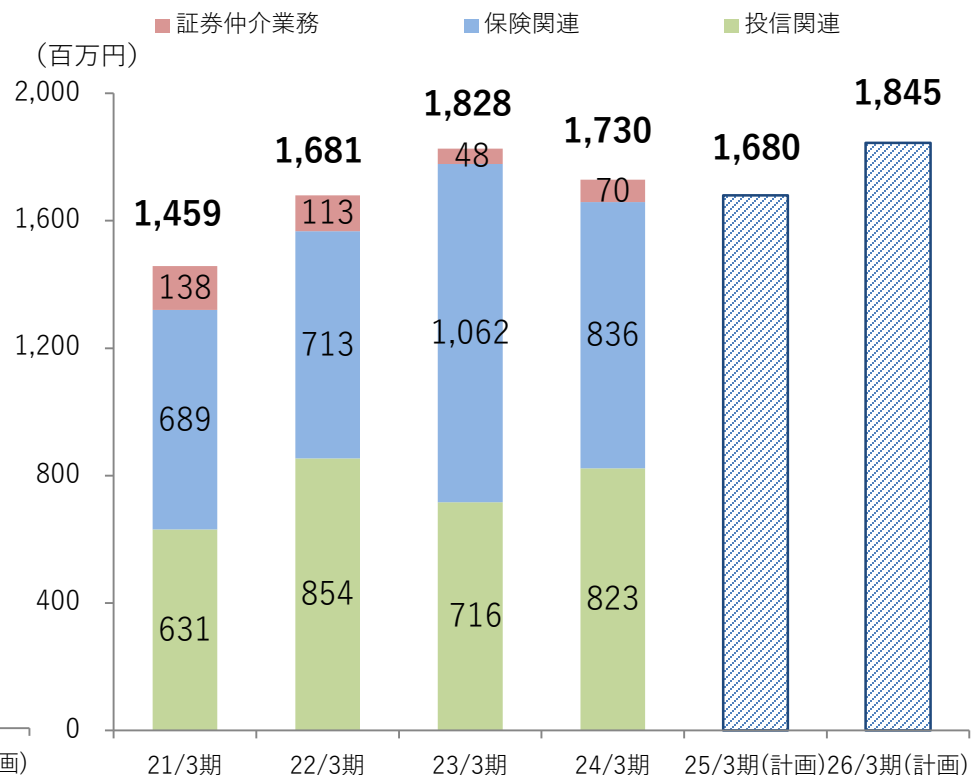
役務取引強化

- 法人役務収益については、融資関連手数料を中心に増加したほか、ビジネスマッチングによる手数料収入が継続的に増加している。
- 個人役務収益については、保険関連については減少したものの、新NISA等の開始により投信関連が好調に推移している。
- 法人・個人役務は利益への貢献度を着実に高めており、ソリューション営業の高度化により、今後も伸長が見込める。

法人役務収益



個人役務収益



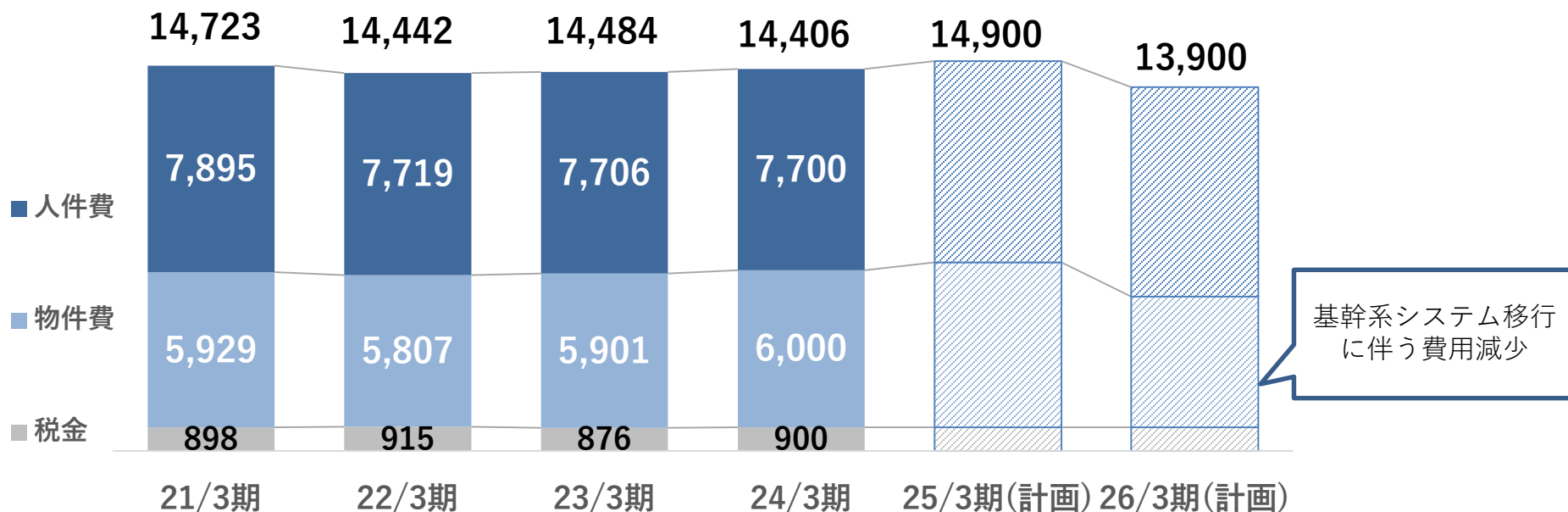
企業価値向上に向けた取り組み

経費削減

- ・ 人件費については、人的資本投資を拡充するものの、人員ポートフォリオの変化や業務効率化による人員減少等により、大きな変動は予定していない。
- ・ 物件費については、システム移行関連の費用が一巡する26/3期には大きく減少することを見込んでいる。
- ・ 今後は、システム投資とともに店舗集約・店舗機能の見直し等に取り組み、物件費の削減を進めていく。

経費の推移・予想

(単位：百万円)



企業価値向上に向けた取り組み

株主還元

- 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す。
- なお、25/3期の1株当たりの配当金については年間60円（中間30円、期末30円）を予定。

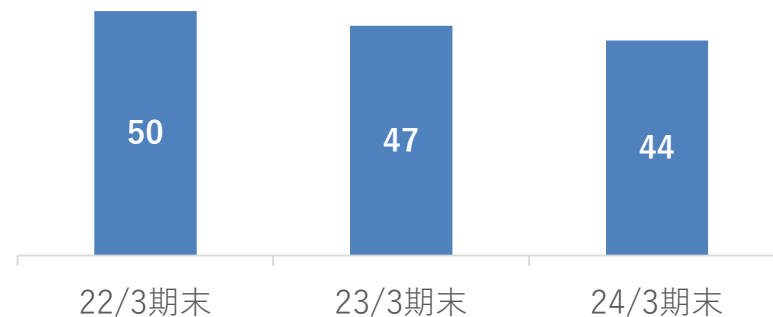
	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期 (予想)	25/3期 (予想)
1株当たり 年間配当金 (うち中間)	60円 (30円)	60円 (30円)	60円 (30円)	55円 (30円)	60円 (30円)
配当金総額	695 百万円	695 百万円	693 百万円	635 百万円	692 百万円
配当性向 (連結)	32.1%	26.9%	47.0%	-	38.4%
自己株式 取得額	-	-	99.9 百万円	-	-
総還元性向 (連結)	32.1%	26.9%	53.7%	-	-
ROE(連結)	2.5%	3.0%	1.9%	-4.3%	-

政策保有株式の縮減

- 保有に伴う便益や資本コストに見合っているかを勘案したうえで、定期的に保有意義を検証しております。

上場株式銘柄数推移

(単位：銘柄数)



上場株式の売却実績

	売却額
2022年3月期	146百万円
2023年3月期	221百万円
2024年3月期	3,160百万円

Ⅲ 中期経営計画に基づく取り組み

名 称

SHINKA

～ 絆をつむぐ～

計画期間

2023年4月1日 ～ 2026年3月31日（3年間）

基本方針

ソリューション営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ経営の実践

計数目標
（最終年度）

- | | |
|-----------------|--------|
| ①コア業務純益 | 40億円以上 |
| ②当期純利益 | 25億円以上 |
| ③県内中小企業等向け貸出金残高 | 1兆円以上 |
| ④連結自己資本比率 | 8%以上 |

タイトル
コンセプト

「SHINKA」には、「進化」「深化」「真価」の3つの意味を持たせ、第27次中期経営計画で「ZENSHIN」したさまざまな施策をさらに進め、深めるとともに、第28次中期経営計画での新たな施策を推し進めることで、真の価値を発揮・提供していくという思いを込めています。

サブタイトル
コンセプト

「絆をつむぐ」には、第27次中期経営計画から第28次中期経営計画へと築いた架け橋をさらに強く太くするとともに、第27次中期経営計画中に築いたステークホルダー（地域、お客さま、従業員、株主等）との絆をさらにきめ細やかにつむぎ深めていくという2つの意味を込めています。

中期経営計画に基づく取り組み

ファイナンス業務の深化

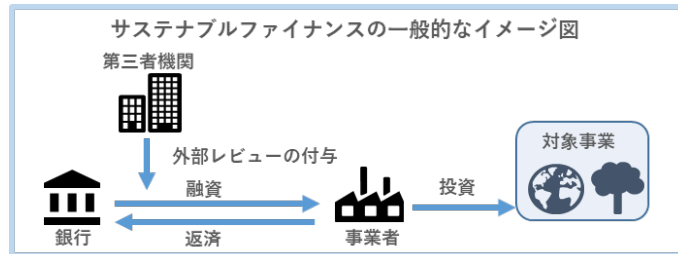
ソリューション
営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践

サステナブルファイナンスの深化

サステナブルファイナンスのさらなる浸透



2021年度から2030年度までのサステナブル投融資目標3,000億円

3年間の目標

サステナブル投融資金額 950億円 (3年累計)

ファイナンスの高度化

ストラクチャードファイナンス※1(LBO※2、PFI※3等)の導入検討

シンジケートローンのアレンジ業務の強化



個人向けローン商品の拡充

サステナブル住宅ローン



リバースモーゲージ リースバックの導入検討



しみずSDGs取組支援サービス

2023年度実績：86件（累計実績：408件）

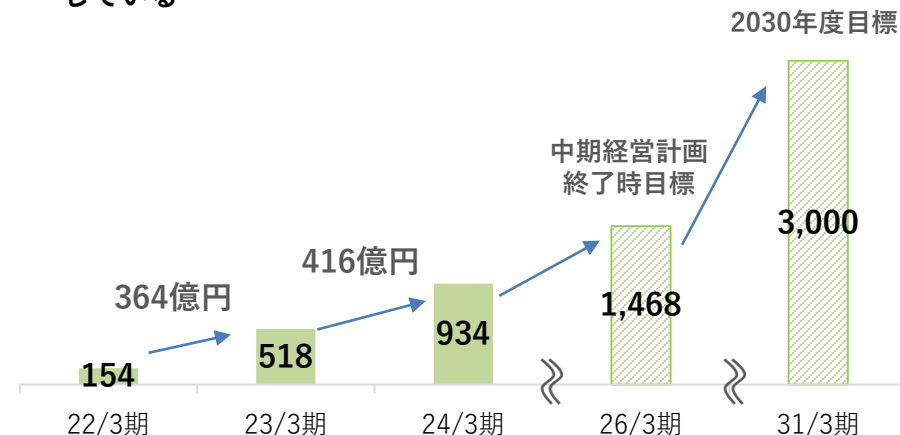
しみずポジティブ・インパクト・ファイナンス

2023年度実績：10億円（累計実績：67億円）

2030年度までのサステナブル投融資目標

サステナブル投融資実績は順調に増加している

単位：億円



中期経営計画に基づく取り組み

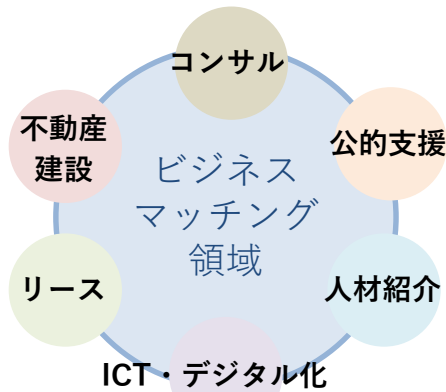
ソリューションの「量的拡大」と「質的向上」

ソリューション
営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践

ソリューションメニューおよび 外部連携先の拡充



ビジネスマッチング業務
の強化・拡充

外部連携先をさらに拡充
させ、お客さまのニーズ
への対応力を強化

多様化するニーズに応える ソリューション提供体制の強化

外部機関



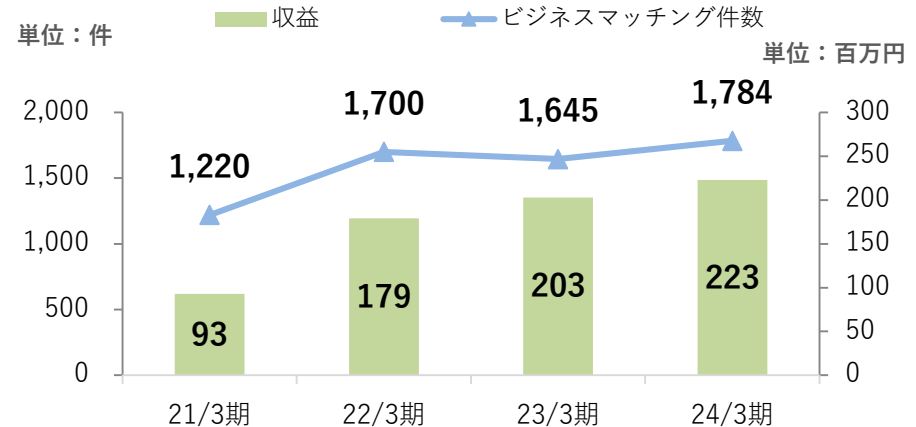
静岡県事業承継・引継ぎ支援センター



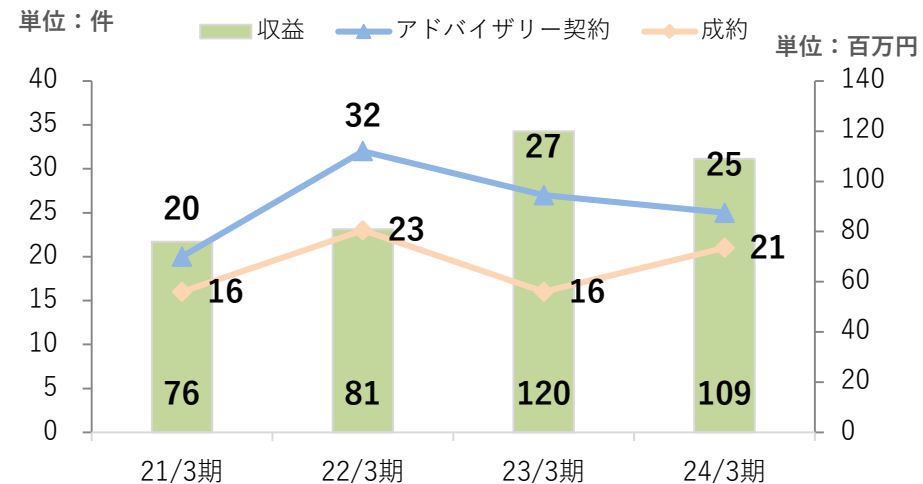
ソリューション営業部
の専門領域拡充

M&Aコンサルティング会社への出向等を通じて
新たな気づきや専門知識・ノウハウを当行に吸収

ビジネスマッチング



事業承継・M&A



中期経営計画に基づく取り組み

お客さま本位の業務運営の実践

お客さまの最善の利益を追求（長期・積立・分散）

重要情報シートの活用



個人コンサルシートの導入



お客さまニーズに応じた商品ラインナップの整理・拡充

非対面チャネルのサービス機能強化・拡充

通帳アプリ・IB機能強化



多様な銀行利用者のニーズに応じた金融サービスの提供

高齢者等向けサービス拡充

後見制度支援サービス拡充



お客さまの金融リテラシー向上に資する取り組み実施

職域セミナー、ウェビナーの実施



NISA制度・iDeCo等

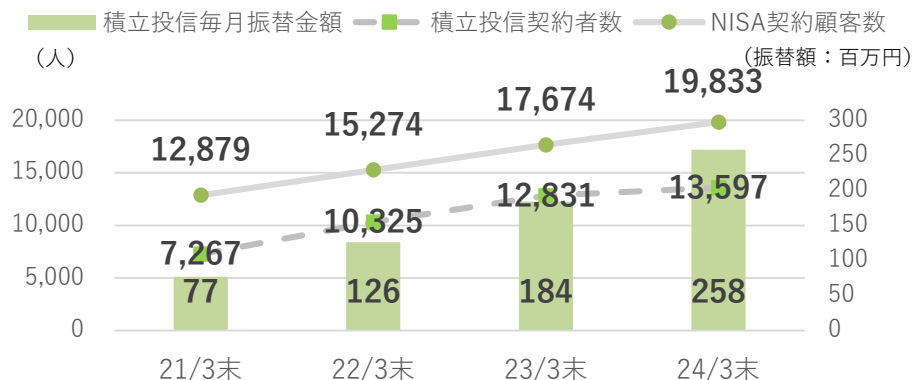


ソリューション 営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ 経営の実践

NISA・積立投資信託



新NISAセミナー

	開催回数	参加人数
営業店	15回	181人
職域	10回	268人

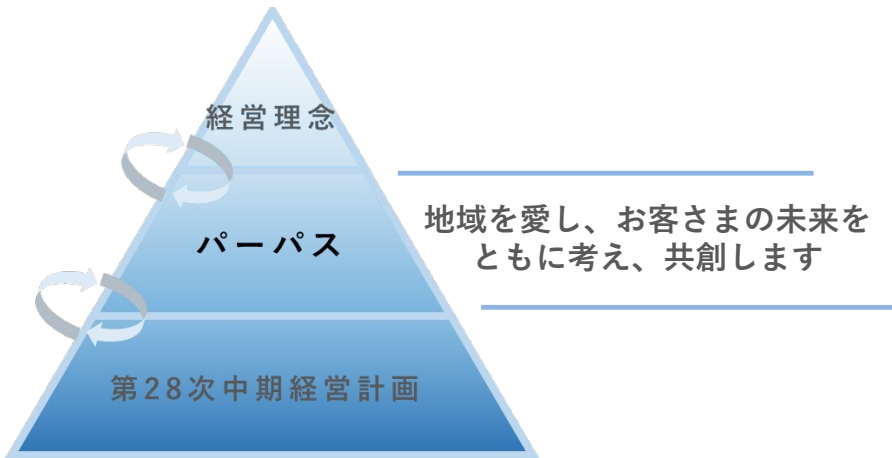
相続関連サービス

	24/3期実績	
しみず遺言代用信託	33件	収益3百万円
その他相続関連	25件	

中期経営計画に基づく取り組み

パーパスのさらなる浸透に向けた取り組み

パーパスと連動した中期経営計画の施策を展開
人的資本の充実を起点として組織全体の力を高める計画



経営層と従業員の座談会

- 経営方針等に対する従業員の理解を高め、エンゲージメントを高めるための取り組み
- 心理的安全性を確保し、従業員から率直な意見・アイデアを求めた

座談会参加人数(24/3期)

269名

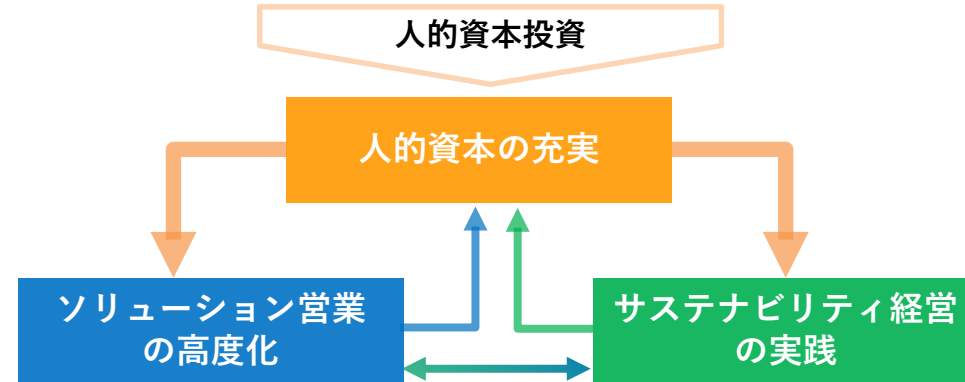


ソリューション
営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践

中期経営計画の基本方針



業務改善提案制度

- 日常業務の効率化・事務負担削減という共通のテーマについて、従業員が皆で考え、提案する取り組み
- 営業店・ローンセンターの行員から多数の業務改善提案が寄せられた
- 提案内容について本部横断的に検討を行い、順次施策に反映させている

業務改善提案数(24/3期)

436件

中期経営計画に基づく取り組み

お客さまの未来をともに考えることができる人財の育成

ソリューション
営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践

マネジメント研修

- 外部講師を招き支店長・副支店長層を対象とした研修を開催。
- 組織マネジメント、アンガーマネジメント、部下とのコミュニケーション等について理解を深めた。

金利対応力強化セミナー

- 外部講師を招き全渉外・融資行員を対象としたセミナーを開催。
- 金利上昇局面における顧客対応力強化を図る実践的研修とした。

本部トレーニー

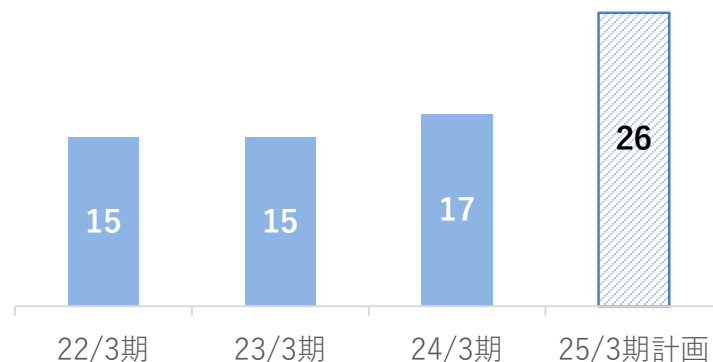
- 営業店所属行員が本部業務を体験することで、自身の業務の専門性を高めるとともに、本部と営業店の相互理解を深める。
- 2023年度は、全9部署で19回開催、118名が参加。

ポートフォリオ研修プレゼン大会

- 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。
- ウェルスアドバイザー(株)から審査員を迎え、プレゼン内容を評価し、優績者を表彰。

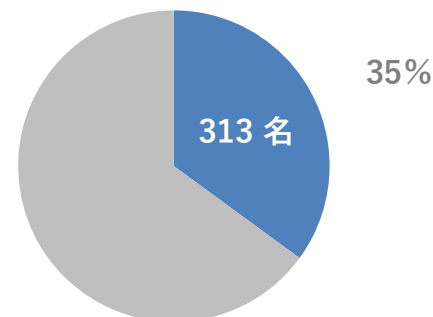
教育研修費

(単位：百万円)



サステナビリティ関連資格取得者数

行員数893名



中期経営計画に基づく取り組み

従業員エンゲージメント・ウェルビーイングの向上

ソリューション
営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践

人事制度改定

全従業員を資本と捉え、従業員一人ひとりの成長と働きがいを組織的にサポートするため、2023年10月に人事制度を改定

初任給引き上げ・賃上げ

- 初任給引き上げ
- 若年層の給与・賞与テーブルの水準を引き上げ

キャリア開発支援制度の創設

- 1級FP技能士、中小企業診断士等の対象となる
公的資格取得者への報奨金

副業・兼業の解禁

- 幅広い実践経験を積み、銀行業務に応用

休暇制度の充実

- ファミリー休暇の新設
- 積立休暇の新設

中途採用（登用・復職）要件の緩和

- 即戦力となる人財の確保、D&Iの実践

リファラル採用の試行導入

従業員から家族、友人、知人、後輩等の紹介を受け、採用につなげる制度。新卒、キャリア、スタッフの採用を対象としており、多様な人財が活躍する組織を目指している

健康経営の実践

従業員が最大限に力を発揮できる職場環境整備を進め、従業員エンゲージメント、ウェルビーイングの向上を図り、企業価値向上につなげている



中期経営計画に基づく取り組み

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

ソリューション
営業の高度化

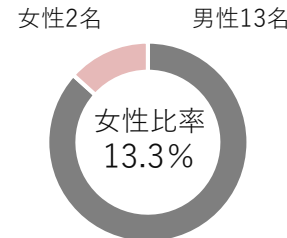
人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践

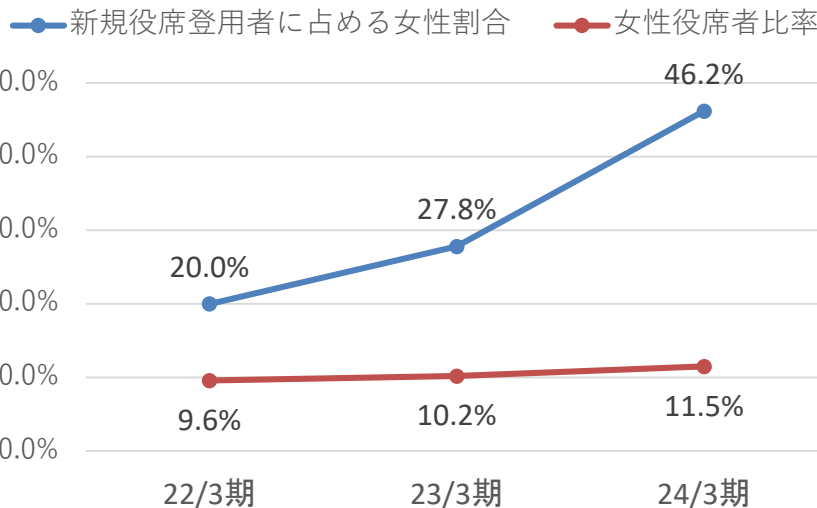
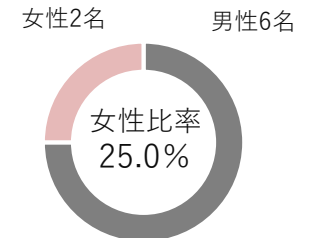
女性活躍

- 人事制度改定などを通じて働きがいある職場づくりに努めてきた結果、新規役席登用者に占める女性割合は増加
- 2024年5月より当行初となる女性執行役員（プロパー）登用

取締役体制



執行役員体制



外部機関との人事交流機会の創出

外部機関

- 市町村
- 官公庁外郭団体
- M&Aコンサルティング会社
- IT・システム会社
- 投資運用会社
- 地域スポーツクラブほか

人事交流

清水銀行

外部機関への出向や外部人財の受け入れにより、新たな気づきや専門知識ノウハウを当行に吸収

公募制の外部出向者数

2名

中期経営計画に基づく取り組み

システム戦略

ソリューション
営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践

NTTデータが提供する地銀向け基幹系共同センター 「STELLA CUBE®」への参加（2024年5月～）



「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

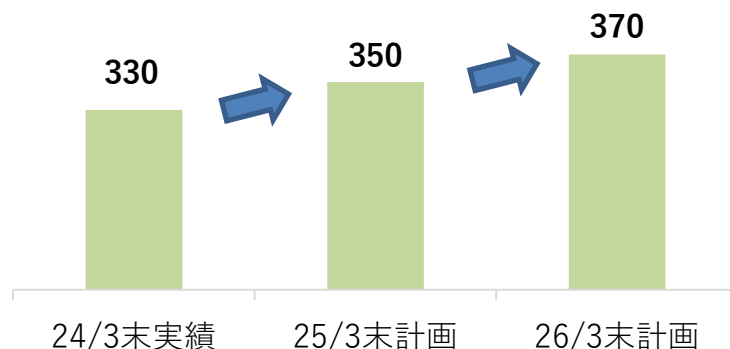
▶ 基幹系共同センターのスケールメリット

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

今後の方向性

- ◆ システム移行に際し本部に集約していた人財を営業店に再配置
- ◆ 非対面チャネルの拡充とともに店舗集約/機能の見直しを進める
- ◆ 勘定系システムに係るコストを削減し、サービス向上や業務効率化につながるシステム等への投資を加速する
- ◆ 対顧客向けサービスに特化したコンサルティング人員の「量」・「質」を高めていく

コンサルティング人員の見通し（単位：人）



中期経営計画に基づく取り組み

SBIグループとのアライアンス

ソリューション
営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践



両社の経営の独立性を尊重しながら関係性を強化するため相互に株式を保有。SBIホールディングス(株)は、発行済普通株式数の3%を上限に当行株式を保有している。

個人のお客さま

- ▶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

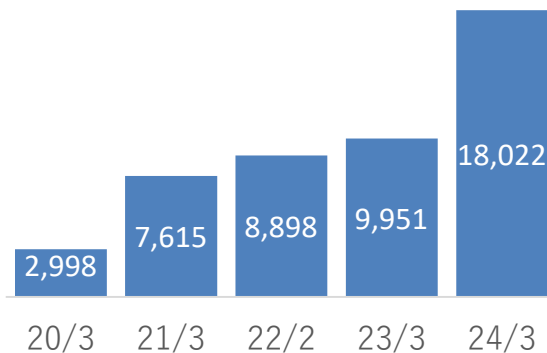
法人のお客さま

- ▶事業承継・M&Aに係る提携
- ▶企業型DCプランの提供
- ▶DX化支援
- ▶ファイナンス業務に係る連携

本部業務

- ▶清水銀行アプリ
- ▶ファンド出資を通じた情報収集

清水銀行SBIマネープラザの
預かり資産残高（時価）



【2023年11月～】

ストラクチャードファイナンス等の高度なファイナンス業務のノウハウを吸収するため、当行行員を株SBI新生銀行に派遣



中期経営計画に基づく取り組み

地方創生への取り組み



ソリューション
営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践

越境ビジネスマッチングへの取り組み

静岡県、山梨県、長野県、新潟県の中部4県における交流を加速させ、商圈の拡大や流通の活性化、お客さまの本業支援による地域経済の発展に貢献

長野県佐久市で当行主催、日本政策金融公庫共催の越境ビジネスマッチング商談会を開催

静岡県の鮮魚や水産加工品を販売業者が出店
長野県のスーパーマーケットやホテル、飲食事業者が多数参加した



当行にて越境BMの連携情報交換会を開催

越境BMに関して業務提携している日本政策金融公庫の静岡支店、小諸支店、甲府支店、新潟支店と静岡県経済産業部水産・海洋局が集まり、これまでの取り組みの成果や今後の展望について活発な意見交換を実施



越境BMのイメージ

静岡県静岡市を起点に山梨県を經由して長野県に至る中部横断自動車道を活用し、地域の地元産品交流を進める取り組み



マリンオープンイノベーション機構との連携

海洋資源を活用して産業創出を目指す静岡県のマリンオープンイノベーションプロジェクト推進に向けて産業振興、技術開発、人材育成、販路開拓等の分野において相互に連携・協力し、地域産業の一層の発展を目指す



中期経営計画に基づく取り組み

環境への取り組み



ソリューション
営業の高度化

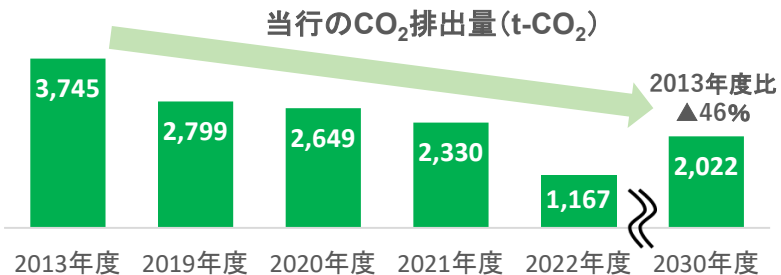
人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践

温室効果ガス排出量削減に向けた取り組み

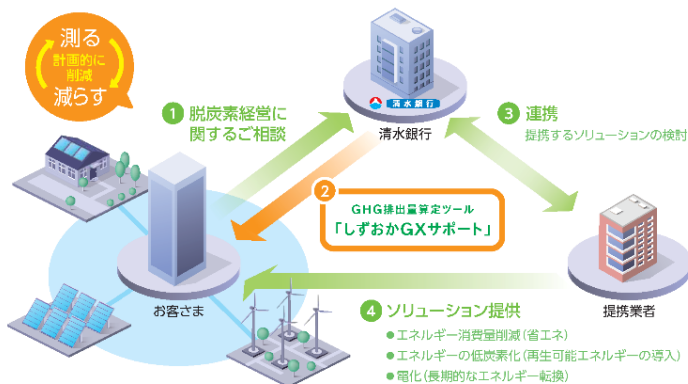
2030年までの目標

温室効果ガス排出量削減率(2013年度比)
▲46% (2030年度目標)



しずおかGXサポート

お客さま向けに温室効果ガス排出量算定ツールを提供
脱炭素経営をサポート



森林保全活動

当行所有林への
累計植林本数
2,180本



店舗内装に当行所有林の間伐材を使用

2023.10新築オープン
入江支店・江尻支店・追分支店



中期経営計画に基づく取り組み

地域活性化への取り組み

地域振興

地域行事への積極的な参加

清水みなとまつり
への参加等



スポーツ振興等への継続的参画

Jリーグ 清水エスパルス
オフィシャル
トップパートナー



文化事業への継続的協賛

美術展への協賛等



ソリューション
営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ
経営の実践

金融経済教育

静岡県立大学での講義
静岡大学での講義
清水東高校での講義
小学生向け職業体験講座

2005年開始 (19回目)
2017年開始 (7回目)
2012年開始 (7回目)
2013年開始 (9回目)



金融経済教育累計受講者数 3,394名

第4期 次世代経営塾

取引先の若手経営者や後継者を対象とした本講座は、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、約半年間にわたり開催。地域の次世代経営者の育成に貢献。



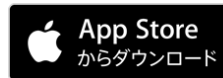
事前に株式会社清水銀行の許可を書面で得ることなく、本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料には将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。

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