

株式会社**清水銀行**  
**決算説明会**  
2026年3月期

東証プライム：8364

## I. はじめに

3	清水銀行の概要
4	静岡県のポテンシャル

## II. 2026年3月期決算概要

6	損益の推移
7	コア業務純益の増減要因（前期比較）
8	貸出金残高・中小企業等向け貸出金残高
9	消費者ローン残高・貸出金利息・貸出金利回り
10	預金残高・個人預かり資産残高
11	有価証券関係
12	円債の状況
13	与信関係費用・自己資本比率・業績予想

## III. 企業価値向上に向けた取り組み

15	ROEロジックツリー
16	中長期的に目指すROE水準
17	金利上昇の影響
18	事業ポートフォリオ
19	株主還元方針・政策保有株式縮減方針

## IV. 中期経営計画

21	前中計の振り返り
22	マテリアリティの特定
23	概要
24	位置づけ
25	基本方針（加速ドライバー）
26-27	加速ドライバーⅠ 人的資本
28-33	加速ドライバーⅡ ソリューション営業
34-35	加速ドライバーⅢ 経営基盤

## V. トピックス

37	地方創生への取り組み
38	環境への取り組み
39	地域活性化への取り組み

# I . はじめに

## ■ 概要

2026年3月31日現在

創立	1928年7月1日
本店所在地	静岡市清水区富士見町2番1号
総資産	1兆8,022億円
預金残高	1兆6,348億円
貸出金残高	1兆2,766億円
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・県外3店舗)
従業員数	846人
自己資本比率(連結)	8.54% (国内基準)
自己資本比率(単体)	8.45% (国内基準)

## 経営理念

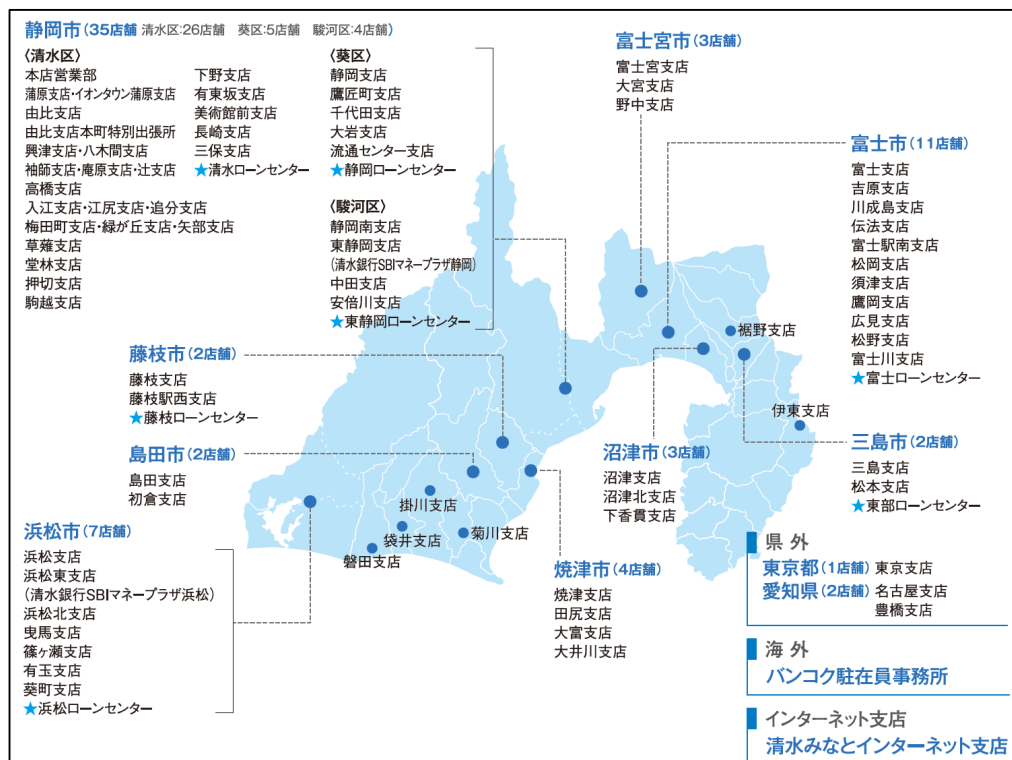
1. 社会的公共性を重んじ健全経営をすすめる
2. お客様に親しまれ、喜ばれ役にたつ銀行をつくる
3. 人間関係を尊重し働きがいある職場をつくる

## パーパス

地域を愛し、お客さまの未来をともに考え、共創します

## ■ 店舗ネットワーク

2026年3月31日現在



## 本店営業部



- 主要営業基盤である静岡県は大きなポテンシャルがあり、今後のさらなる成長投資が見込まれる

## 特色ある次世代産業

主な次世代産業	関連する拠点等の立地
医療健康産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ファルマバレーセンター</li> <li>● 静岡がんセンター</li> </ul>
CNF関連産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 富士工業技術支援センター</li> <li>● 静岡大学CNFサテライトオフィス</li> </ul>
食品ヘルスケア産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● フーズ・ヘルスケアオープンイノベーションセンター</li> <li>● 静岡県立大学</li> </ul>
海洋関連産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● マリンオープンイノベーション機構</li> <li>● 東海大学海洋学部</li> </ul>
光半導体関連産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● フォトンバレーセンター</li> <li>● 浜松医科大学</li> <li>● 光産業創成大学院大学</li> </ul>
次世代モビリティ産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 次世代自動車センター浜松</li> <li>● デジタルものづくりセンター</li> <li>● 実証フィールド</li> </ul>

## 清水港の再開発

- 中部横断自動車道の開通
- 客船市場拡大によるクルーズ船の寄港増加

### 官民連携での再開発

<今後の主な開発予定>

- 新サッカースタジアムを中心とした街づくり（ホテル・商業施設など）
- 体感型新水族館の構想
- 国際旅客船ターミナルの整備
- ウォーターフロント都市化
- 三保半島の環境保全と一体での観光整備
- 清水港の港湾DX化
- 次世代エネルギー（水素・LNG）拠点化

## 経済規模

### 経済指標

### 数値・全国順位

1人当たり県民所得	3,478千円	4位
製造品出荷額等	19.2兆円	3位
漁業漁獲量	153千トン	5位
農業産出額	2,054億円	15位

## 交通アクセス

- 主要な交通インフラが整備されており、国内外へのアクセスが良好

- 東名高速道路・新東名高速道路
- 中部横断自動車道
- 東海道新幹線
- 富士山静岡空港
- 清水港（国際拠点港湾）

## 店舗ネットワーク

- 店舗を静岡県内へ集中的に展開
- バンコク駐在員事務所によりアジア圏の情報を収集

店舗数	79店舗
うち静岡県内	76店舗
静岡県外	3店舗
海外拠点（駐在員事務所）	1拠点

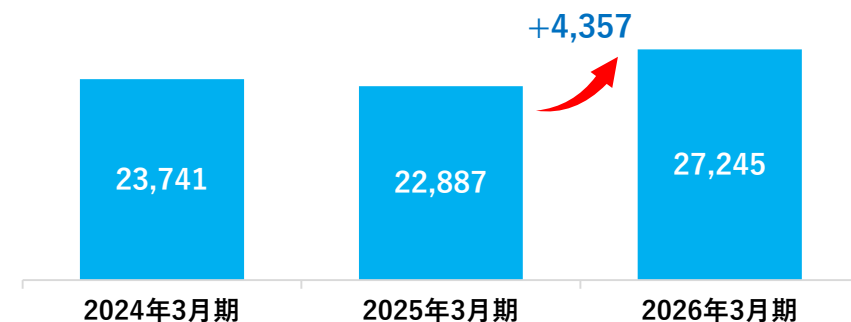
## Ⅱ . 2026年3月期決算概要

## ■ 損益推移 (百万円)

- 経常収益は前期比4,357百万円増加
- 資金利益増加に加え、システム移行費用等経費削減により増益

	2025年3月期	2026年3月期	前期比
経常収益	22,887	27,245	4,357
業務粗利益	16,176	17,820	1,643
(コア業務粗利益)	16,980	19,235	2,255
資金利益	14,715	16,525	1,809
役務取引等利益	3,615	3,659	43
その他業務利益	△ 2,154	△ 2,364	△ 209
国債等債券損益	△ 803	△ 1,415	△ 611
経費 (除く臨時処理分)	15,086	14,491	△ 595
一般貸倒引当金繰入額	45	△ 195	△ 241
実質業務純益	1,090	3,329	2,238
コア業務純益	1,893	4,744	2,850
コア業務純益 (除く投資信託解約損益)	1,498	4,173	2,675
業務純益	1,044	3,524	2,480
臨時損益	990	△ 549	△ 1,540
株式等関係損益	1,365	628	△ 736
経常利益	2,034	2,975	940
当期純利益	1,801	2,087	285

## ■ 経常収益 (百万円)



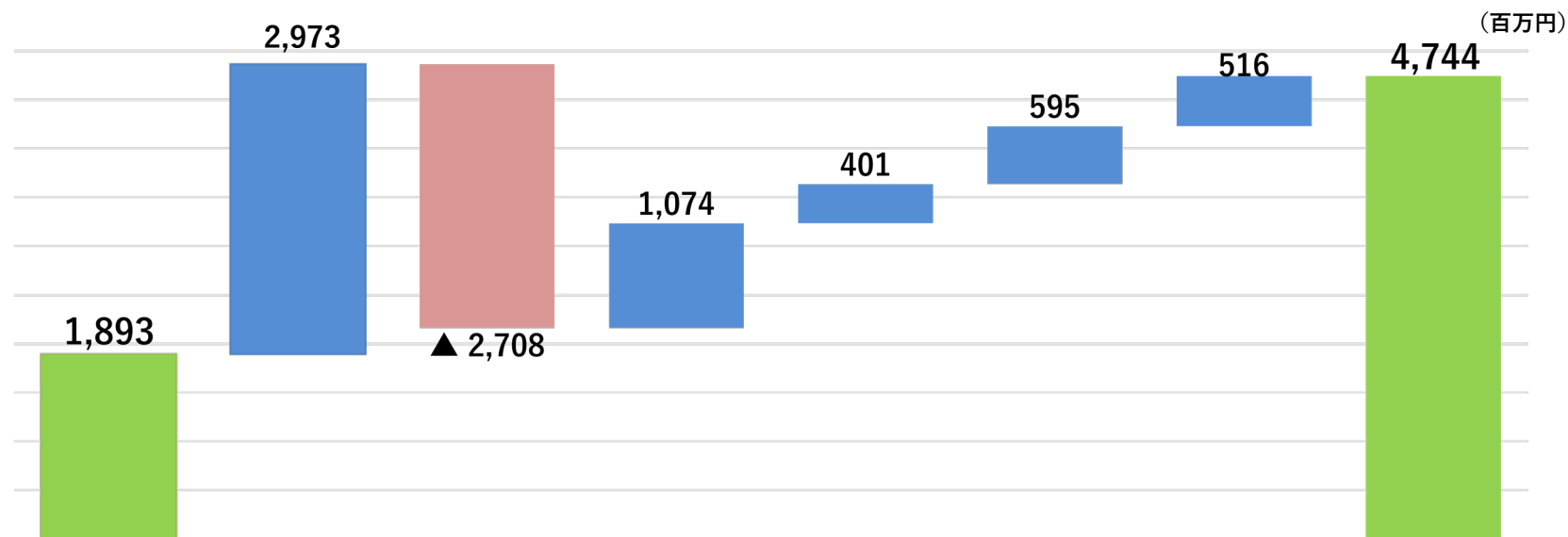
## ■ 経費 (百万円)



## ■ コア業務純益 (百万円)



- 貸出金利息の増加、有価証券利息配当金の増加等により、コア業務純益は前期比2,850百万円増加



2025年3月期

前期比2,850百万円

2026年3月期

コア  
業務  
純  
益

貸  
出  
金  
利  
息

預  
金  
利  
息

有  
価  
証  
券  
利  
息  
配  
当  
金

そ  
の  
他  
業  
務  
利  
益

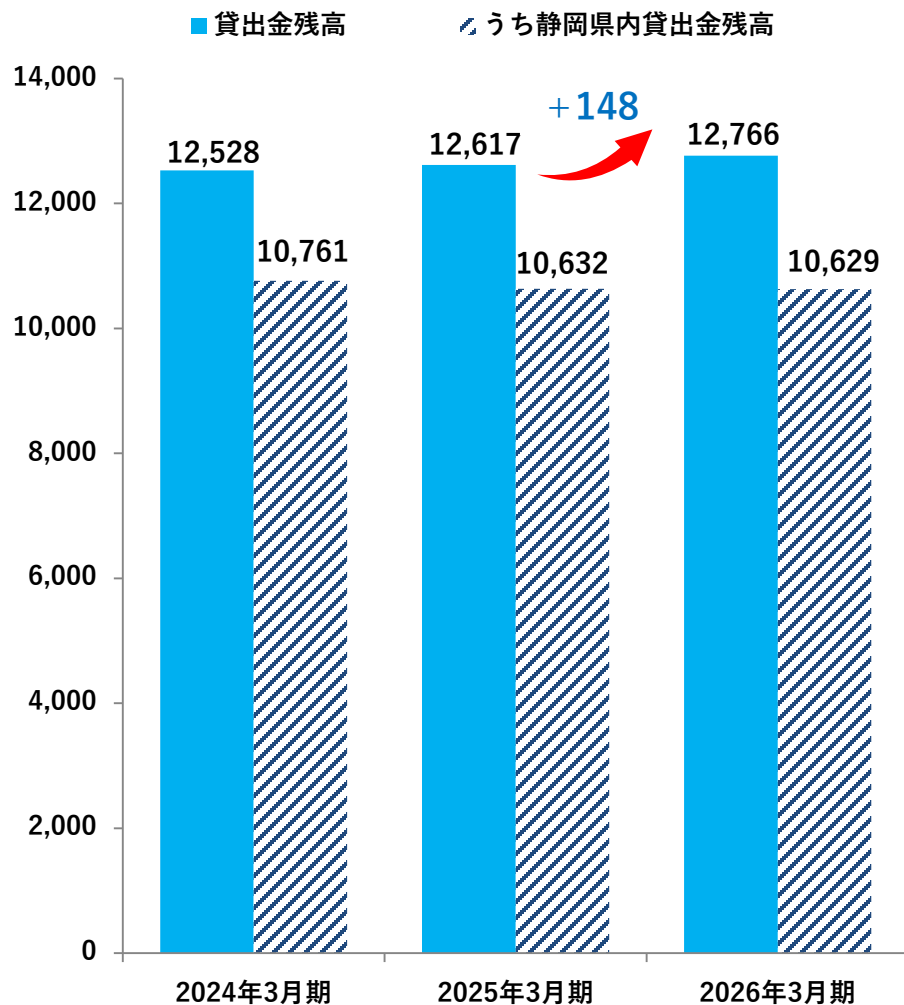
経  
費

そ  
の  
他

コア  
業務  
純  
益

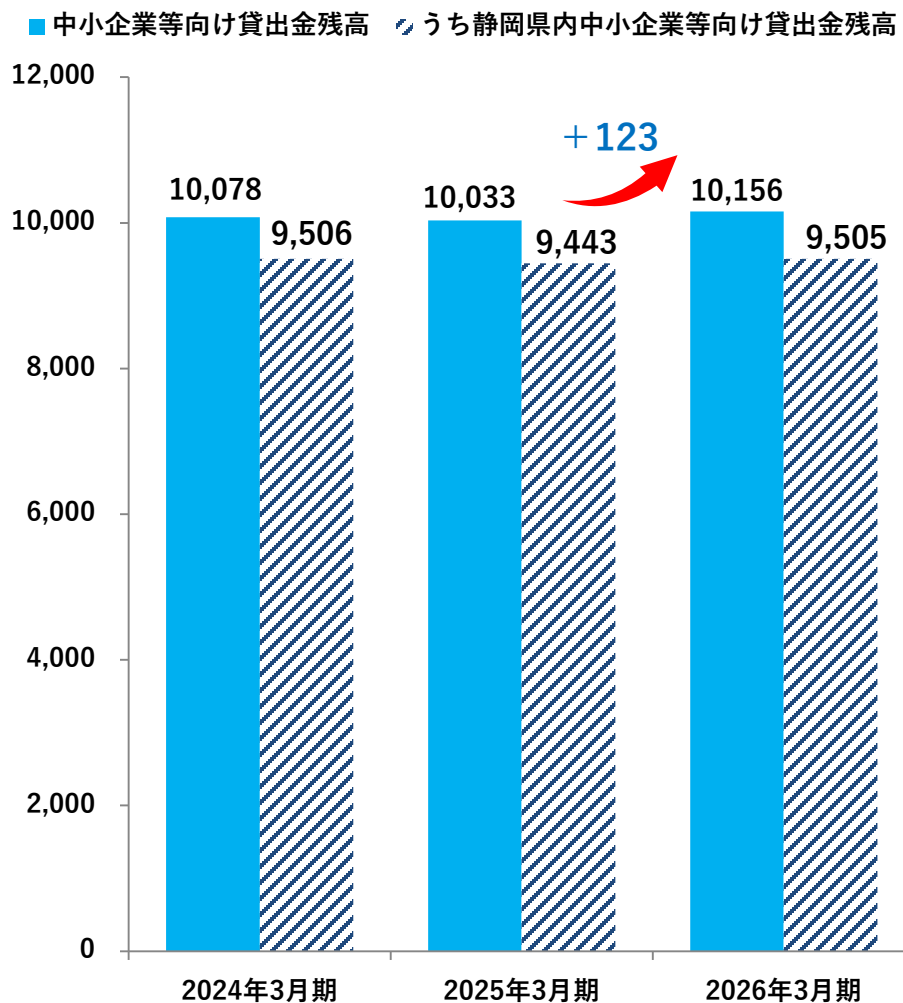
## ■ 貸出金残高 (億円)

- 貸出金残高は、前期比148億円増加
- 静岡県内貸出金残高は、前期比3億円減少



## ■ 中小企業等向け貸出金残高 (億円)

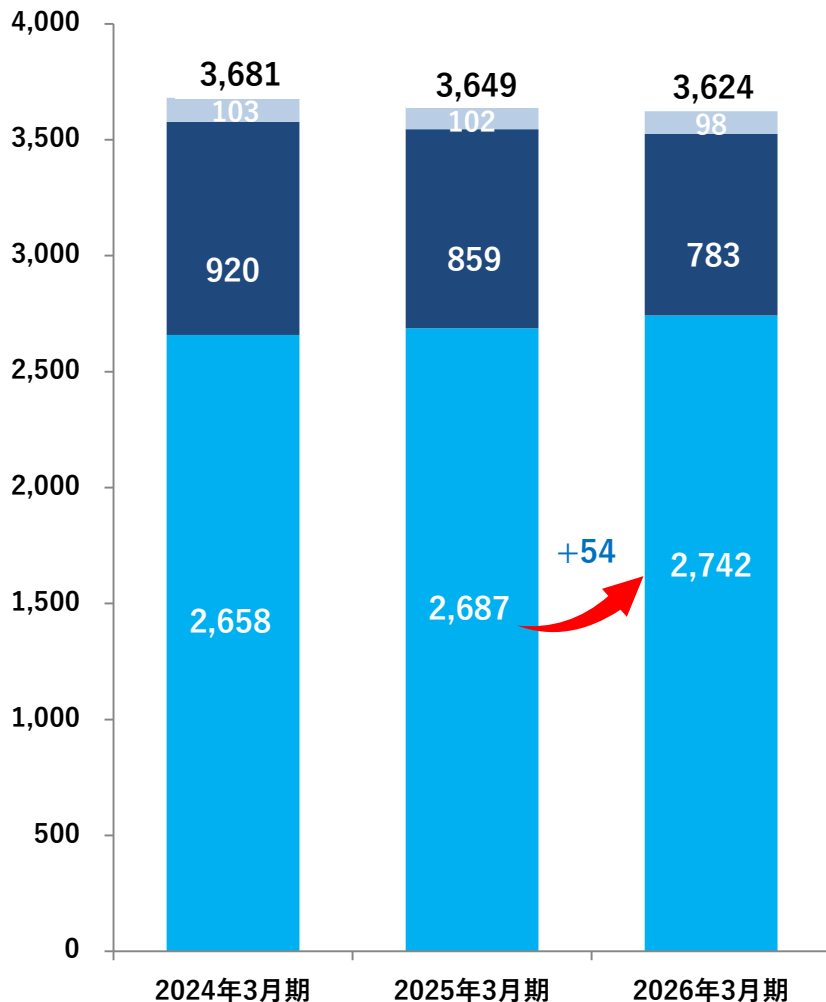
- 中小企業等向け貸出金残高は、前期比123億円増加
- 静岡県内中小企業等向け貸出金残高は、前期比62億円増加



### ■ 消費者ローン残高 (億円)

- 消費者ローン残高は、前期比24億円減少
- 住宅ローン残高は、前期比54億円増加

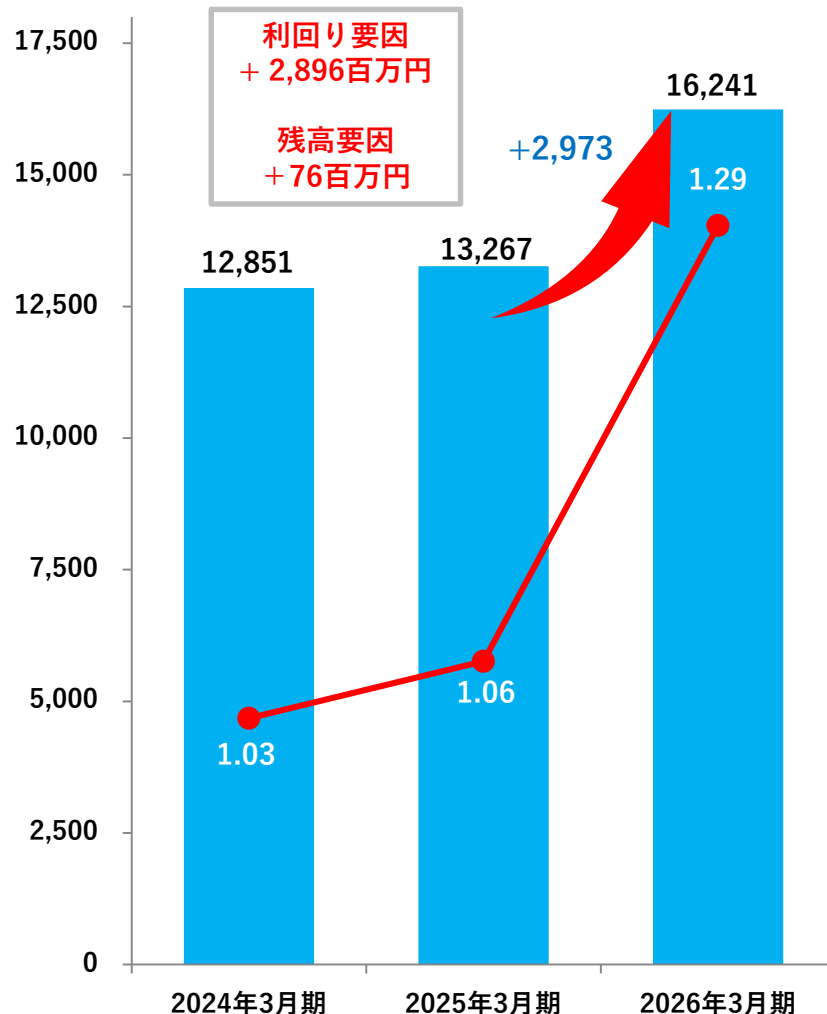
■ 住宅ローン ■ アパートローン ■ その他ローン



### ■ 貸出金利息・貸出金利回り (百万円・%)

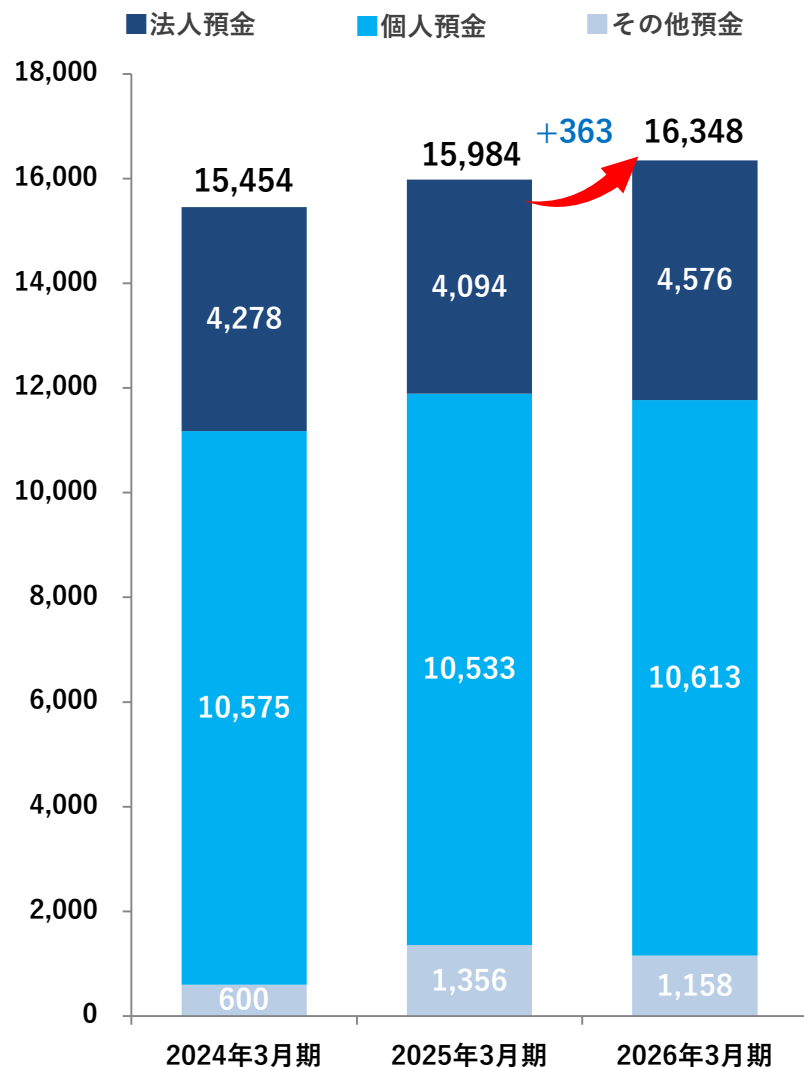
- 貸出金利息は、前期比2,973百万円増加

■ 貸出金利息 ■ 利回り



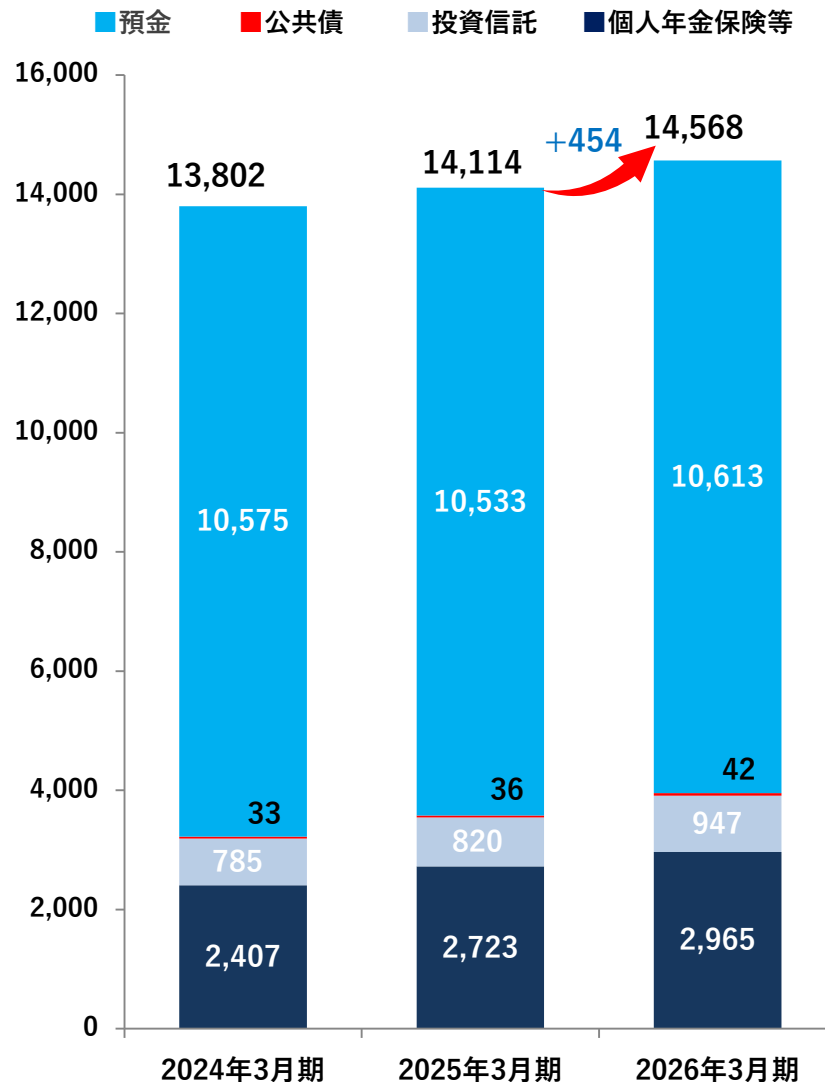
■ 預金残高 (億円)

- 預金残高は、前期比363億円増加



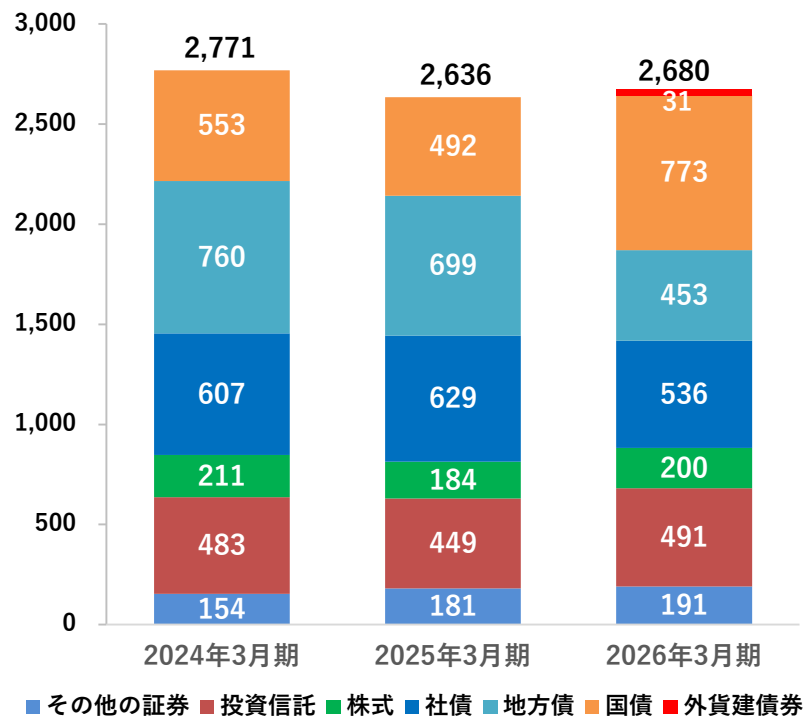
■ 個人預かり資産残高 (億円)

- 個人預かり資産残高は、個人預金、投資信託、個人年金保険等が増加し、前期比454億円増加



## ■ 有価証券残高 (億円)

- 有価証券残高は、国債等の購入等により前期比43億円増加



〔デュレーション (スワップ考慮後) 〕

	2024年3月末 実績	2025年3月末 実績	2026年3月末 実績
円債	5.77年	4.86年	3.99年
外債	0.00年	0.00年	0.13年

## ■ 有価証券関連 (百万円)

- 2026年3月期は「評価損益のコントロール」と「入れ替えオペレーション」を継続

	2024年3月期実績	2025年3月期実績	2026年3月期実績
有価証券利息配当金	3,502	2,326	3,400
円債	791	846	1,601
投信等	561	720	1,019
うち投信解約損益	221	395	570
株式	973	759	716
外債	1,175	0	63

(利回り (期中平均))	2024年3月期実績	2025年3月期実績	2026年3月期実績
有価証券全体	1.04%	0.84%	1.11%
円債	0.36%	0.40%	0.67%
投信等	1.07%	1.45%	1.94%
株式	6.07%	4.78%	5.00%
外債	2.30%	0.00%	5.20%

	2024年3月期実績	2025年3月期実績	2026年3月期実績
国債等債券損益	▲ 5,974	▲ 803	▲ 1,415
うち売却益	104	38	27
うち売却損・償還損	▲ 6,078	▲ 842	▲ 1,442

	2024年3月期実績	2025年3月期実績	2026年3月期実績
株式等関係損益	2,075	1,365	628
うち売却益	2,157	1,365	1,292
うち売却損・償却	▲ 81	0	▲ 664

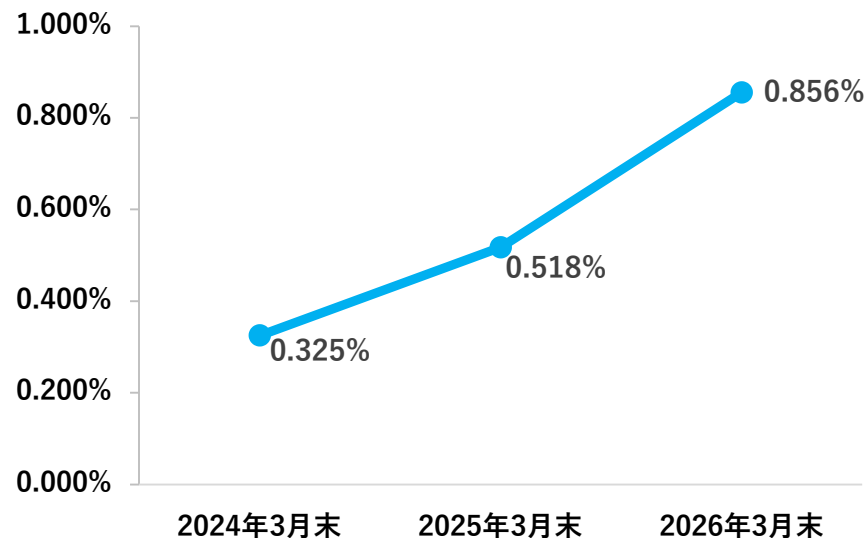
## ■ 有価証券評価損益 (百万円)

	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前期末比
有価証券評価損益	▲ 5,735	▲ 12,984	▲ 14,066	▲ 1,081
円債	▲ 5,511	▲ 11,015	▲ 16,754	▲ 5,738
投信等	▲ 4,836	▲ 5,424	▲ 3,865	1,558
株式	4,612	3,455	6,553	3,098
外債	0	0	0	0
金利スワップ	0	82	2,948	2,866
スワップ考慮後評価損益	▲ 5,735	▲ 12,902	▲ 11,117	1,784

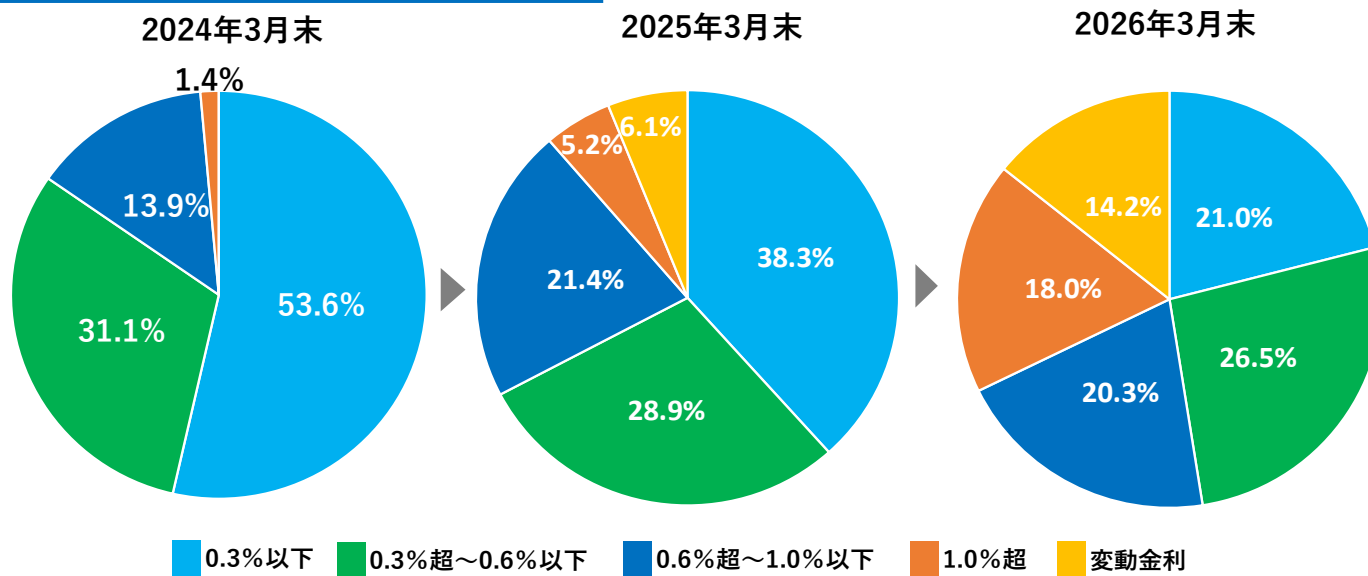
## ■ 円債の利回り (各期末時点 簿価：億円)

● 円債ポートフォリオを再構築 ～円債利回りは0.8%台に改善～

(億円)	2024年3月末		2025年3月末		2026年3月末	
	簿価	利回り	簿価	利回り	簿価	利回り
国債	593	0.21%	556	0.66%	889	1.15%
地方債	771	0.20%	730	0.27%	485	0.47%
公社債	116	0.29%	98	0.24%	33	0.25%
事業債等	493	0.53%	543	0.63%	519	0.70%
円建外債・ユーロ円債	133	0.80%	163	0.89%	178	0.98%
合計	2,109	0.32%	2,093	0.51%	2,107	0.85%



## ■ 円債の利回り別構成



## ■ 与信関係費用 (百万円)

- 与信関係費用は、前期比429百万円減少

	2024年	2025年	2026年	前期比
	3月期	3月期	3月期	
一般貸倒引当金繰入額	116	45	▲ 195	▲ 241
個別貸倒引当金繰入額	1,292	829	621	▲ 208
その他不良債権処理額	65	83	103	20
与信関係費用	1,474	958	528	▲ 429

## ■ 自己資本比率 (億円・%)

- 自己資本比率は、中小企業貸出金残高増加により、リスクアセット増加するが利益積上げにより連結・単体共に8%以上を確保

	2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期	
	連結	単体	連結	単体	連結	単体
自己資本比率	8.06	7.89	8.53	8.35	8.54	8.45
自己資本の額	781	756	780	756	790	774
リスクアセット	9,699	9,584	9,138	9,048	9,251	9,159

## ■ 業績予想 (億円)

- 2027年3月期の業績予想は、連結・単体で経常利益38億円・35億円、当期純利益はそれぞれ25億円を見込む

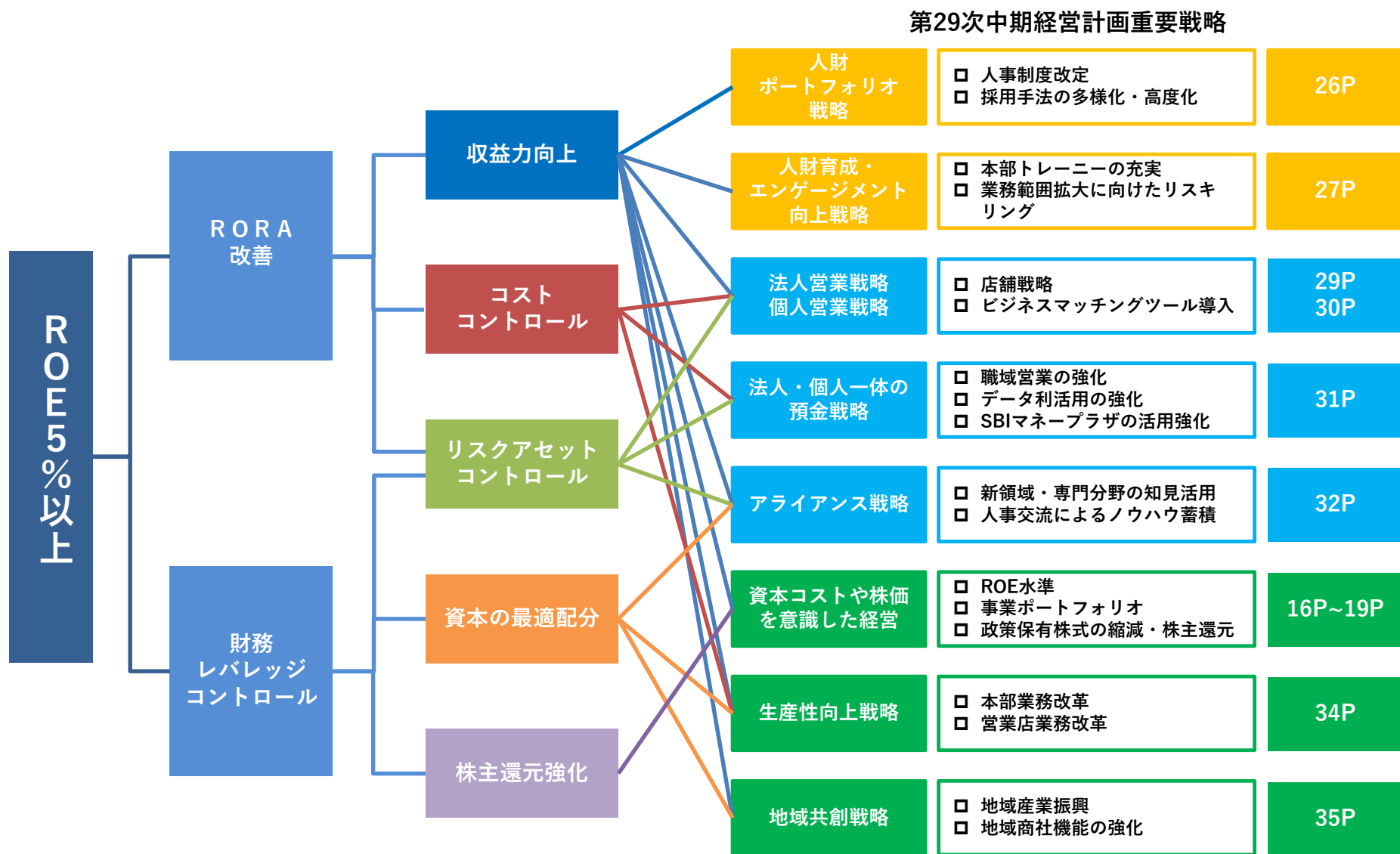
〔単体〕	2026年 3月期 実績	2027年 3月期 予想	通期 増減率
経常収益	272	310	13.8%
経常利益	29	35	17.6%
当期純利益	20	25	19.8%

## ■ 連結業績予想 (億円)

〔連結〕	2026年 3月期 実績	2027年 3月期 予想	通期 増減率
経常収益	336	378	12.3%
経常利益	31	38	21.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	20	25	25.0%

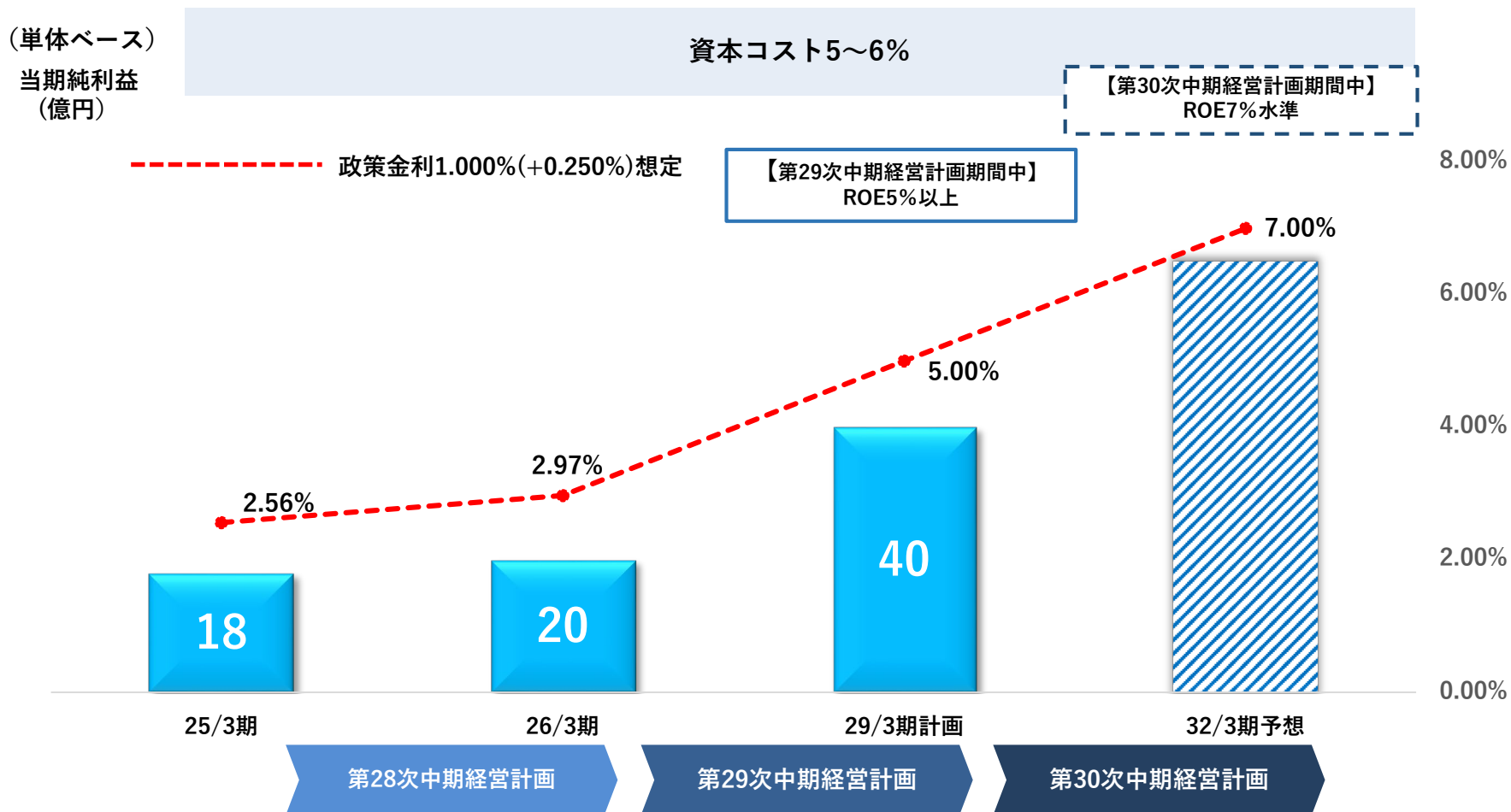
## Ⅲ. 企業価値向上に向けた取り組み

## ● ROE 5%以上達成に向けた取り組みの方向性



■ 中長期的に目指すROE水準

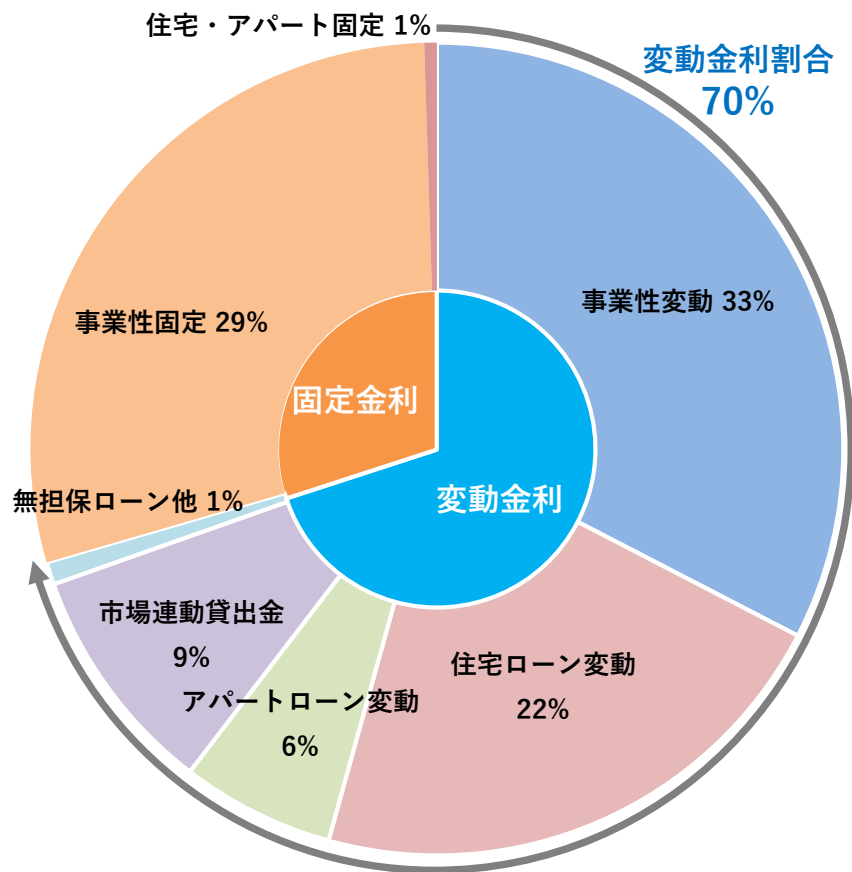
- 中長期的に目指すROE水準をアップデート
- 資本資産価格モデル（CAPM）による当行の株主資本コストは、概ね5～6%程度で推移
- 第29次中期経営計画期間中にROE 5%以上、第30次中期経営計画期間中にROE 7%水準を目指す



- 貸出金における変動金利割合は70%程度

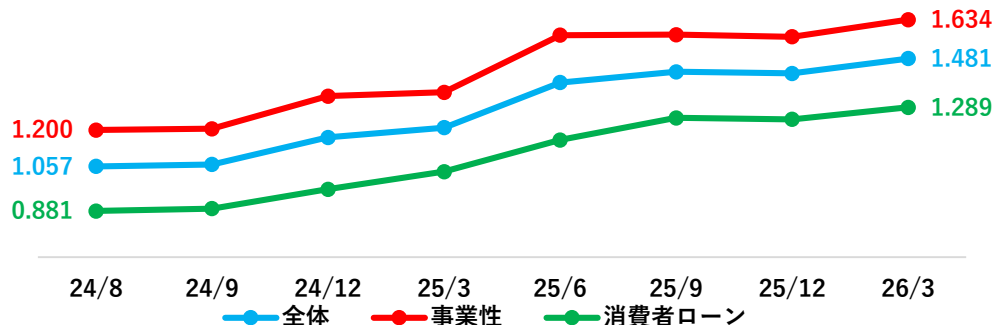
日本銀行 政策金利推移					
2024年	3月～	0.1%	2025年	1月～	0.5%
	7月～	0.25%		12月～	0.75%

## ■ 円貨貸出金の構成

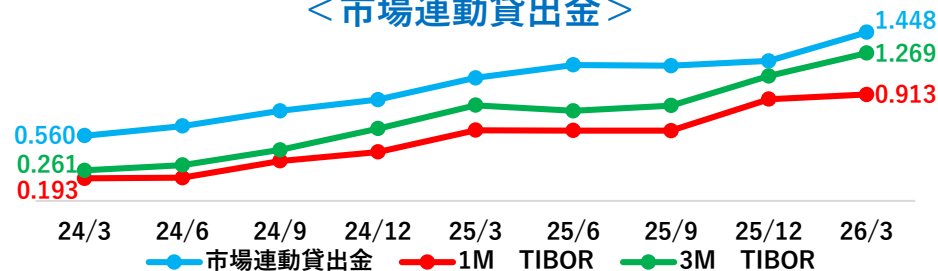


## ■ 貸出金利の推移 (金利：%・利息：百万円)

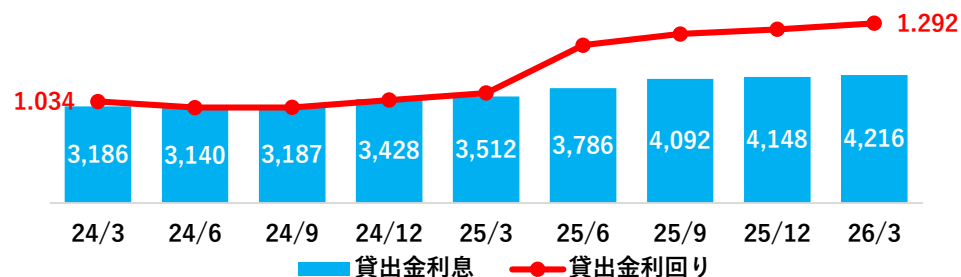
### < 短期プライムレート貸出 >



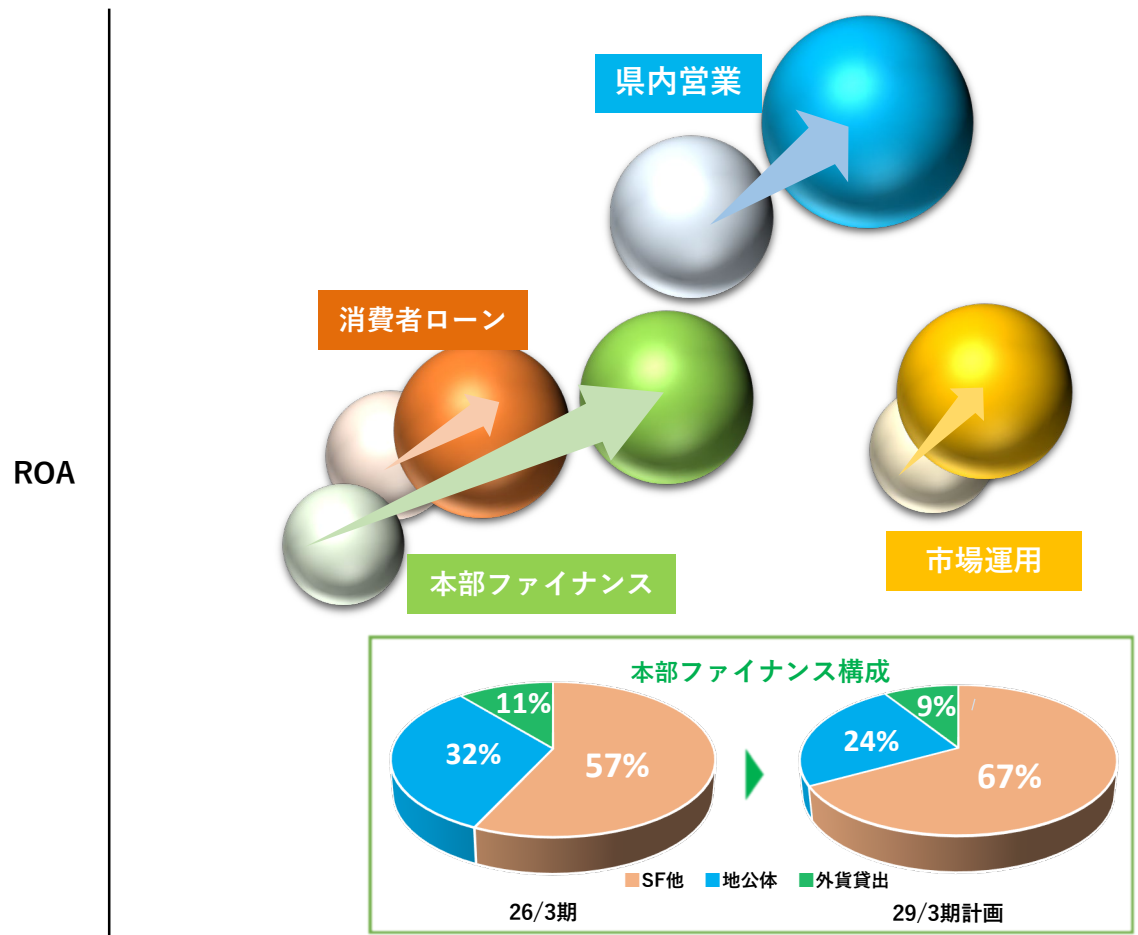
### < 市場連動貸出金 >



### < 貸出金、貸出金利の推移 >



- 事業ポートフォリオを「県内営業」「消費者ローン」「本部ファイナンス」「市場運用」に区分
- RORAを意識しながら、採算性向上を図りROEを向上



**【県内営業】**

- リレーションとコンサルティング強化により、資金需要を創出し県内シェア増加を図る
- 金利上昇局面において適正金利を確保
- ソリューション営業の対価としての役務収益強化

**【消費者ローン】**

- 職域営業を強化し、住宅ローンを中心とした消費者ローン獲得を図る
- リレーションとコンサルティング強化により、ライフステージに応じたソリューションを提供

**【本部ファイナンス】**

- RORAを意識した取引推進
- ストラクチャードファイナンス等は、採算性を考慮し推進
- 人事交流を通じて、ノウハウを蓄積

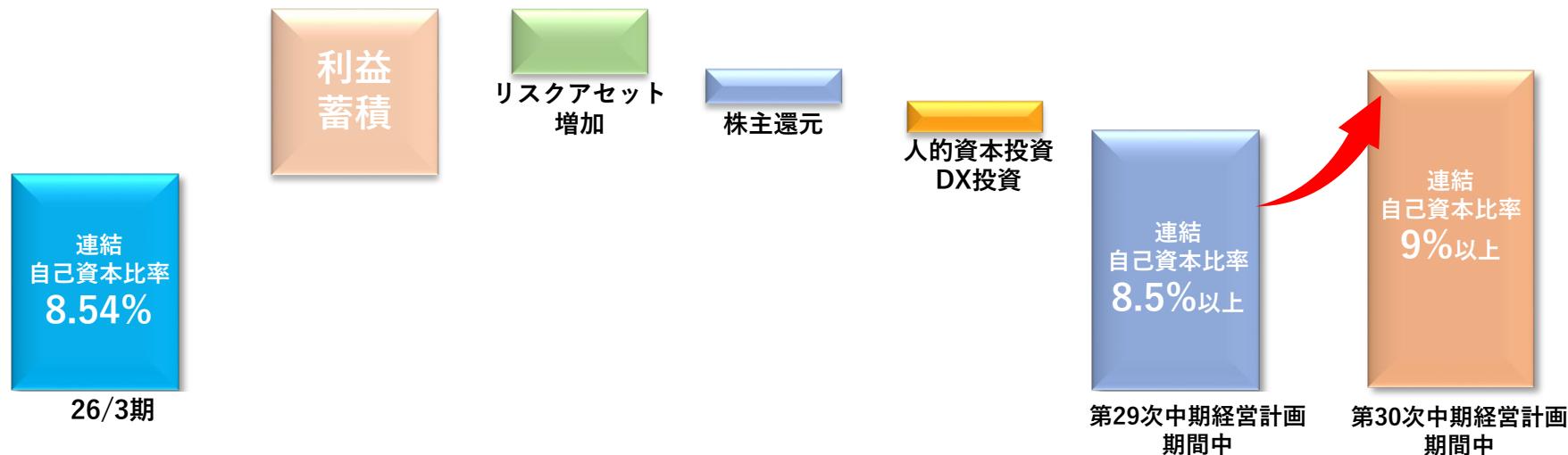
**【市場運用】**

- 市場環境を考慮しつつ機動的にポートフォリオの見直しを実施
- 金利上昇に伴う国債含み損増加に対し計画的に売却・購入を進める

事業区分別のイメージ：2026年3月期→今後の方向性  
 円の大きさ：部門別収益額 RORA：部門別収益÷リスクアセット

## ■ 株主還元方針

- 銀行経営の公共性を鑑み、安定的な経営基盤確保に努める
- 健全性の確保と円滑な資金供給に必要な内部留保の充実に努め、安定配当60円を基本とし、累進的に配当性向30%程度を目指す



## ■ 政策保有株式縮減方針

- 経済合理性の評価ならびに資本コスト対比の運用評価（定量）、保有目的の評価（定性）による総合評価にて保有意義を検証
- 2030年3月末までに、簿価ベースで2025年3月末比20%程度削減を目指す



## IV. 中期経営計画

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）

項目	2026年3月期目標	2026年3月期実績	評価
コア業務純益	40億円以上	47億円	○
当期純利益	25億円以上	20億円	×
県内中小企業等向け貸出金残高	1兆円以上	9,505億円	×
連結自己資本比率	8%以上	8.54%	○

第28次中期経営計画の成果

創立100周年に向けた1st・2ndフェーズで底上げ・拡大された基盤

- 人事制度改定を中心に、人的資本の充実を図り、従業員エンゲージメントが向上し、若年層離職率が改善
- 外部連携先の拡充を行うとともに、専門領域のノウハウ蓄積・共有を図り、ソリューション営業が高度化
- 勘定系システムの移行を行い、安定的なシステム運用が行われるとともに、非対面チャネルを拡充

第29次中期経営計画で取り組む課題

創立100周年に向けた最終フェーズで加速させる取り組み

- 経営資源の再配分を含めた事業ポートフォリオの見直し
- ソリューション営業による、貸出金・役務獲得の増加に向けた取り組み
- 金利ある世界におけるALM強化、預金獲得に向けた取り組み
- システム投資を含めた業務効率化、生産性向上

● 主要営業基盤である静岡県の外部環境変化に伴うステークホルダーへの影響を踏まえ、マテリアリティ特定

	マテリアリティ	戦略・施策の方向性
地域	産業振興	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 地域振興事業への参画（産学官金連携）～清水港等～</li> <li>□ 地域住民への金融教育機会の提供～職域・地域・学校等～</li> <li>□ 当行所有林の活用</li> <li>□ 地域企業のBCP対応支援</li> <li>□ 地域文化継承活動</li> </ul>
	地域住民の生活支援	
	地域環境や文化の維持	
お客さま	地域企業の持続的成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 企業のライフステージや人口減少等の地域課題に対するソリューション提供</li> <li>□ ライフステージに沿ったライフプランサービスの提供</li> </ul>
	個人顧客のライフプラン	
従業員	人的資本経営	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 企業価値向上に向けた人的資本への投資強化</li> <li>□ 戦略に適合する多様な人財ポートフォリオの構築</li> <li>□ エンゲージメント向上のための行内制度整備</li> </ul>
	企業価値向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>□ 経営資源配分の最適化</li> <li>□ 経営基盤強化等</li> <li>□ アライアンス効果の最大化</li> </ul>

ソリューション営業

人的資本

経営基盤

名 称

加速-KASOKU-  
Acceleration  
～たすきを繋ぐ～

計画期間

2026年4月1日～2029年3月31日（3年間）

基本方針  
(加速ドライバー)

人的資本

ソリューション営業

経営基盤

計数目標  
(最終年度)

ROE

5%以上

当期純利益

40億円以上

連結自己資本比率

8.5%以上

- 第29次中期経営計画は、創立100周年に向けた最終フェーズとして、お客さまファーストの原点に回帰し、1stフェーズ（第27次中期経営計画：ZENSHIN）、2ndフェーズ（第28次中期経営計画：SHINKA）で、前進し進化した収益基盤の拡大をさらに加速させる重要な3年間として位置づけた

◆ タイトルコンセプト

「加速」は、創立100周年に向けた最終フェーズとして1st・2ndフェーズで 拡大を図った収益基盤に加え、第29次中期経営計画の新たな施策に取り組むことで、企業価値向上を加速させていく（ZENSHIN→SHINKA→KASOKU）という思いを込めている。

◆ サブタイトルコンセプト

記念すべき創立100周年を通過点とし、次世代を見据えた持続可能なビジネスモデルを構築することを目指し、ステークホルダー（地域・お客さま・従業員・株主等）と築いた「架け橋」と、紡ぎ深めてきた「絆」を100周年そしてその先の未来へ「たすき」として繋ぐ（架け橋を築く→絆をつむぐ→たすきを繋ぐ）とした。

加速-KASOKU-

Acceleration

～たすきを繋ぐ～

<基本方針（加速ドライバー）>

パーパスに基づき  
長期的に目指す姿

お客さまの課題を解決し  
持続的な企業価値向上を実現する  
地域のコンサルティングカンパニー

人的資本

ソリューション営業

経営基盤

1stフェーズ

ZENSHIN

～架け橋を築く～  
<基本方針>

人財活力の最大化

お客さま本位の追求

経営基盤の強化

2ndフェーズ

SHINKA

～絆をつむぐ～  
<基本方針>

人的資本の充実

ソリューション営業の高度化

サステナビリティ経営の実践

2020  
年度

2023  
年度

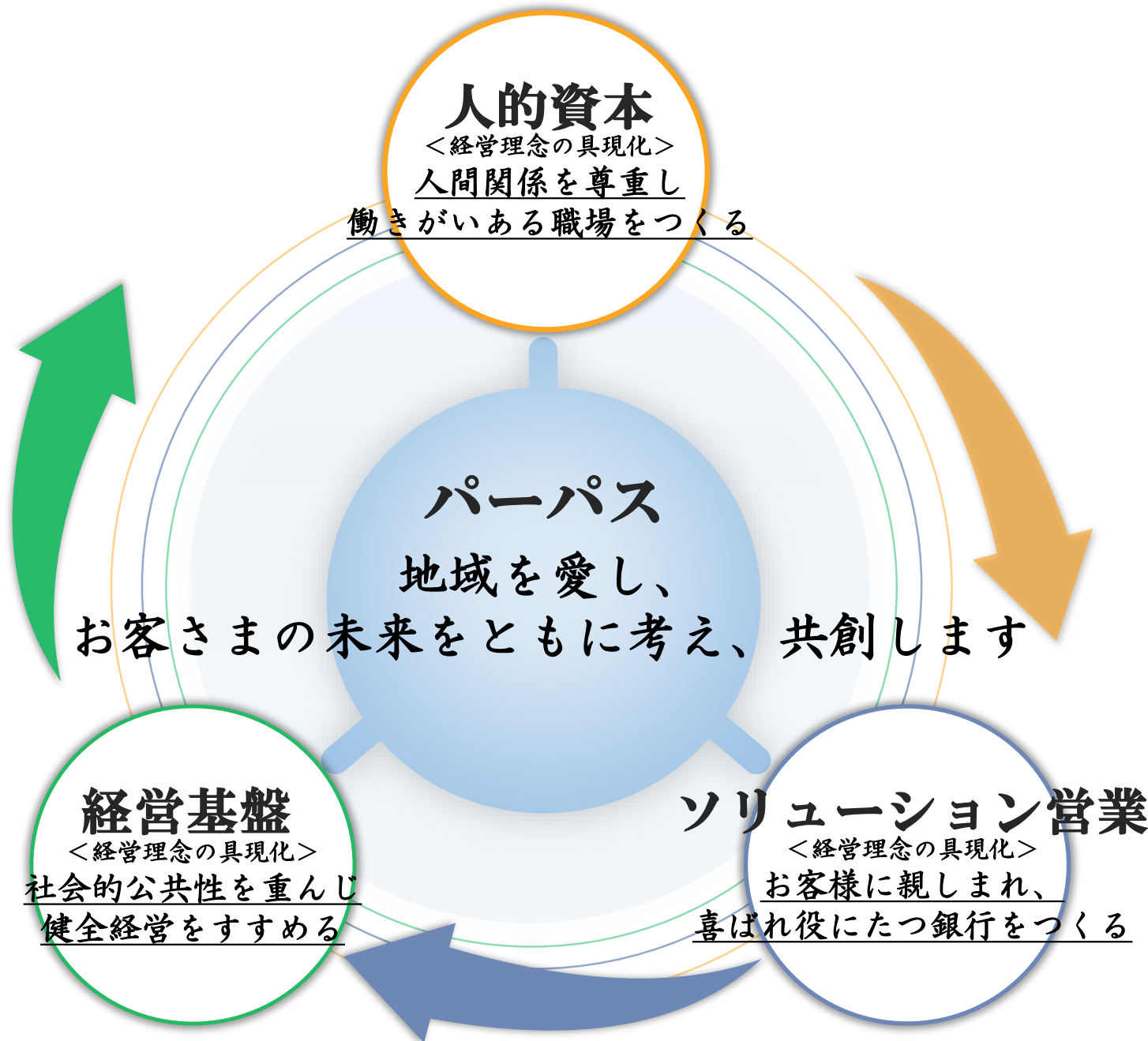
パーパスの制定

2026  
年度

2028  
年度

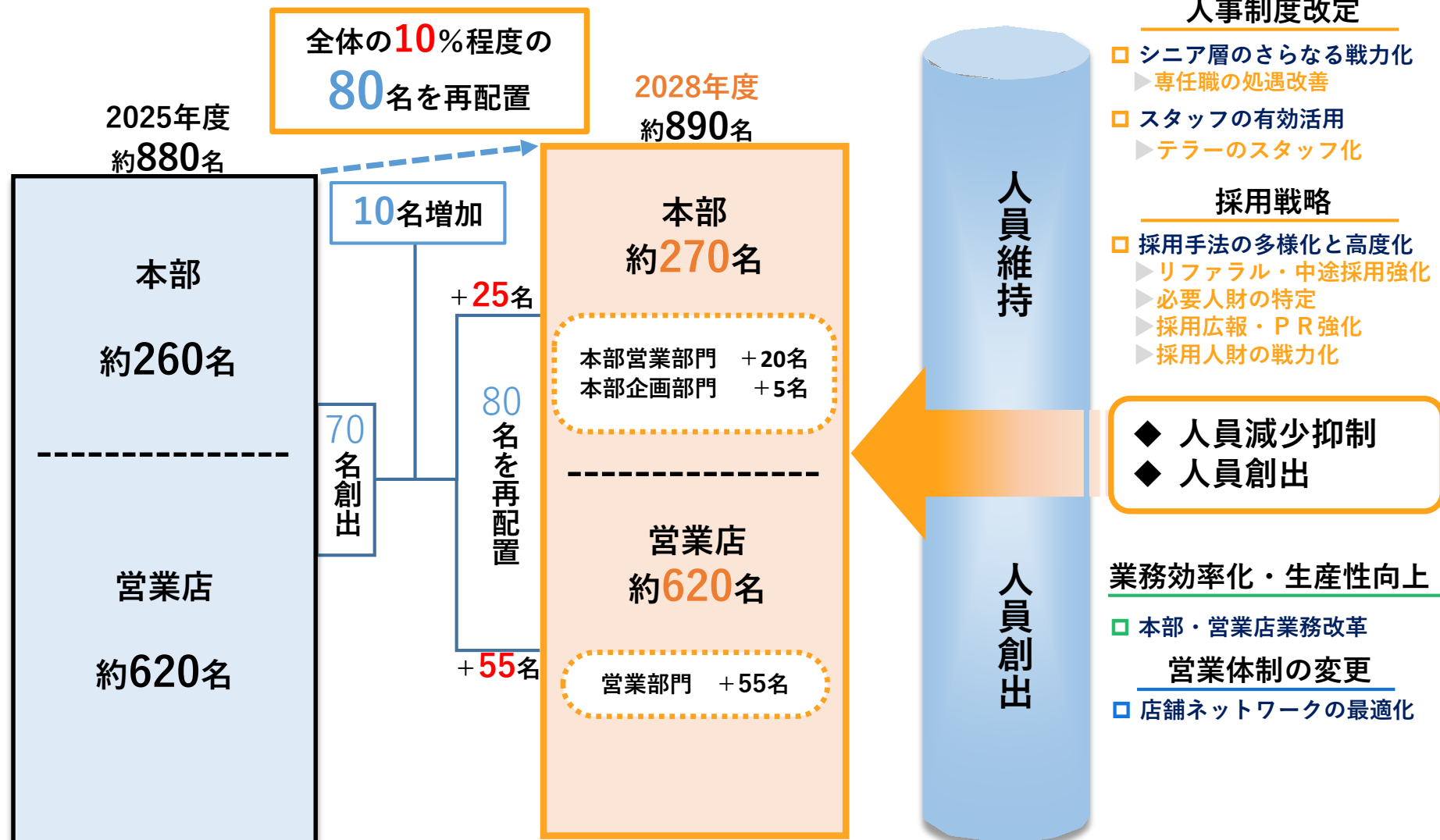
2029  
年度

2028年7月  
創立100周年



■人財ポートフォリオ戦略

- 人事制度改定や採用手法の多様化と高度化等により総人員数を維持しつつ、業務効率化・生産性向上、営業体制変更等に取り組み、戦略的な人員配置を進める



■ 人財育成・エンゲージメント向上戦略

研修制度の充実  
業務の専門性向上  
リスキングの支援

□ 本部トレーニーの充実

- ▶ 専門スキル習得に向けたトレーニー新設
- ▶ AIトレーナーの育成

□ 外部研修の充実

- ▶ 外部機関への継続派遣
- ▶ デジタル人財の育成



□ 業務範囲拡大に向けたリスキング

- ▶ 法人・個人コンサルティング力向上に向けたリスキング

評価・処遇の見直し  
挑戦する風土の醸成

□ 継続的な処遇の見直し

- ▶ ベースアップ継続検討
- ▶ シニア層の処遇見直し

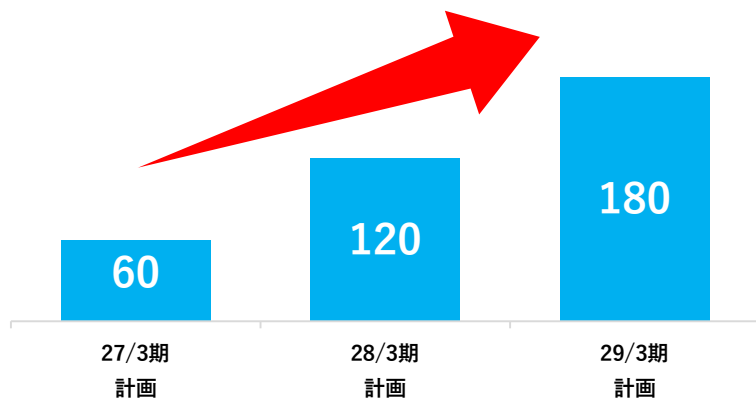
□ 継続的な評価項目の見直し

- ▶ 業績評価の見直し

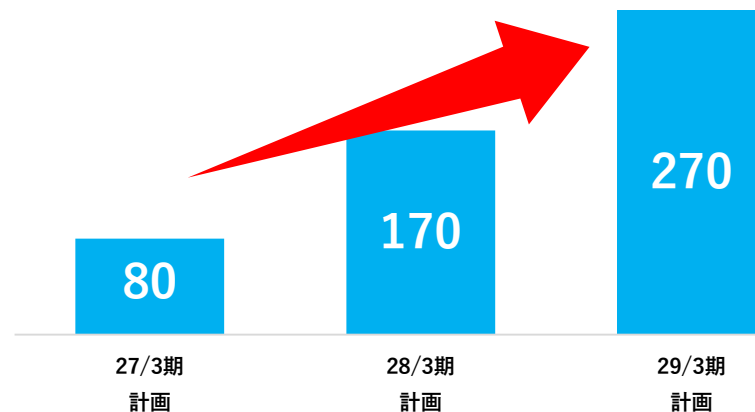
□ 多様な働き方・ライフスタイルへの対応

- ▶ 公募制度の更なる活用
- ▶ 子育て・介護世代の支援強化

■ 研修実施回数 (回) ※計画期間累計



■ 公的資格取得者数 (名) ※計画期間累計



- お客さま・行員の声から、当行の強みは「相談しやすさ・人柄・親しみやすさ」であると再認識
- 強みを活かし『ソリューション営業』をさらに強化・加速させるため、明文化

お客さまとの『**リレーション**』を構築したうえで、  
お客さまの未来をともに考えさせていただき、  
『**コンサルティング**』を提供することで、  
お客さまと当行の企業価値の向上につなげる

### リレーション強化

- 顧客接点の増加
- データ分析高度化
- 対話型事業性評価シートの活用
- 個人コンサルシートの活用

お客さまの課題解決  
満足度向上

### コンサルティング強化

- 行員の育成
- 営業の質向上
- サポート体制の強化

お客さまと当行の企業価値を向上

■ 法人営業戦略

## リレーション強化

- **営業体制の変更**
  - ▶ 浜松市内の営業体制変更、対象エリア拡大検討
- **店舗戦略**
  - ▶ 計画的な店舗の建替え
  - ▶ BinB（ブランチ・イン・ブランチ）検討
- **顧客・地域の課題、ニーズの把握**
  - ▶ 対話型事業性評価シートの高度化
  - ▶ 対話型事業性評価シートのさらなる活用
- **レスポンスの強化**
  - ▶ コミュニケーションツールの利活用
  - ▶ 営業用タブレットの活用



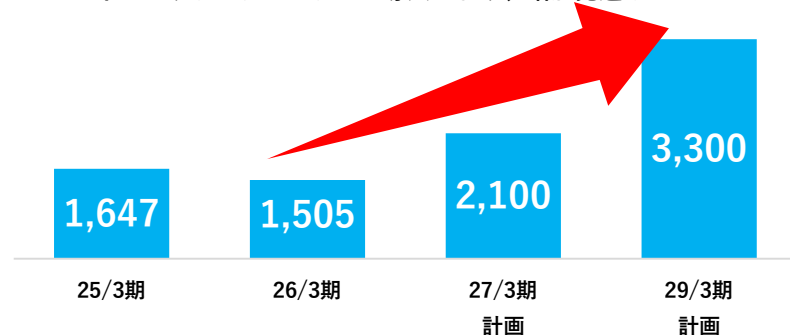
## コンサルティング強化

- **ライフステージに応じた支援強化**
  - ▶ 本部営業部門増員
  - ▶ 外部機関との連携強化
- **ビジネスマッチングツールの導入**
  - ▶ ビジネスマッチングツールの活用強化
- **G X ・ D X 支援の強化**
  - ▶ G H G 排出量算定ツールの活用
  - ▶ お客さまの脱炭素経営支援強化
  - ▶ 環境変化も踏まえた B C P 支援
  - ▶ D X 支援体制
- **外部交流によるノウハウの蓄積・活用**
  - ▶ 外部出向および外部からの出向受け入れ

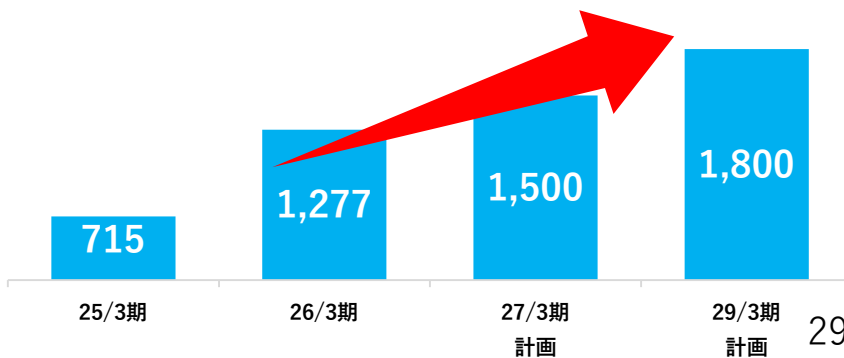


### ビジネスマッチング成約件数 (件)

▶ ビジネスマッチングシステムの導入により、増加見込み



### 事業承継支援件数 (件)



■ 個人営業戦略

リレーション強化

□ ローンセンターの活用

- ▶ 在り方の再定義
- ▶ 相談拠点としての活用検討
- ▶ ローンセンターの拠点集約
- ▶ 休日相談窓口としての活用

対面営業  
強化

□ 顧客の課題、ニーズの把握

- ▶ 営業用タブレットの活用
- ▶ 個人コンサルシートの導入

□ WEBマーケティング戦略

- ▶ アプリ機能の充実・活用
- ▶ ホームページの有効活用
- ▶ WEB商品追加・推進体制強化

非対面営業  
強化



コンサルティング強化

□ 行員のリスキリング

- ▶ ライフステージに応じた提案力強化に向けたリスキリング

□ ビジネスマッチングツールの導入

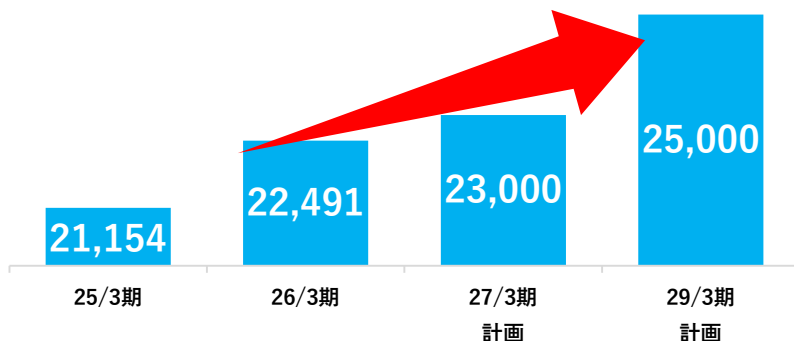
- ▶ 個人コンサルティングメニューの活用強化

□ ライフステージに応じた支援強化

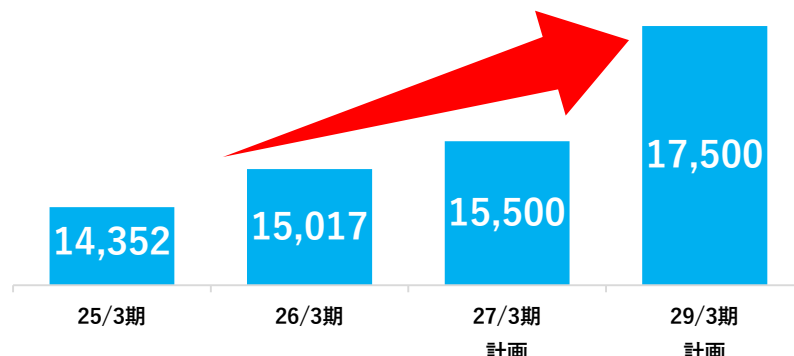
- ▶ コンサルティングメニューの拡充  
(資産形成・相続対策・不動産活用等)



NISA 契約顧客数 (名) ※累計



積立投資信託契約顧客数 (名) ※累計



■ 法人・個人一体の預金戦略

- 融資シェアに応じた預金積み上げ
  - ▶ 企業向け融資拡大に応じた推進
- メイン化の推進
  - ▶ 商流の把握・決済機能の獲得

法人のお客さま



個人のお客さま

- 顧客の利便性向上
  - ▶ 非対面チャネル・アプリ機能の拡充
- 給振・年金・住宅ローン獲得強化
  - ▶ 営業機会の増加



□ 清水銀行SBIマネープラザの活用強化

- ▶ 法人・代表者等へのアプローチ
- ▶ 富裕層向けのアプローチ

SBI マネープラザ



法人・個人一体の複合取引拡大

□ 職域営業の強化

- ▶ 従業員・代表者等へのアプローチ
- ▶ 職域セミナーの開催



□ データ利活用の強化

- ▶ 利活用ツールの導入

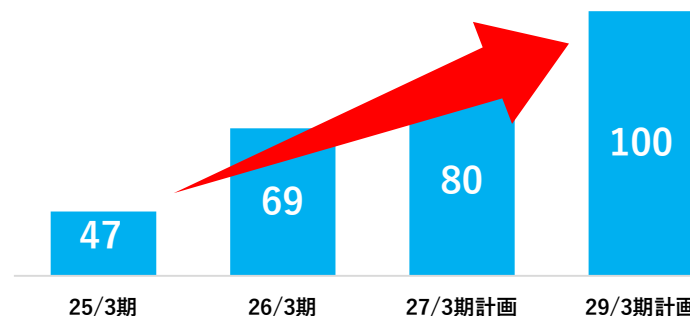


清水銀行アプリ登録者数 (名) ※累計

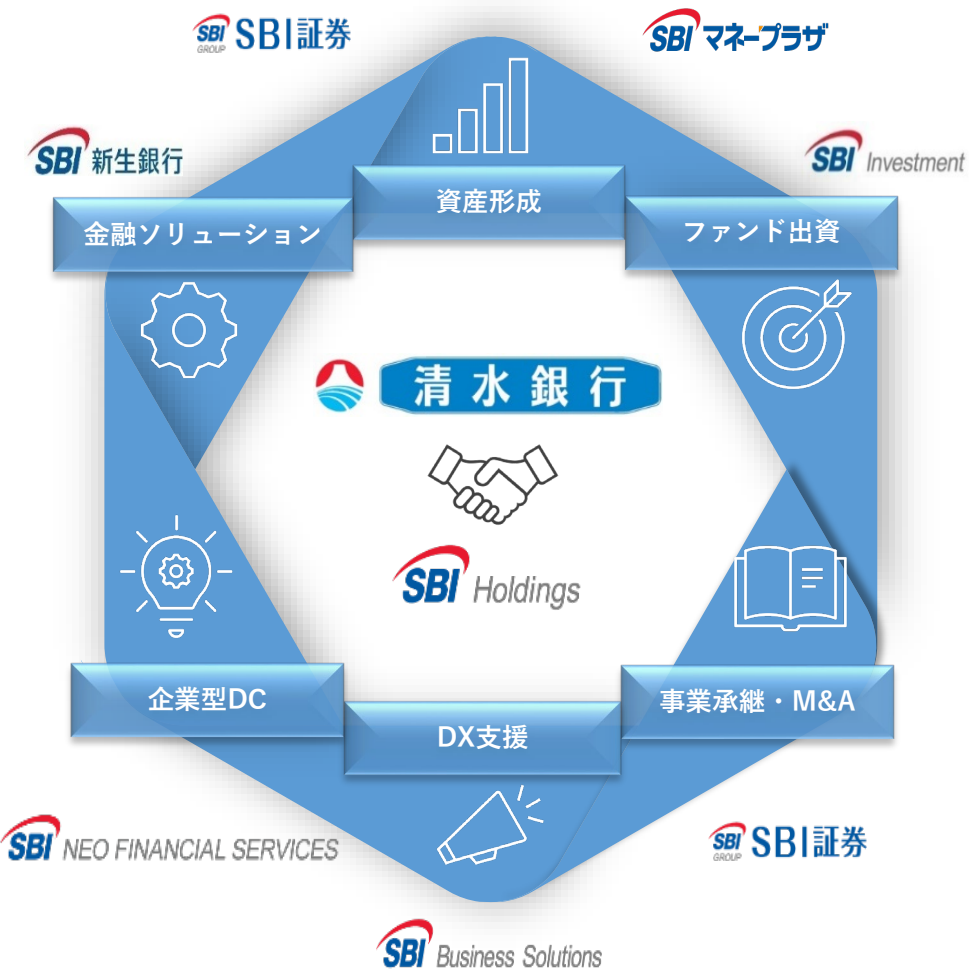
● 2025年9月のリニューアル以降、堅調に推移



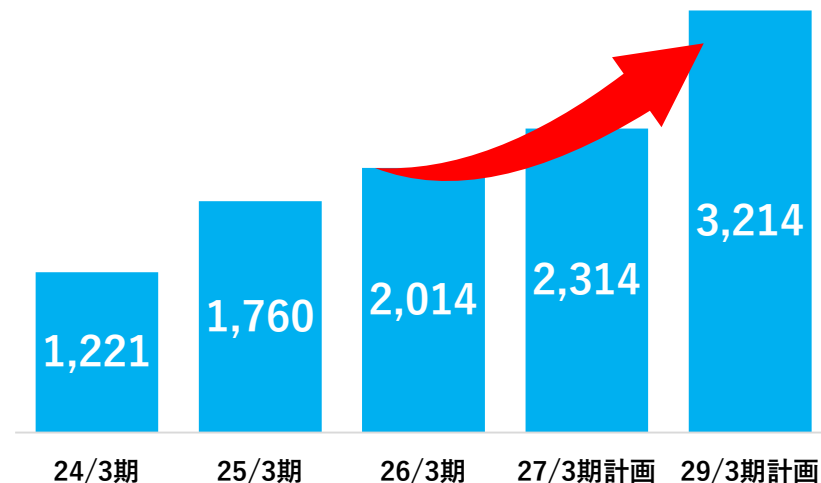
職域セミナーの開催数 (回)



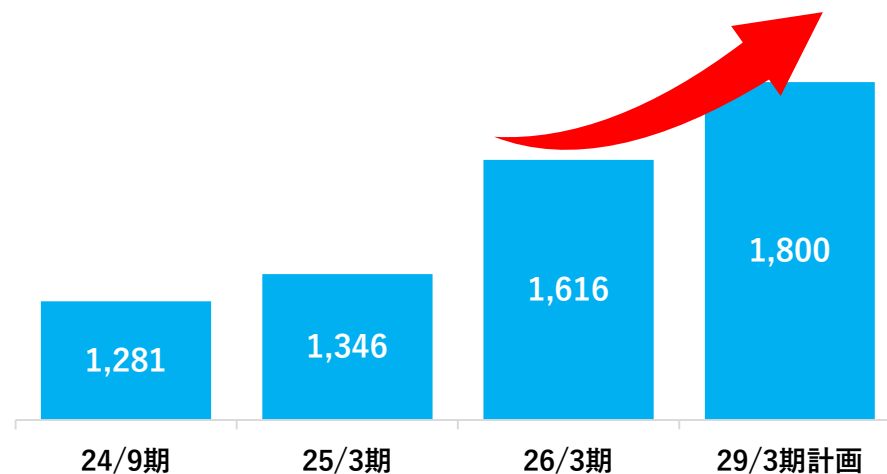
SBIグループとのアライアンス



アライアンスによる収益額 (百万円) ※累計

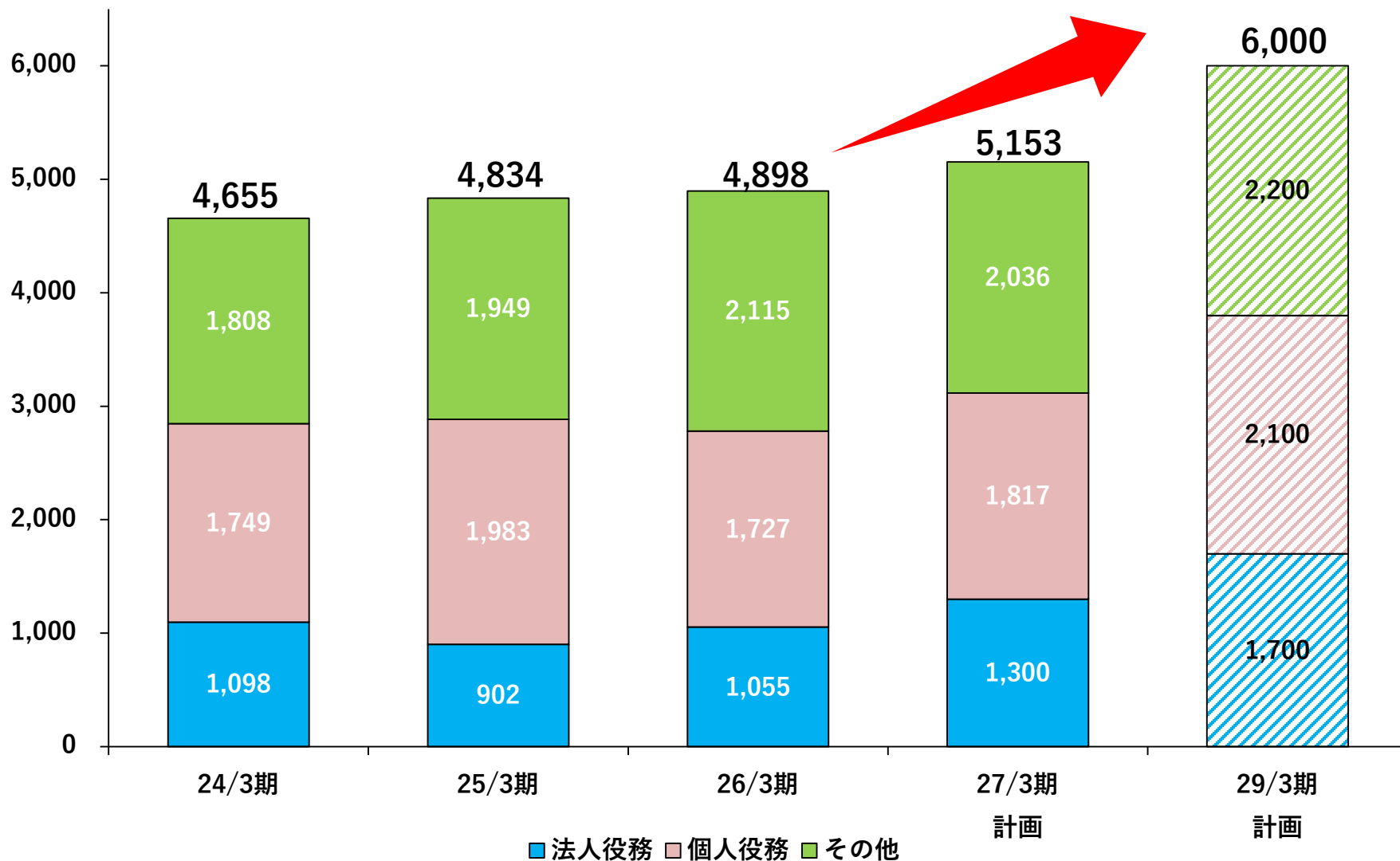


清水銀行SBIマネープラザ顧客数 (名) ※累計



■ 役務取引等収益 (百万円)

- 2026年3月期の役務取引等収益は4,898百万円（前期比+64百万円）
- 中期経営計画最終年度の2029年3月期は6,000百万円を見込む



■生産性向上戦略

- 業務プロセス変革を促す「生産性向上担当」を配置し、「廃止」「縮小」「改革」の観点で業務を見直し

業務削減時間**126,000時間**  
 (計画期間累計)  
 行員1人あたりのコア業務純益**1.5倍**  
 (2026年3月期比)

本部業務  
改革



営業店業務  
改革

□ 本部業務改革

- ▶ AI活用による業務改革
- ▶ データ利活用とAI活用の高度化
- ▶ ペーパーレス化への挑戦
- ▶ 効率的かつ実効性ある会議運営

□ 営業店業務改革

- ▶ 集中業務の見直しとさらなる集中化
- ▶ 情報端末の活用
- ▶ 営業力強化に向けたデータ利活用

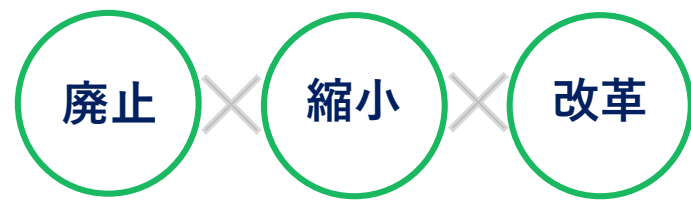


第28次中期経営計画

- ・業務改善に向けたアイデアの実現
- ・THINK皆プロジェクト  
**53件**実行(436件提案)

第29次中期経営計画

- ・生産性向上担当者配置
- ・組織横断的に業務改革を進めるプロジェクト  
『**Accel Lab**』始動



組織全体の生産性を向上

■地域共創戦略

- 「地域金融機関の役割」 = 「地域課題の解決」を意識し、地域と共創を目指す

地域産業振興

□ 魅力ある街づくり支援

- ▶ 清水港周辺のプロジェクト参画
- ▶ 静岡県内の再開発プロジェクト参画



□ 地公体との連携強化

- ▶ 地域課題解決への連携



□ 越境ビジネスマッチングの強化

- ▶ 他行地域商社との連携
- ▶ 日本政策金融公庫との連携



地域商社機能の強化

- ◆ 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を設立予定

株式会社しみずフューチャーデザイン  
Shimizu Future Design (SFD)

SFD(Solution・Flow・Drive)  
地域課題の解決(Solution)を起点に、  
価値の流れ(Flow)を生み出し、  
地域を動かす推進力(Drive)となることで、  
地域の未来をデザインする。



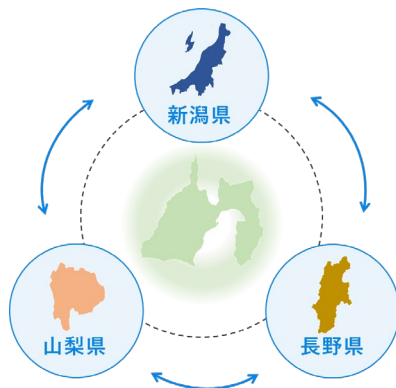
## V. トピックス

## 地方創生への取り組み

### 越境ビジネスマッチング

#### ● 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



#### ● ご当地フェアの開催

2026年3月

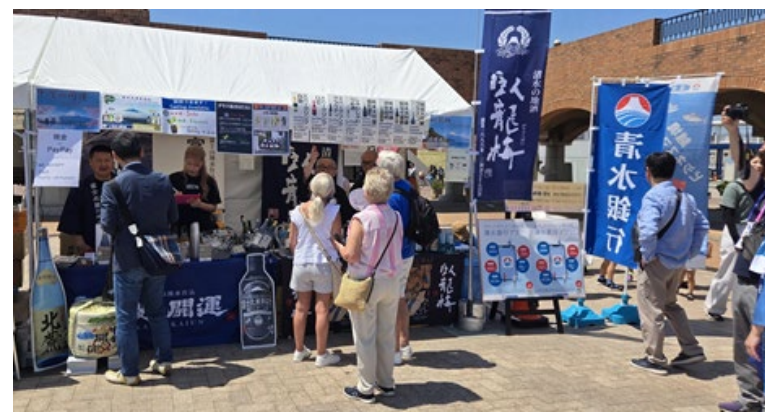
静岡市内および新潟市内にて各県の魅力を発信する販売会を同時開催



#### ● 「清水クルーズ祭り」に地酒の共同ブースを出店

2026年5月

「清水クルーズ祭り」にて、日本政策公庫静岡支店、甲府支店と協力し、地酒の共同ブースを出店



### 遺贈協定の締結

- 株式会社エスパルスと遺贈協定を締結
- 協定先は計 8 先



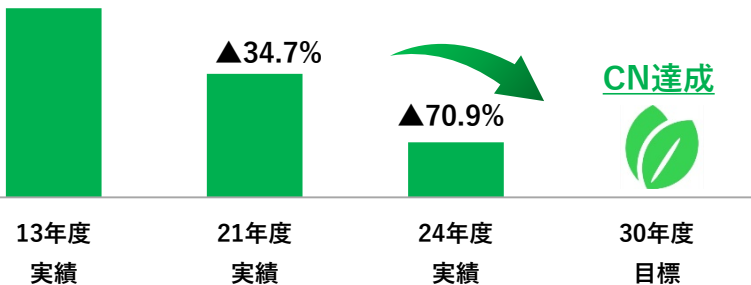
## 環境への取り組み

### GHG排出量削減に向けた取り組み

当行の目標

2030年度カーボンニュートラル達成  
(当行グループのScope1.2)

GHG排出量削減  
(2013年度比)



#### CO<sub>2</sub>フリー電気の導入店舗拡大

- 2025年4月にフリー電気導入店舗を拡大
- 2025年度の削減率は85%超となる見込み
- 2030年のCN達成に向け取組を継続する



#### 環境配慮型店舗の導入

- 建設中の浜松北支店
- 当行初のZEB認証取得の見通し



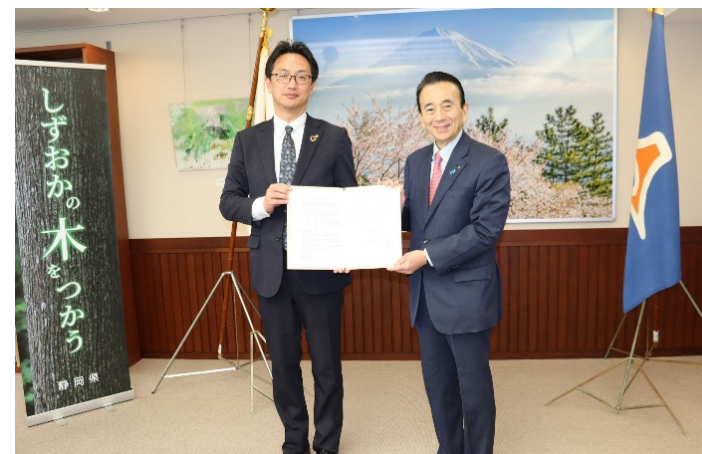
### 森林保全活動

当行所有林への  
累計植林本数  
**500本**



- 静岡県と「しずおか県産材利用促進協定」を締結

〈協定式の様子：鈴木康友静岡県知事と〉



## 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

清水みなとまつり等への参加



- 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



### 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 (21回目)  
2017年開始 (9回目)  
2012年開始 (9回目)  
2013年開始 (11回目)



金融経済教育累計受講者数 約4,000名

### 第6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。

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-ir@shimizubank.jp



清水銀行

当行ホームページ

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

