

SHIMIZU BANK

しみずミニレポート

2011.3期



contents

頭取メッセージ	2
業績ハイライト	4
FOR YOU	7
東日本大震災特集	8
TOP Interview	
株式会社なすび	10
株式会社ヒロテック	12
身近なライフプランのアドバイザー	14
誰でもわかるマネー講座	16
技の人 ～西尾精密株式会社	18
趣味人クラブ ～掛川蕎麦研究会	20
Short Trip in SHIZUOKA ～浜松	21
雅の逸品	27
清水銀行 TOPICS	28

清水銀行の概要 (平成23年3月31日現在)

- 創立/昭和3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/1兆4,098億円
- 預金残高/1兆2,924億円
- 貸出金残高/9,694億円
- 資本金/86億7,050万円
- 店舗数/本支店・出張所81店舗(静岡県内78店舗、静岡県外3店舗)
- 従業員数/990名
- 連結自己資本比率/11.18%(国内基準)
- 単体自己資本比率/10.78%(国内基準)
- 格付/A(日本格付研究所 長期優先債務)

※本資料に掲載している計数は、原則として単位未満を切り捨てのうえ表示しています。



平成23年7月発行

●発行

株式会社清水銀行 経営企画部
静岡県静岡市清水区天神1丁目8番25号
TEL (054)353-7895

●撮影協力

表紙撮影:アトリエサンゴ 浜口ゆうり
静岡県静岡市清水区谷田9-22



登呂遺跡

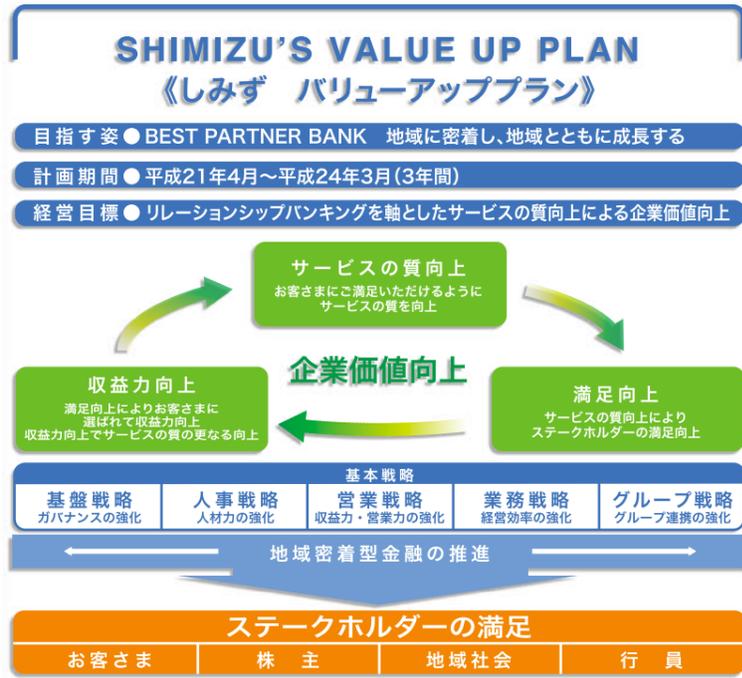
登呂遺跡が発見されたのは、昭和18年。第二次世界大戦中のこと、登呂の水田地帯に軍需工場を建設することになった。その工事中に水田の下1mくらいのところから多くの木製品が出土、水田跡らしき杭列も発見されたのが始まりだ。戦時中であるがゆえ発掘には限界があったそうだが、静岡県が主催して学術的発掘調査が行われた。

戦後、昭和22年からようやく本格的な発掘調査が行われることとなり、昭和30年には、静岡市立登呂博物館の前身となる「静岡考古館」が開館。昭和47年には静岡市立登呂博物館が開館となった。平成5年に登呂遺跡発見50周年を迎え、平成9年からは登呂遺跡再整備に伴う再発掘調査が始まり、平成15年までかけて居住域や水田跡、森林跡などが細かく調査された。

現在の登呂遺跡は再整備が終了、全国初の「堅穴式住居」復元から今年60周年を迎えた。平成22年に新規オープンした博物館を併設し、より明るく広々とした空間になって多くの子供たちが訪れている。



第23次
中期経営計画



地域金融機関としての 責任ある立場の保持

金融機関としての使命

当行は地域金融機関として企業理念である「地域とともにお客さまとともに」のもと、地域に密着した営業を展開しておりますが、東日本大震災を通じて、改めて社会インフラとして地域金融機関に求められる役割の大きさを認識した次第です。

当行は今後も引き続き、創業以来の営業基盤である地元静岡県内の経済や社会に対してコンサルティング機能や長期・安定的な金融仲介機能の提供等を通じて積極的な地域貢献・活性化に努めてまいります。

そしてそのような取り組みを通じて地域金融機関としての責任ある立場を保持し続けること



清水銀行 頭取
山田 訓史
Yamada Noriaki

で、お客さまの信頼や支持を高めていきたいと考えております。

第23次中期経営計画

今年度は平成21年4月からスタートした第23次中期経営計画(3年間)の最終年度となります。本計画では目指す姿を「BEST PARTNER BANK」(地域に密着し、地域とともに成長する)として掲げるなか、皆さまから真に「ベストパートナー」として選ばれる銀行を目指しております。

景気の先行きは不透明ではありますが、各戦略に基づく取り組みは順調に進捗しており、本年度をこの3年間の集大成とすべく、目指した姿の実現に向け全

海外進出支援強化

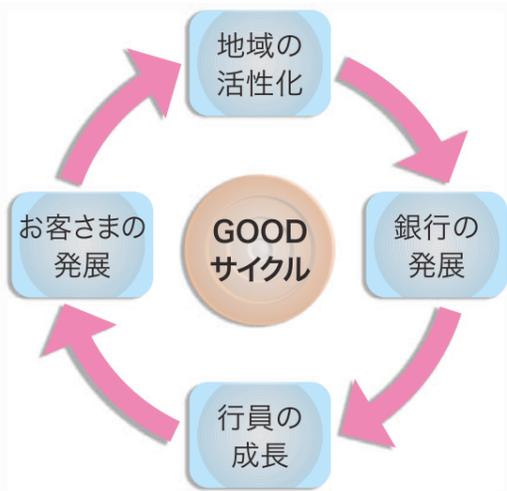
当行が従来から取り組んでいる「目利き行員によるコンサルティング営業」のまさに力の見せどころ、当行の真価が問われているものと考えております。

静岡県内においては、中国をはじめ海外へ進出なさる企業が増加傾向にあり、今後も海外進出に関する支援ニーズが一層高まることが予想されます。

そのような環境の中、当行では本年4月よりお取引先のお客さまの海外進出や事業展開に対する支援体制を強化いたしました。具体的には、社団法人静岡県国際経済振興会(SIBA)等との連携強化を通じて進出希望先の市場動向や法規制をはじめとした情報の提供、現地法人設立や海外での求人等に関するアドバイスを、国際商談会の開催等のサービスをご提供しております。

目指すべき方向

当行は地域金融機関として資金供給者としての役割にとどまらず、従来以上に地域の中小企業者や個人事業主の皆さま



本誌発刊にあたって

本誌は皆さまに清水銀行を

まとのリレーションを強化して、経営課題への適切な助言や販路拡大等の経営支援やニーズに合致した多様なサービスの提供による地域経済の活性化に積極的に貢献してまいります。今後も地域密着型金融(リレーションシップバンキング)の積極的な推進を通じてお客さまとの信頼関係強化に努めることで、当行の経営基盤の維持・拡大を図り、収益力や財務の健全性の向上を図ります。

東日本大震災

3月11日に発生した東日本大震災による被害は甚大で当行のお客さまにおかれましても直接的または間接的に影響を受けられました。

当行においては、お取引先のお客さまの実態把握、ご支援をすべく従来以上にリレーション強化に取り組みとともに、震災の影響を受けた皆さまのご相談等に適切かつ迅速にお応えするため、いち早く相談窓口の設置、災害特別融資の取り扱いは開始いたしました。

引き続き営業店にはお客さまの資金繰りの把握、金融円滑化の方針に則った営業に努めるように指示しているところであります。

また、電力需給の逼迫を受け電力使用量の削減が求められている今、当行ではクールビズ実施の前倒しをはじめ、パソコン等機器の電源オフの徹底、空調の使用制限、営業室照明の間引き消灯、店舗建物の夜間照明の制限等、様々な節電実施に全行員で積極的に取り組んでおります。

本震災による影響はかつて経験したことのない局面であり、より一層身近な存在として感じていただけるように昨年リニューアルし、今回が3冊目となりました。

また、当行の取り組みや決算の概要だけでなく、地域の活性化を願う静岡県の地域・企業の情報掲載しております。

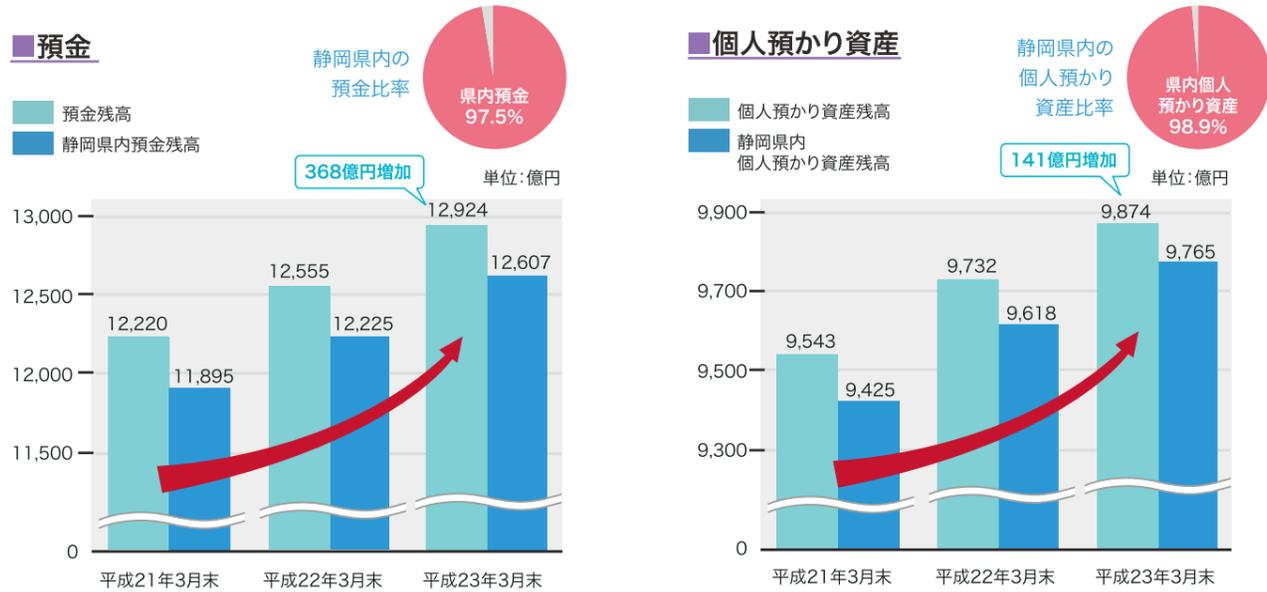
当行は、これからも経営理念である健全経営を徹底し、地域経済の活性化とお取引先のお客さまのお役に立つ取り組みを推進してまいります。

なにとぞ、倍旧のご支援、お引き立てを賜りますよう、お願い申し上げます。

●預金の状況

預金残高は、地域に密着した営業基盤の拡充に努めた結果、前期末比368億円増加し、12,924億円となりました。そのうちの97.5%にあたる12,607億円が静岡県内のお客さまからお預けいただいている預金です。

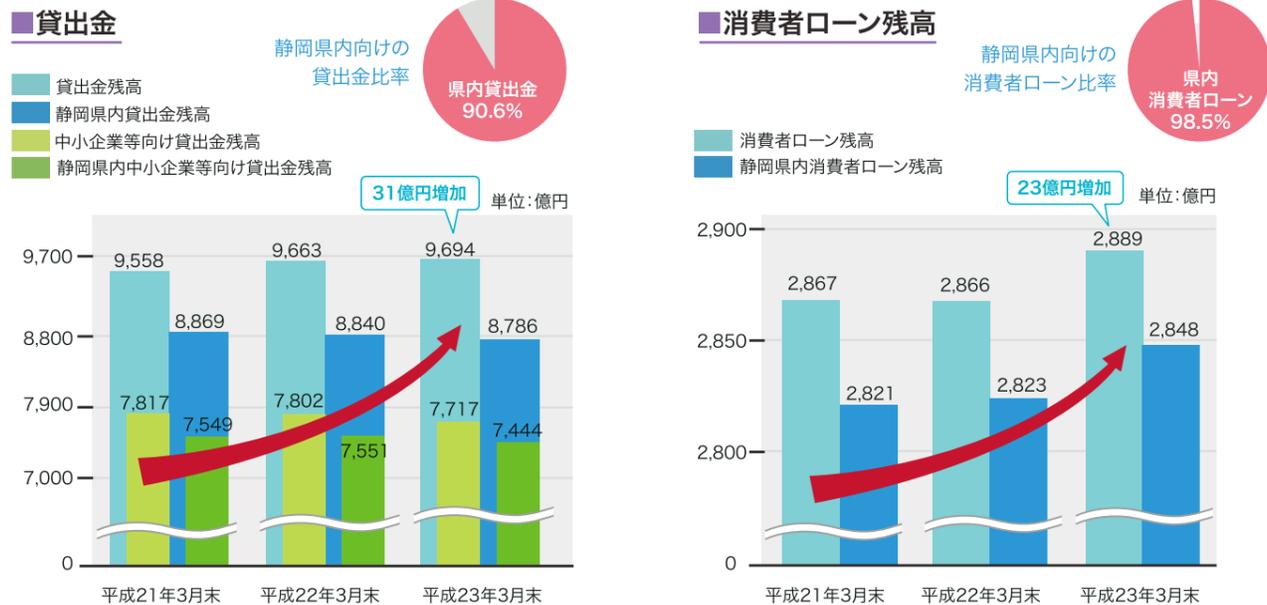
また、個人預かり資産につきましては、お客さまの多様化するニーズにお応えするなか、個人向け年金保険等の順調な販売に支えられ増加しています。



●貸出金の状況

貸出金残高は、地域金融機関として地元のお客さまの資金需要に積極的にお応えした結果、事業性貸出が増加したほか、消費者ローンも堅調に推移したことから、前期末比31億円増加し、9,694億円となりました。そのうちの90.6%にあたる8,786億円が静岡県内のお客さま向けの貸出金です。

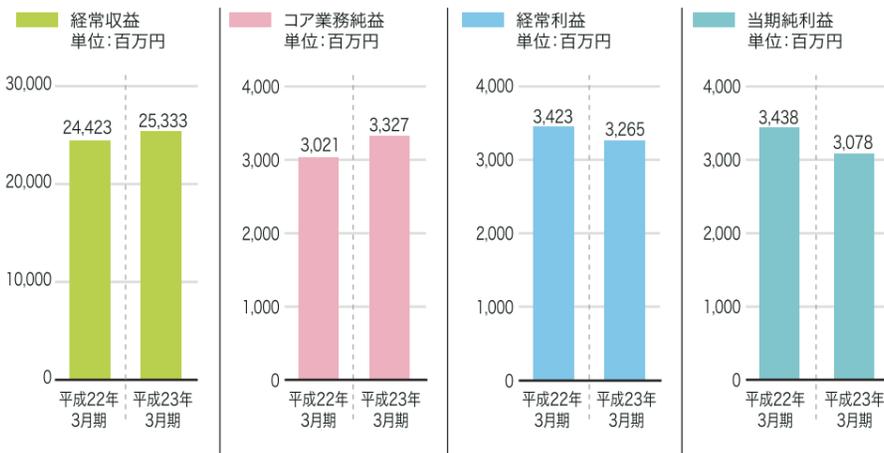
(注) 中小企業等とは、資本金3億円(ただし、卸売業は1億円、小売業、飲食業、物品賃貸業等は5千万円)以下の会社又は常用する従業員が300人(ただし、卸売業、物品賃貸業等は100人、小売業、飲食業は50人)以下の企業等であります。



●損益の状況

経常収益は、役務取引等収益の増加、機動的な有価証券運用により前期比9億9百万円増収の253億33百万円となりました。

利益面では、コア業務純益が、役務取引等利益の増加、資金調達費用の減少による資金利益の増加等で前期比3億6百万円増加の33億27百万円となりました。経常利益では、コア業務純益の増加はありましたが、与信費用が増加したことにより、前期比1億58百万円減少の32億65百万円となりました。当期純利益では税金費用が増加したことから、前期比3億60百万円減少の30億78百万円となりました。



●コア業務純益

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と国債等債券損益の影響を除いたもので、本業での基本的な利益を示したものです。

●経常利益

コア業務純益に、株式・債券の売却損益・償却や不良債権処理に要した費用などを加減した後の利益を示したものです。

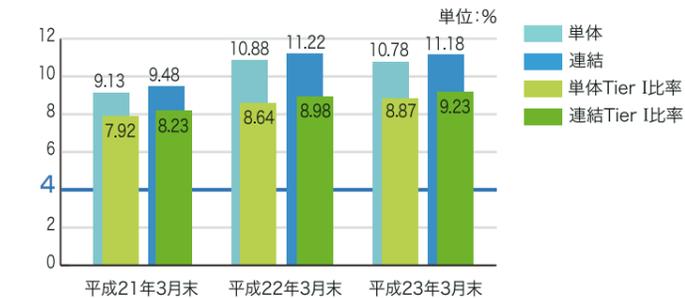
●当期純利益

経常利益に特別損益および税金等を加減した後の利益を示したものです。

●自己資本比率 (国内基準)

当行の自己資本比率は、11.18%(連結)、10.78%(単体)と、国内基準で維持することが求められている4%を大きく上回っています。

銀行の本質的な健全性を示すTier I 比率は、利益の積み上げにより自己資本が増加したことから、9.23%(連結)、8.87%(単体)と連結・単体とも前期末比増加しています。



●自己資本比率

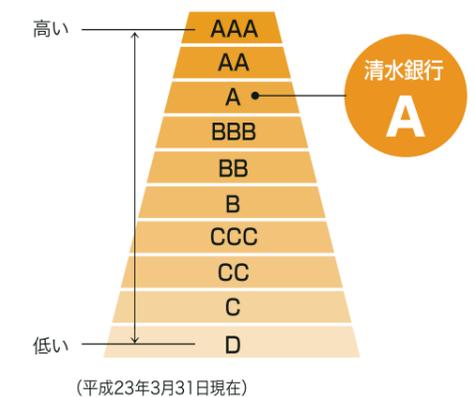
銀行の健全性をはかる指標の一つです。貸出金などのリスク資産に対する自己資本の割合で、当行をはじめ国内のみに支店がある金融機関には国内基準が適用され、4%以上を維持することが求められています。

●Tier I 比率

自己資本は資本金、資本剰余金、利益剰余金等の基本的項目(Tier I)と、劣後債、一般貸倒引当金等の補完的項目(Tier II)で構成されています。Tier I 比率とは基本的項目のみで算出した比率で、一般的にこの比率が高い場合「自己資本の質が高い」と言われています。

●格付

当行は長期優先債務について、日本格付研究所よりランク上位にあたる『A』を取得しております。



●格付

対象となる債務について、約定どおりに元本と利息が支払われる確実性の程度を公正な第三者である格付機関が評価を行い、簡単な記号で表したものです。

写真：「ENVELOPE」シリーズは全8種類。
 「ペンケース」(写真中央)「ミルクポーチ」(写真左上)とも3990円、
 「手榴弾小銭入れ」(写真右奥)7875円。

アイデアは無限、自由自在 メイドイン・静岡のレザー製品



ENVELOPE
 PRODUCTION / NIHON SWEDEN / WWW.NIHON-SWEDEN.COM
 DESIGN / MAKISHI / WWW.LUFTWORKS.JP
 ORGANISE / RENDEZVOUS-PROJECT / WWW.RENDEZVOUS-PROJECT.COM

FOR YOU | 日本スエーデン 山本 健二 さん



余分なものをそぎ落とした、潔いほどのシンプルさ。その手触りは、ハードな姿からは想像できないほど柔らかく軽やかだ。空間デザイナー・真喜志奈美さんとのコラボレーションで展開する「ENVELOPE」シリーズは、使い手の所作までスタイリッシュに整えてくれそうな存在感を放つ。本来はサンダルや靴など革製品のパーツを抜くための抜型メーカー。切れ味がいいスウェーデン鋼を加工する技術で長年、静岡の地場産業を支えてきた。この技術を活かして自らの作りをし、発信していきたいと考えた山本健二さんが選んだのが、身近にあった草。2008年、静岡市のランドアーププロジェクトで生まれたこのシリーズ以降、何人ものデザイナーと手を組み、レザーという素材の可能性を広げている。

革で小物を作る知識はなかったが、だからこそ牛乳パックや手榴弾といった「ありえないモチーフ」も「常識にとらわれず発想を膨らませることができた」と山本さんは話す。型抜き後の残りの革がアクセサリーに、靴底がマウスパッドに形を変える。その自由さ、もの作りへの情熱は、靴のデザイナーだった父親の職場で、革の端切れで工作を楽しんだ幼少時の記憶と結びついていることに、最近気づいたという。

上質な革は使うほど手に馴染み、風合いを増す、その変化までも愛しみたい。使いこなれた革ほど、その人をスマートに見せる小物もないだろう。

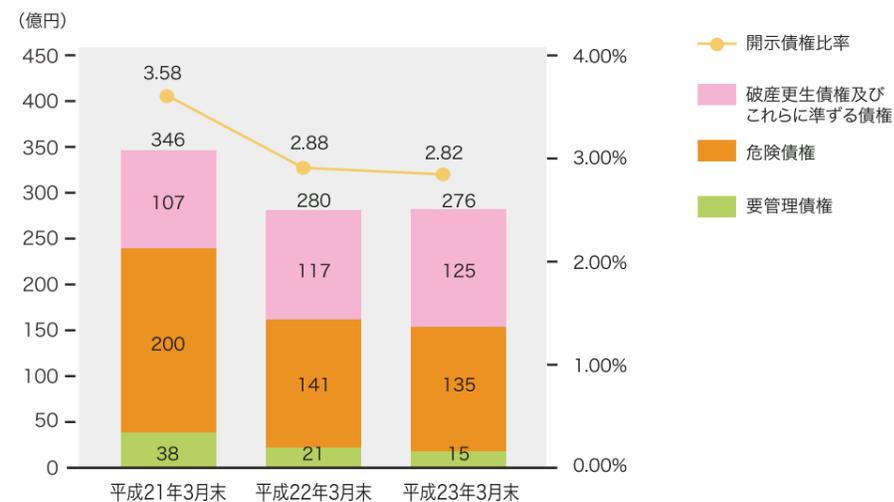
有限会社
 日本スエーデン
 静岡市葵区牧ヶ谷2450
 TEL 054-278-2761
 FAX 054-278-3195
 http://nihon-sweden.com

業績ハイライト

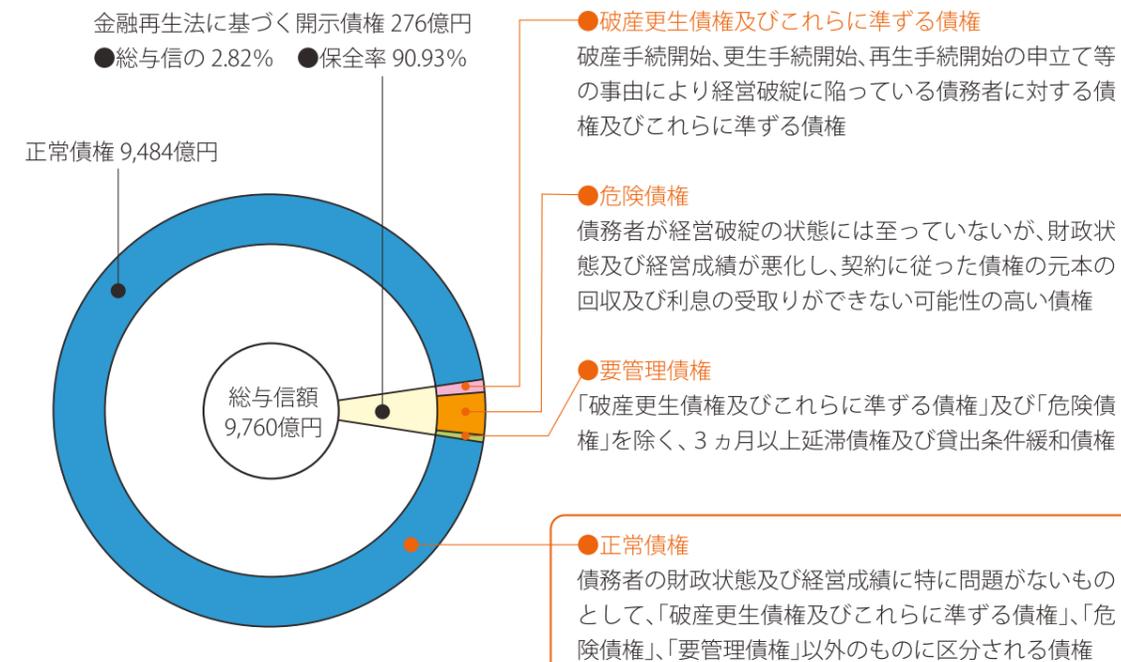
平成23年3月期決算の状況

●金融再生法に基づく開示債権の状況

当行は、「金融機能の再生のための緊急措置に関する法律」(金融再生法)に基づき資産の査定を行うとともに、適正な引当金を計上し資産の健全化を図っています。開示債権は前期末比4億円減少の276億円であり、総与信に占める割合は前期末比0.06ポイント低下の2.82%となりました。なお、これらの債権は、担保や貸倒引当金などにより90.93%が保全されています。



金融再生法に基づく開示債権



東日本大震災特集

この度の東日本大震災により被害を受けられた皆さまに対しまして、心よりお見舞い申し上げますとともに、被害に遭われた皆さまのご健康と被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

震災に対する 当行の取組み

東日本大震災という未曾有の震災を経験し、今わたしたちに何が出来るのか、何がお客さまの役に立つのかを考えました。当行の主な取組みは以下の通りです。頑張ろう日本！

被災地・被災者への支援活動

義援金の寄贈

清水銀行グループでは、被災地の皆さまのお役に少しでも立てればと考え、日本赤十字社静岡支部を通じて義援金を寄贈いたしました。被害に遭われた皆さまの安全と被災地の一日も早い復興を心からお祈り申し上げます。

●清水銀行グループ
平成23年3月18日
1,000万円

●清水銀行グループの役員
平成23年3月24日
188万円



代理現金払戻しの取扱い

今回の震災により被災地域から避難されている方を支援するため、被災地域の金融機関にご預金をお持ちの皆さまを対象に、代理現金払戻しの取扱いを行っております。

■代理現金払戻しについて／お取引されている金融機関のご預金を、当行窓口でも払戻しすることが出来ます。

- 対象金融機関／被災地域を所在地とする金融機関(対象となる金融機関はお問合わせください。)
- 対象科目／普通預金・当座預金等
- 取扱店舗／全営業店
- 払戻し金額等／ご預金の残高の範囲内で、1口座あたり1日10万円以内 ※東邦銀行のご預金をお持ちの皆さまについては通帳、届出印があれば100万円まで払戻し可能
- 取扱に必要な書類等／通帳・お届出印・本人確認資料(前記書類等をお持ちでない場合も、ご本人さまの確認ができれば払戻しは可能です。お気軽に当行窓口までご相談ください。)

お取引先の皆さまへの対応

災害特別融資の取扱い

震災の影響を直接的または間接的に受けられた皆さまを支援するため、災害特別融資の取扱いを開始しました。各種制度融資と併せてご

相談に応じております。

■制度名／東北地方太平洋沖地震災害特別融資

■対象者／①東北地方太平洋沖地震により、直接的、間接的に被害を受けられた法人及び個人事業主の方 ②被災地の災害復旧に従事している法人及び個人事業主の方

■融資金額／5千万円以内

■取扱期間／平成23年4月1日～平成23年9月30日

休日相談窓口の設置

震災の影響を直接的または間接的に受けられた皆さまを含め、中小企業や個人事業主の皆さまからの資金繰りやご返済に関するご相談等に適切かつ迅速に対応していくため、休日相談窓口を設置しました。

■相談内容／①中小企業向け融資 ②住宅ローン

■実施日時／平成23年4月～9月の土日祝日(5月3、4、5日を除く)

■設置場所／富士ローンセンター・清水ローンセンター・浜松ローンセンター

※尚、当行の各ローンセンターは平日、土日祝日も午前9時～午後5時まで常時ローンに関するご相談を承っております。

消費電力削減に向けた取組み

震災に伴う電力需給の逼迫を受

けて、清水銀行グループでは節電対応(電力抑制策)に協力しております。

■実施事項／
●パソコン等機器の電源オフ徹底(廊下、トイレ、食堂等)
●営業室照明の間引き消灯(営業に支障のない程度)
●店舗建物夜間照明の制限(安全確保のため点灯が必要なものは照度の抑制)
●営業時間外のロビー消灯、空調(エアコン)の制限
●その他勤務時間以外における各個人による節電対策実施 等

ATMの稼働

節電に対する社会的要請にお応えするため、ATMの稼働時間帯を一部変更(短縮)させて頂いております。お客さまには大変ご不便をお掛けしますが、何卒ご理解、ご協力をお願いいたします。

〈東京電力管内〉

■店舗内ATM／平日：9時～18時
土日祝日：9時～17時(今泉出張所は9時～18時)

■店舗外ATM／時間短縮、稼働休止等実施しておりますが、設置場所により異なります。詳しくはお問合わせください。

(平成23年5月31日現在)

防災・節電対策用品のご紹介

4月26日にオープンしたホームアシスト清水駒越店さまにご協力いただきました。



ご案内いただいた深澤店長

東日本大震災や東京電力管内での計画停電実施の影響等から、防災や節電への意識が一層高まりました。静岡県においても東海地震が想定され、日頃からの備えが気になるところです。そこで株式会社エンチャーさまにご協力いただき、おすすめ商品を調査してきました。

おすすめの一品

自家発電機
enepo
(エネポ)



カセットガスの装着口

カセットガスを装着。安全性も高い

キャスター付きで移動に便利! キャリーバックサイズです。

ホームアシスト清水駒越店深澤店長によると「今回の東日本大震災の被災地ではインフラが壊滅的な打撃を受けました。中でも我々の日常生活に欠かせない電力の復旧に長時間要したことに加え、発電所の稼働停止による電力不足への懸念から、自家発電機を購入されるお客さまが大幅に増えました。」

数ある商品の中でも深澤店長のおすすめはインバータータイプのHONDA製「enepo(エネポ)」です。これはカセットガスを使用する自家発電機で、ガソリンタイプと比較し安全性も高く、キャスター付きで、持ち運びにも便利です。

いま注目されている 防災対策用品



湯わかしBOX

火を使わず、お湯を沸かせる貴重なアイテム。レトルト食品も温められます。

取材中も多くのお客さまが足を止めていました。



懐中電灯

手動充電式のLEDライト。非常用として便利なおうえ、エコも兼ねる優れたもの。



簡易トイレ

組み立て簡単! 素材は段ボールで持ち運びにも便利。水と並び被災地で最も必要とされたものの一つ。

海外旅行にもおすすめ



家具ロック

家具対策の基本! この一本で危険が大幅に軽減。最近は見ても気にならないガムタイプも人気です。

アルファ化米

お湯、お水を注ぐだけでOK! 非常用に欠かせません。

今夏すぐに使える 節電対策用品



アイスマット

蒸し暑い夏の夜も、これを敷けば心地よく眠れます。サイズも豊富です。



ひんやりタオル

水で濡らして首に巻けば暑さ対策に効果を発揮。用途は工夫次第で広がります。



もちろんホームアシスト清水駒越店さんも間引き照明により、節電実施中!

●撮影協力：株式会社エンチャー ホームアシスト清水駒越店さま

“地産地消を基本に 地域を発信していく” 食ビジネスの挑戦者

画一的なチェーン展開とは
一線を画した店舗戦略

株式会社なすび

〒424-0943
静岡市清水区港町2-1-1-202号B-1
TEL 054-354-1138
FAX 054-355-3717
http://www.nasubi-ltd.co.jp/



いまから36年前、旧清水市巴川のほとりに
小さな炭焼きの店として出発したなすびグループ。
いまや和食を中心にしたレストランなど静岡市内に11店舗、
さらに中国に直営店、フランチャイズ店を合わせ
5店舗を展開するまでに成長した。
現在、なすびグループの舵取りをする若き二代目、
藤田圭亮社長に話を伺った。

なすびグループの原点は、先
代が'75年に開いた17坪、20席の
小さな炭火焼の店である。地元
の新鮮な食材にこだわった料理
が口の肥えた清水っ子にも評判
となり人気店となった。'81年には
株式会社なすびを設立。旧清水
市、旧静岡市内に店舗を増やし、
ケータリング事業も開始。外食
産業の伸張と歩調を合わせるよ
うに成長してきた。

藤田現社長は、大手旅行代理
店を退職し、'98年になすびグルー
プに入社。同社は新たな展開を
迎える。その手法はユニークで、
画一的なチェーン店とは一線を画
した店舗展開を繰り返し広げてい
る。各店舗がすべて店名もコンセ
プトも料理も異なるのだ。藤田
社長は、その理由について「静岡
市は70万人ほどの商圏。それほ

ど広くはない静岡市内に同じよ
うな店は要らない。それにデー
トやパティリー、法事などシチュ
エーションや気分にあわせて使
い分けのできる、それぞれが全
く違うスタイルやセンスをもつ
店が求められているという確信
があったんです。また各店のスタ
イルが違うことで経営上ではリ
スク分散になります。」

昔から“地産地消”が なすびの信条

国内の外食産業市場規模
は'97年の29兆円をピークに下降
傾向にあり'09年には24兆円を割
り込んでいる。そういう厳しい環
境でも、同グループは着実に業
績を伸ばしてきた。だが、むやみ
やたらと拡大路線をとっている
わけではない。店舗展開にも、確
固とした信条がある。

「あくまでも地元密着型で勝負
です。地域でとれた食材を地域で
消費する——地産地消は、いまで
こそ一般的ですが、当社は先代の
時代から地産地消にこだわって
きました。店舗も決して一等地に
こだわらない。その時代やTPO
に合った店舗なら遠くからでも
不便でも食べに来てくれるはず
なのです。実際、県外からの観光



客やビジネスマンなどにたくさ
ん利用してもらっています。」

地産地消の一例を挙げれば、魚
介類は市場ではなく由比や御前
崎といった漁港に水揚げされる
鮮魚を漁師から直接仕入れてい
る。また、ナス、シイタケ、ワサビ、
葉シヨウガといった野菜類も県内
の名産地の契約農家から仕入れ
たものだ。厳選された地元の食
材に腕利きの料理人の手が加わ
り「静岡の味」を発信している。

「このビジネスは料理、空間、接客
サービスの3つの要素がポイント
で、1つ欠けてもダメです。既存店
に関しては、この3つの要素を磨
き上げお客さまの満足度をアッ
プすることが大事だと思っていま

株式会社なすび

代表取締役社長

藤田 圭亮 氏



す。目指すのは静岡発の食文化
発信基地であり、100年続く食
レストランとしてなすびブランド
を定着させていきたいですね。」

嗜好の現地化を 図ることで軌道に

地元静岡での事業にこだわっ
てきた同社であるが、その一方で
新たな挑戦として中国に進出し
ている。'07年浙江省の省都であ
る人口およそ800万人を抱える
杭州市に海外第1号店として
日本料理店「杭州NASUBI」
をオープン。'09年には同じ杭州市
2号店、そして今年は上海に第
3号店を開いた。

「外食ビジネスは人口に左右され
日本の少子高齢化には危機感が
あります。中国はご存知のよう
に膨大な人口をかかえ、しかも経
済成長が著しく、ビジネスチャ
ンスもあります。計画自体は10
年ほど前から進めており、まず静
岡県の友好姉妹都市でもある杭
州市に出店を決めたわけです。」
富裕層をターゲットにした本
格的な日本料理店だが「軌道に
乗るまで6ヶ月〜1年かかりま
した。日本で流行している料理
をそのまま提供してもなかなか
通用しません。刺身より肉を好

みますし、嗜好の現地化を図る
ことが大事だと思いました。」
さらに同社は昨年、輸出酒類
卸売業免許を取得。「日本の酒を
海外に輸出できる免許で、現
在、県内7つの日本酒の酒蔵と
提携。昨年からは上海に出荷を始
めました。今後は、中国で、これ
まで培ってきた和食ビジネスの
コンサルト事業にも力を入
れていこうと考えています。」
清水銀行について、こんな話も
してくれた。

「なすびの成長の節目節目で清
水銀行の存在があります。現在
の場所に本店を移転した時も
清水銀行が傍にいました。清水
の地元の中小企業を支えてきた
金融機関です。地域に根ざして
いる。先代である私の亡父もそ
うでしたが事業について相談す
る時は、常に当社の希望に沿っ
た対応をしてくれ、融資にして
も答えが早い。グループ会社も
あることからタイムリーに多方
面の情報もどんどん提供してく
れます。」

今春清水銀行が強化した海外
進出支援、引き続き協調し歩ん
でいく姿が浮かんでくる。地域か
ら世界へ。これもまた新しいビジ
ネス戦略のひとつかもしれない。

柔軟な創造性と探究心、 先進性で時代を生き抜く 少数精鋭のエンジニア集団

工場の生産ラインをトータルで設計・製作ができる集団

20年前、4人で会社を起した株式会社ヒロテック。現在の社員数は23名、平均年齢38歳。社員の多くがエンジニアである。少数精鋭の技術者集団だ。3年前に代表取締役就任した竹内利之氏は、創業メンバーの一人でエンジニア。現場主義の本田宗一郎氏などを思い起こさせる人物である。

ヒロテックの事業の大きな柱のひとつは工場の生産ラインにかかわるエンジニアリング事業だ。「工場内の生産装置にかかわるエンジニアリングは、機械の設計・製作・組み立てと、その機械を制御するシステムの設計・製作、それらをつなぐ計装・電気工事（配電）の3つの分野から成り立っています。一般的には、それぞれの分野の専門で分業化されているのですが、当社は、その3つの分野をトータルで手がけて



株式会社ヒロテック

〒437-0064
袋井市川井 889-1
TEL 0538-43-3916
FAX 0538-43-5816
http://www.herotec-inc.com

東日本大震災でボランティア活動した「蒸気職人」

ヒロテックは新しい事業にも乗り出している。ひとつは蒸気炊飯システムの施工・設置だ。蒸気炊飯とは聞きなれないが、お釜でご飯を炊くのではなく、高温の蒸気でご飯を炊き上げる装置である。7年前に大阪のメーカーと技術提携し、開発。特許も取得している。ヒロテックの繊細な技術力がソフト面で発揮されているという。

「蒸気炊飯システムは、釜炊きと



違つてベルトコンベア方式で連続して炊くことができるんです。それに130度という高温の蒸気で炊くので、殺菌力が高く、ご飯の黄化を防げて、日持ちがします。ほかにも釜炊きに比べて炊きムラがないことや炊き増え（膨張率）が大きいので、コスト面のメリットがあります。白いご飯も美味しいですが、赤飯や酢飯、味付けご飯などにも本領を発揮します。」

この蒸気炊飯システムのユーザーは食品メーカー、給食や宅配弁当工場などだ。ヒロテックは5年前に会社敷地内にテストセンターを建設。それぞれのユーザーの細かいニーズに対応できるようにテストを繰り返し、炊飯技術の研究、更なるシステムの改良などを行っている。

ヒロテックでは、この車載型の蒸気炊飯システムである「蒸気職人」を開発した。蒸気炊飯の装置をコンパクト化し、車に積んで移動できるというものだ。これは防災・災害支援用として開発されたもので、これま

株式会社ヒロテック

代表取締役社長

竹内利之氏



で自治体の防災訓練などに参加し、実演してきた。

この3月11日に未曾有の被害を出した東日本大震災は記憶に新しい。実は、ヒロテックでは震災後の混乱が続く3月中旬と4月上旬の2度に渡り、被災地に「蒸気職人」を社員数名とともにボランティア派遣し、現地で炊き出しを行った。4月には竹内社長自らも出向いている。

「3月中旬には石巻市に派遣しましたが、現地は指揮系統も混乱していて、通信手段もなく、予想以上に大変でした。それでも、被災された皆さんに温かいご飯を提供できました。なかには『4日ぶりに温かいご飯を食べられた』といった方もおられ、被災者の皆さんにはとても感謝されました。訓練ではなく、実際の被災地で活動してみても、装置の改良点なども見つかり、我々にとつて、とても意義があったと思います。」

柔軟な創造性と 探究心、先進性で激しく 変化する時代に対応

リーマンショック以降、県下の製造業は元気がない。そして今回の東日本大震災の影響も大きい。「これまでのような拡大路線や新たな事業の展開はなかなか

難しいでしょう。当面は、選択と集中で、会社自体の技術力を磨いていくことが大事だと思っています。そのためには柔軟な創造性と探究心、先進性を十分発揮して、激しく変化し続ける業界のニーズに対応していくことが重要だと考えています。」

さらに竹内社長は、社員の質についてこう語る。

「当社は、いわば技術者集団で、人材にはとても恵まれています。営業も技術者がこなします。技術営業なので、説得力があるんです。一人一人の持つ技術力の幅がとて広く、ひとつをマスターしてもまた新しく覚えることが出てきます。そうした新しいことに積極的に社員が取り組んでいて、モチベーションがとても高いんです。これは当社の大きな財産であり、武器だと思っています。」

清水銀行については「袋井支店が開店（平成4年）して以来のお付き合いです。これまで厳しい時期を乗り越ってこられたのも、清水銀行さんの力は大きいんです。煩雑で難しい資金調達などの仕組みなども、きめ細かくアドバイスいただき、金融商品の情報も逐一提供してもらっており、とても助かっています」と話してくれた。

身近なライフプランのアドバイザー

マネーアドバイザーやローンセンターの行員はお客様の資産運用やライフプランの実現のサポートに取り組んでいます。

みなさまのお近くの清水銀行では、ライフプランや生活スタイルに合わせたさまざまな金融商品のご提案や、資産運用・各種ローンに関するご相談を承っています。

このコーナーでは、当行の各支店で活躍するマネーアドバイザー(MA)とローンセンターの行員が、それぞれの仕事内容やお客様に対する想いをたっぷりと語ります。



夢の実現をお手伝いします。

●清水ローンセンター
大橋 真由美



お客様の理想を現実に

夢のマイホーム購入。いろいろ見たり調べたり。でも高価なものだから、不安も山積み。そんな理想と現実の間で抱える悩みを解消し、希望をかなえていただく。そんなお手伝いができたらと日々思っています。

お客様の将来を一緒に考える

私はローンセンターで主に住宅ローンに関するご相談を承っています。年齢層は幅広いのですが、どなたも将来に向け大きな夢をお持ちです。囲炉裏のある居間、大容量の本棚を備えた書斎、広々としたキッチン、お子さんの成長を考慮した間取り…お客様が楽しそうに新居の計画をお話される姿を見ていると、こちらもわくわくしてきます。

ご相談にみえるお客様は夢

お客様の お役に立つために



●浜松北支店
MA(マネーアドバイザー)
上原 充



資産運用ならお任せ！

「1万円でも1億円でも同じ対応をしよう」といつも同僚にその声を掛けています。お客様からお預かりするお金。その金額の大小と、お客様にとってのその金額の重さは決して比例していません。たとえ1円でもないがしるにしているといけないのです。金額に関わらずお客様の大切な資産として、誠心誠意対応させていただきます。

目的に合った運用を

私がMA担当となり約3年が経ちました。当初は自分自身でも「資産運用」とは何かが分からず、がむしやんな毎日でした。だからこそ、今、お客様に様々な情報を提供させていただくにあたり、「何をどうしたらいいか分からない」という疑問を一緒に解決した

いのです。お話を伺うなかで、何が疑問でどんな運用を望んでいるのかを紐解いていく、そうやってお客様の資産運用の1助となりたいと思っています。

「資産運用」とは「目的に合ったお金の運用」と考えています。自らのセカンドライフを充実させたいのか、万が一に備えたいのか、または子孫に残したいのか、そしてそれがいつ頃なのか。条件によって運用の仕方は異なります。その目的に合わせ、偏らないようにバランスよく配分することが大切なのです。お客様の要望を確認し、目的に合った商品のご提案やアドバイスをお心掛けています。

お客様の身近な存在に

昨今の経済環境下、預金金利に不満をお持ちの方は少なくありません。また、先々のことを考えてセミナー等に参加され勉強している方もいらっしゃいます。しかし個人個人の状況やニーズは異なり、何が良いかは一概に言えません。極力短期間ではなく長いスパンで考え、状況が変わったら見直しをするようにお伝えしています。また不安を感じた時にはお気軽にご相談いただけます。

るよう、近くを通ったらご自宅にお邪魔するなど、できるだけお客様の身近な存在でいられるよう努めています。

みんなで楽しく資産運用

お客様の資産運用のご相談は自分一人では対応できるものではありません。当行にご相談いただければ誰もが対応できるように、先輩達のサポートもしています。月に数回外部講師にお願いして勉強会を開いたり、週に2回程ロールプレイングを行って感想を話しあう等、支店全体でレベルアップに取り組んでいます。経験の少ない行員がお客様の相談をお受けする時は極力同僚し、一緒に商品を考えたりサポートすることでマネー相談の経験を増やし、自信をもって対応できるよう育成しています。

先輩達が即戦力になることは有意義な情報が共有されやすくなるなど、お客様にとってもプラスとなります。何気ない会話から想定外の話に進みお客様に喜んでいただける、また行員もやりがいを持ち楽しく対応させていただける。そんなアットホームで活力のある支店を目指し奮闘中です。

やりがいと誇りを継承

況やご要望も次第に変わっていきます。見直しの相談もお借入当初同様にお客様と膝を交え、お客様それぞれの状況やご要望に合わせた見直しをさせていただきます。

私もローンセンター担当となった当初は主に事務を担当し、ローンについて一から勉強してきました。一定の知識を身につけ営業担当となった今、「お客様と真剣に向き合っている」と改めて感じています。初めて会ったお客様が土地を購入し、間取りを決めて家を建て、新しい生活を始めていく。未来を築いていくお客様のお手伝いができることが面白く、楽しくなりました。外に出て初めて得た感覚とでもいうのでしょうか。だからこそ、先輩達にもこの楽しさを味わい、やりがいと誇りを継承して欲しいと思っています。

住宅ローンをご利用いただくお客様のお付き合いは永年に亘ります。「清水銀行を選んで良かった」と言っていただけ、ローンセンター一丸となり頑張っていきます。

住宅ローンはオーダーメイド

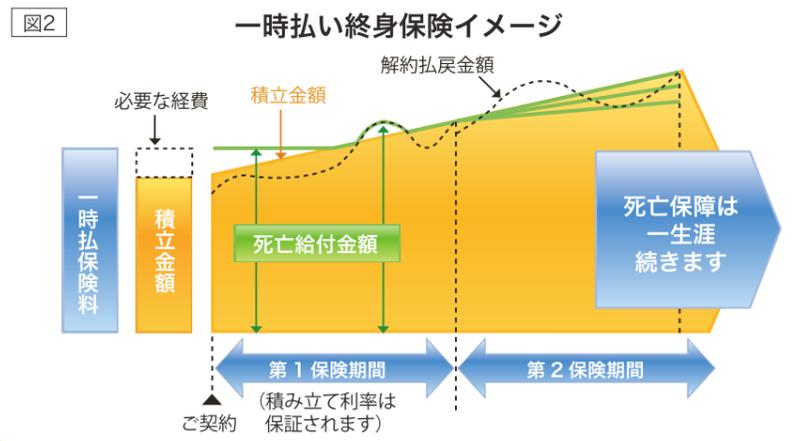
の実現に向けて色々勉強なさって、いて知識も豊富です。しかし、そこから始まる長い現実を考え不安もお持ちです。お客様の多くは住宅ローンが初めてで、分からない事だらけが通常ですから、ご相談の間では雰囲気作りを大切にしています。そこでは疑問や不安は解消し、問題は打開策を見つけてくれるよう、いくつかの案を提案しアドバイスするようにしています。色々なお客様を見てきた経験から、時には厳しい忠告をすることもあります。でも、それが何十年後かのお客様のためになると信じています。

「住宅ローン」というと「単一商品」に聞こえますが、実際はお客様一人一人に合わせた、いわばオーダーメイドです。お客様の状況や家族構成、将来設計等を教えていただき、ライフプランを総合的に考えます。ご夫婦であればその両者を交え、お二人のご希望に沿った最適なプランをお客様と一緒に組み立てていきます。

住宅ローンはお借入期間が長いことから、お客様とは30年以上のお付き合いになることもあります。その間には、お客様の状

money 誰でもわかる マネー講座

大切な家族のために



当行ホームページ

- マネープランのアドバイス**
 - * マネープランのアドバイス
 - * 便利な総合口座
 - * 口座開設の流れ
- 使う・殖やす・貯める**
 - * 使える預金
 - * 殖やす預金
 - * 貯める預金
- 運用する・備える**
 - * 投資信託
 - * 公共債
 - * 外貨預金
 - * 個人年金保険
 - * 終身保険
 - * がん・医療保険
- 借りる**
 - * 住宅ローン/ローンシミュレーション
 - * 住宅ローン金利引き下げプラン
 - * オートローン * 教育ローン
 - * カードローン * クイックローン
 - * ローンセンターのご案内
- その他のサービス**
 - * おうちでバンキング (しみずダイレクト)
 - * 外貨宅配サービス
 - * ICキャッシュカード
 - * Pay-easy(ペイジー)
 - 税金・各種料金支払いサービス
 - 口座振替受付サービス
- キャンペーン情報**
 - * 2011しみず夏CAN
 - キャンペーン定期預金
 - * 資産運用のご相談

清水銀行のホームページでも、各種商品のご案内をしています。ぜひご覧ください。

※基礎控除額、生命保険の非課税枠の詳細については、最新の税制をご確認ください。

お気軽にお問い合わせください。

清水銀行では資産運用を専門とするマネーアドバイザーのほか、支店窓口においても各種リーフレットを揃え皆さまからのご相談をお待ちしております。この機会にぜひ

命保険商品の中でも「終身保険」とは、一生の死亡保障が得られるものです。保険料の支払い方法は様々で、契約を行っている間ずっと保険料を支払う終身払いタイプや一括して支払う一時払いタイプ等があります。また終身保険には解約返戻金という形で保険料が戻ってくる制度があることから、商品によっては支払いが済んでいる保険料よりも解約返戻金の方が

高くなる、つまり戻ってくるお金の方が多くなるケースもありますし、年金として受け取ることもできます。もちろん商品ごとに利回りの予定利率は異なり、契約から短期間で解約された場合には元本割れることや、年金として受け取ることができないタイプもあります。商品ごとの特徴やリスクは、必ず事前にご確認ください。

まずは自分の考えをまとめること

「大切な家族に少しでも多くの資産を残したい。でもどうすればいいのだろう...」このようにお考えの方も大勢いらっしゃるのではないのでしょうか。前述の死亡保障も得られる終身保険に加入するの

生命保険のポイントは大きく分けて3つあります。まず1つ目は、お金に「宛名」がつけられることです。現金や預金等と違い生命保険

は予め受取人を指定できます。したがって遺産分割協議の対象から外れることとなります。将来誰がどのくらい受け取ることができるのか、つまり自分が誰にだけ残したいのかを事前に決めておくことができるのです。

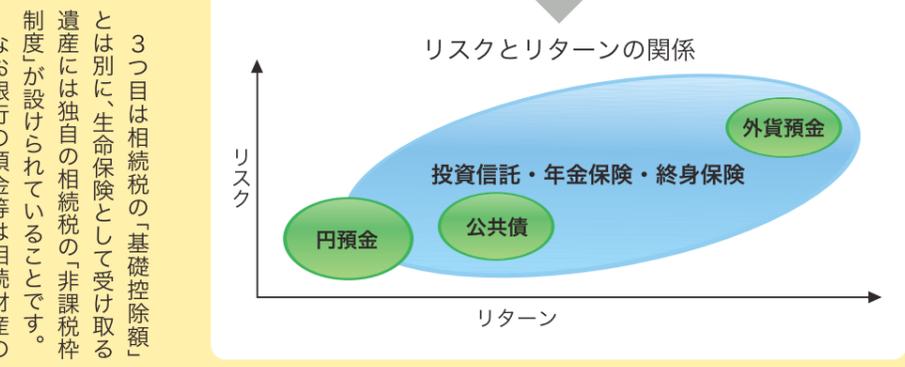
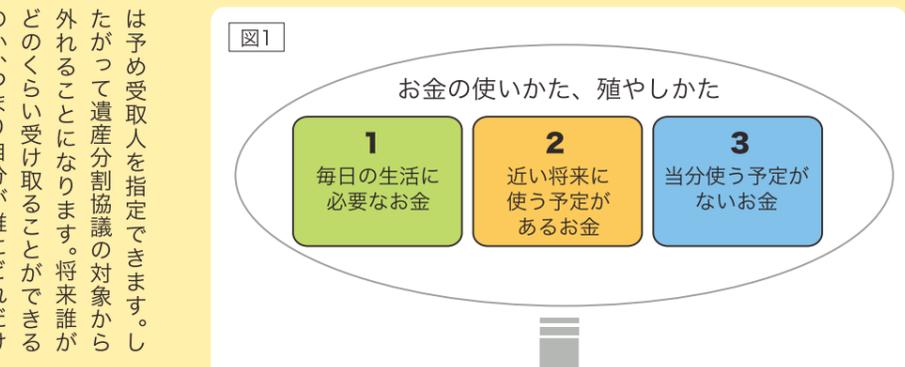
資産運用としての終身保険

銀行の窓口で取り扱っている生

生命保険の特色

銀行の窓口で保険というあまり馴染みがないかもしれませんが、どのように活用できるのか、またどのような特色があるのか見てみましょう。

生命保険のポイントは大きく分けて3つあります。まず1つ目は、お金に「宛名」がつけられることです。現金や預金等と違い生命保険は、以前に比べると選択肢が広がり、様々な商品を目にする機会が増えてきました。商品や運用方法を選ぶにあたっては、図1にあるようにお金の使いかた、殖やしかたに合わせて選択することがポイントです。



3つ目は相続税の「基礎控除額」とは別に、生命保険として受け取る遺産には独自の相続税の「非課税枠制度」が設けられていることです。なお銀行の預金等は相続財産の評価対象となり、不動産等を含めた相続遺産の合計額が基礎控除額を越える場合は、その超える部分に対して相続税が課税されます。

削らずに製造する技術、伝承する情熱

西尾精密株式会社

冷間圧造

自動車や家電製品などの高性能な機械を作るためには、高性能を支える精度の高い部品が必要である。目覚ましい産業技術の発展は、小さなねじの1本1本、ギアの二つ二つが的確に改良され、進化したことによって遂げられてきたと言ってもいい。

浜松市の西尾精密は、冷間圧造加工技術によって、この最も根幹の部分を担い続けている。同時に、次代を見据えた人材育成にも意欲的だ。



削らない技術で支える産業

製品見本のねじやギア、ボールは、どれも不思議な形をしていた。円柱の中心に四角い穴が開いたもの、突起がついたねじなど、形状も大きさもさまざま、一見何に使われるか見当がつかない。そのどれもが一切削らず、型抜きも溶接もせずに作られている。

冷間圧造は、コイル状の鋼材を金型内で常温のまま5〜6工程にわたって圧縮し、切削することなくその形に仕上げる加工方法。西尾精密はこの冷間圧造加工によって、1分間に約60個、年間1億個もの製品を製造している。

「材料を削らずに圧縮すること



で、切りくずも出ないし材料も少なくすみ、コストも抑えられる。資源と環境に優しい技術です。」そう話すのは西尾真之会長。昭和46年に創業、当初は単純なボルトを製造していたが、パブル崩壊を機に開発型企業への転換を図った。今は自動車や家電、建築部品等のメーカーから依頼を請け、より精度が高くコストを抑えたものを提案できるよう、研究開発にも力を入れる。

「背中で見せる」技術の伝承

注文を受けると、それを設計し金型を作成、製造、検品まで一貫して工場内で行う。放電加工機、ホームナーなどの工作機械には、それぞれの担当者の名前が示されており、各自管理を任される。在庫管理や工場内での改善点は分かりやすく表にし

て揭示し、社員すべてが情報を共有できるようになっているが、マニュアルのようなものはない。「基本的なことは教えますが、それ以上は自分で考え、考えても分からないことは人に聞く。そうすることで成長していくんです。」

何か問題が発生すれば、すぐに集まって話し合う。人から人へ、確かに技術や知識が受け継がれていく社風は「人材育成」という観点からも、重きを置いていることだと、西尾会長は言葉に力を込める。「昔は技術者を育てるとき、背中で見せたものです。でも今の若い人は背中を見て覚えようとはしない。知識ばかりで想像力が育っていないから、言われたことしかやらないでしょう。流れ作業にして、誰でも、どこでもできるように機械化・コンピュータ化してきた結果、今の日本で技術者が育たない現状を招いているのではないのでしょうか。」

先輩や上司の背中を見て育つ、日本の技術伝承の文化がなくなっているのではないか。このままでは日本が誇る物作りの技術や経済はますます衰退してしまうのではないか。自らも技

術者として生きてきた分、工場や技術が海外へ流出している風潮に歯がゆさを禁じ得ない。何とかして取り戻したいと願う「原点」は、まだ日本に物作りが根付いていた60年前にある。

物作りの原点に戻る

6年前、共に会社を支える息子たちとともに、自社製品を携えて国会議事堂へ出向いた。これほど質の高い製品を作っているのに、それを受け継ぐ人材が育たない。国内で物作りをする人を育てるための学校を作ってほしいと訴えたのだ。その構想は今、西尾会長の手によって「ものづくり道場」という形を取り、浜松市やさまざまな産業創造センター、商工会議所などを巻き込んで動き出した。10年先、20年先を見据えた「物作りのための人づくり」実現のため、具体的な人材育成に向けて走り始めている。平成22年度から浜松市が「浜松ものづくりマイスター制度」を創設したのだが、西尾会長はこの第1回認定者3名の中の1人だ。

「現場を知っている人たちが中心になって動かしている。思いはみんな同じでしょう。特に若い人

に物作りや経済のことを伝えた。小学生に竹とんぼの作り方を遊びから教えたり、中学生には親子で物作りを楽しめる機会を設けたり。もう一度日本の技術の原点に戻って、物作りを考える場所を作りたいです。」

技術は自社で抱え込まず、問われればオープンに、惜しげなく教える。「金属を削らずに作る技術」が広まり、技術者が育つことで、環境にも経済にも役に立つという確信があるからだ。利益だけを追うのではなく、グローバルな視点で物作りを見つめる。その先に思い描くのは、ここから育った技術者たちがいきいきと腕をふるい、日本の、世界の産業を支える未来図だろう。



西尾精密株式会社
取締役会長

西尾 真之氏



創業者で会長の西尾真之さんは、根っからの職人気質。驚異的な不良品の少なさは、品質の証だ。現場の若い人に注ぐ視線は、現代では少なくなった「怖い親父」の温かい眼差しだ。



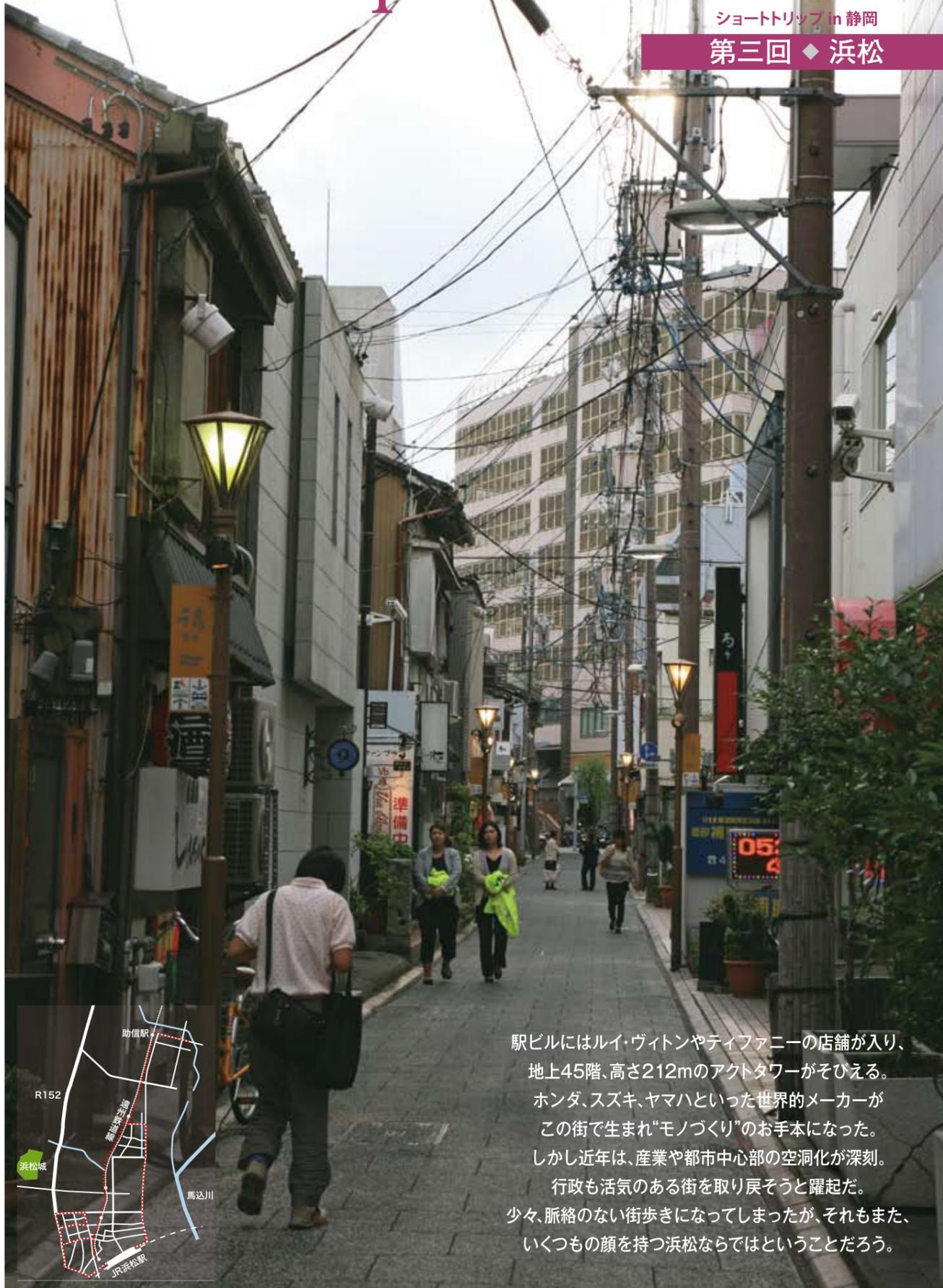
西尾精密株式会社

浜松市北区引佐町井伊谷 3800-1
TEL 053(542)0624(代)
http://www.nishioseimitsu.co.jp/

Short Trip in SHIZUOKA

ショートトリップ in 静岡

第三回 ◆ 浜松



駅ビルにはルイ・ヴィトンやティファニーの店舗が入り、地上45階、高さ212mのアクタワーがそびえる。ホンダ、スズキ、ヤマハといった世界的メーカーがこの街で生まれ「モノづくり」のお手本になった。しかし近年は、産業や都市中心部の空洞化が深刻。行政も活気のある街を取り戻そうと躍起だ。少々、脈絡のない街歩きになってしまったが、それもまた、いくつもの顔を持つ浜松ならではの姿だろう。

趣味人クラブ

Vol.3



打つもよし、食べるもよし、つながりつくる蕎麦の道

掛川蕎麦研究会

2003年に発足した掛川蕎麦研究会。蕎麦好きだった当時の助役小松正明さんの呼びかけに、市の職員数名が集まり、蕎麦打ちにハマったのがきっかけでした。「1.5kgを打つと、ざっと15人分の蕎麦ができます。『蕎麦を打ちたい!』の気持ちから、食べてくれる人のある様々なイベントに参加するようになりました」と技術部長の田辺真さん。



掛川蕎麦研究会
【そばけん】部室コミュニティ
イベント開催のお知らせや試食隊の募集など、随時情報をアップしています。現在、メンバーは67名。まずはコミュニティにご参加下さい。

●お問い合わせ
<http://e-jan.kakegawa-net.jp/>
(掛川市地域 SNS 「e-じゃん掛川」内)

麦打ち依頼があるといわれています。今年も、事任八幡宮でのイベント、東京女子医科大学大東キャンパス祭り、遠州横須賀ちっちゃな文化展、消費生活展、竹の丸大掃除での蕎麦の振る舞いなど、予定がぎっしり詰まっています。「道具も揃え、イベント当日はのぼり旗まで立てるんですよ」と笑う皆さんは、知るほどに奥深い蕎麦の道を精進しつつ、地域のひととの出会いやつながりを楽しんでいるようです。「それこそ掛川市の生涯学習なのです」





チムグスイ

鈴木七重さん

<http://www3.atword.jp/qooqui/>



「草木花と暮らし教室」を主宰する鈴木七重さん。1年ほど前から自宅を教室にして定期的なワークショップを開催するようになった。10年以上前、自身の肌荒れや体調に悩んだ末にたどり着いたのが、アロマテラピーや自然派の石鹸・化粧品。植物の持っている力を暮らしに取り込む楽しさにどんどん惹きこまれて本格的に学ぶようになり、今ではほとんどのものが自家製になった。

「昔は、衣食住に植物の力を活かして暮らしていたんですね」と穏やかな笑顔の鈴木さん。昔ながらの庭の木々だけでなく、何気なく咲いているドクダミもヘビイチゴも、知恵があれば暮らしに活かせる素材になる。「雑草」なんて人間が勝手につけたカテゴリー。もっと大らかに足元の草と共に生きれば、暮らしは

もっと豊かで、もっと楽しくならないだろうか？というのが鈴木さんの考える「草木花と暮らし教室」だ。

「化粧品や洗剤など、暮らしに使うものを作るということは、いってみればお惣菜を買ってくるのではなく、自分で料理するようなもの。だから暮らし全体に回せるように植物を使っていくととても経済的だし、心にも気持ちよくなって、なんだかこれまで欠けていた部分が満たされたような満足感があります。」話しながら、庭の隅に植えてあるハーブを摘み取って、たっぷりのハーブでお茶をいれてくれた鈴木さん。ポットの中で美しく広がるグリーンを五感で楽しみながら、こんな時間は久しぶり…と、仕事も忘れ(?)、気持ちもほんわかとなつたのだ。



チムグスイ

曳馬町



遠州鉄道線

八幡



助信

ヤマハ本社工場

再び、浜松の中心街に戻る。「naruru」という蕎麦屋を訪ねた。店主は美大出でアパレルバイヤーの経歴を持つ石田貴輪さん。蕎麦打ちの修行をし、東京からUターンして3年前に店を開いた。店名の「naruru」は「何とかなるのなる」とか。麺喰いとしては自慢の味を賞味したいところだが、本題は、浜松の文化について。というのは石田さんは同じフロアの空き部屋を格安で借り「conaruru」という名の

浜松駅から4つ目の助信駅下車。駅名が気になって調べたら「助信」という刀鍛冶が土着したという説がある。訪ねたのは、刀鍛冶とは無関係な植物セラピストの鈴木七重さん。「チムグスイ」(沖縄の言葉で「肝葉」という含蓄のある名前)で身近な草木花を暮らしに取り入れようと教室を開いている。「昔の農家の庭には柿や梅、ミカンとか食べられて葉にもなる草木が普通にあったんですね。そういう昔の知恵を活かしたい」と鈴木さん(コラム参照)。



浜松織物卸商協同組合 小栗俊彦理事長

注ぎ口の細長いやかんに入れた染料を布の上に注いで染める浜松注染そめ。明治20年頃から手ぬぐいの染色方法として広まり、大正時代にはゆかた染めとして主流になったといわれている。写真(左)の型で2度、3度と染めると写真(右)のように。



静岡文化芸術大
誕生の井戸
浜松織物卸商協同組合



アクトシティ浜松

JR浜松駅

メイワン

遠鉄百貨店



遠鉄電車の遠州病院前駅からすぐのところにある、二代將軍徳川秀忠公誕生の井戸。秀忠が産湯をつかったと伝えられている。

職人の歴史が姿を変えて、生きつづけている。

「上州(群馬)館林から藩主として来た井上氏が、当時、機械の先進地であった館林の職人を連れてきた。もともと遠州木綿の産地だったこともあり、原料と先進技術が合体して織物業が発展したんです」と話すのは、浜松織物卸商協同組合の小栗俊彦理事長。肝心の浴衣だが「最近では、着付けが面倒な浴衣よりジンベイが人気。これも時代ですか」と。

夏といえば浴衣に蚊取り線香を連想するのはかなりのオジサン、オバサン世代か。——それはともかく浜松は浴衣の生産量日本一である。浜松の産業というとすぐクルマや楽器が思い浮かぶが、実は江戸時代から綿織物の産地として栄えた。





戦前の伝馬町はにぎやかな商店街



店主の杉浦さん



ビルと車の大通りも、一本入れば古くて懐かしい町並みが。



谷島屋本店



谷島屋本店

頃の伝馬町風景写真が掛かっていた。その写真からは、そぞろ歩きし本やレコードを買ったりする人たちの姿が生々しく伝わってくる。

肴町は、かつての「浜松の台所」で、昔から魚屋や乾物屋などが軒を連ねていたという。その目抜き通りである「老舗通り」をぶらり。電柱のない通りは気持ちがいい。時代の流れで、いまはブティックなどが目立つ。それでも明治時代から続く懐かしい佇まいの趣屋があったり、横丁に入ると鮮魚店や乾物屋が健在だ。郊外の大型スーパーなどにはない暮らしの温もりのようなものを感じた。

この肴町の一角で47年間、お好み焼きを焼いている「とらや」を訪ねた。鉄板をしつらえたテーブルが10席ほどで、座敷もあるなかなか広い店である。この店を開店当時から切り盛りしているのは中条さんご夫婦だ。最近のお好み焼きという店焼いて出すのが一般的なようだが「とらや」は、昔からお客が自分で焼くのが基本スタイル。テーブルも鉄板も開店当時のままであり、メニューも変わっていない。

イベントスペース conaru
 浜松市中区板屋町 102-12-2F
 TEL/FAX 053-453-7707
 http://www.narusoba.com/

2008年にオープンした手打ち蕎麦naruのご主人石田貴齢さんが、翌2009年同じビル内の隣室を借りて開いたのが、イベントスペース conaru。学生時代はDJなどもしていた石田さん、卒業後はアパレルメーカーに就職してニューヨークと東京を行き来する生活だったそう。お子さんが幼稚園に上がるのを機に浜松に帰って手打ち蕎麦naruを開業。肩に力の入らない洒落な店構えは、みるみるうちに街中のお洒落な人たちの話題になった。もともと「人が集まる場を作りたい」と考えていた石田さん、集まってくる若い人達と話をするうち、若いクリエイターの発表の場がないことに気づく。そこで空きテナントだった隣室を借りてイベントスペース conaru を開くことに。地元作家を中心に昨年運営をしてきたが、評判は上々。今年はより開かれたギャラリーとして、県内外のアーティストにも門戸を開き、さまざまな試みを展開していきたいと話してくれた。



旬の果実が彩る、食べるジュエリー。 杉山フルーツ「生フルーツゼリー」

杉山フルーツの「生フルーツゼリー」は、その斬新さ、旬のおいしさそのままのジュシーさが口コミで広がり、6年前の発売以来、連日完売の人気を誇る。イチゴやキウイ、オレンジといった色とりどりのフルーツが、キラキラしたゼリーに浮かび、一目見れば忘れられない美しさだ。

定番、季節限定アイテムを含めると全部で約20種類、どのフルーツも美しく見えるよう切り方にまでこだわっている。みずみずしさを引き立てる、透明でなめらかなゼリーは、原料を厳選し、試行錯誤を重ねた。今も大量生産や地方発送をせず、全て手作りという姿勢を貫くのも、商品ではなく「作品」と呼ぶのも、ワンランク上のものを作っているという矜持の表れだろう。

老若男女をとりこにする魅力。見て、味わって、場を華やける、晴れやかなスイーツだ。



杉山フルーツ

富士市吉原 2-4-3
TEL 0545-52-1458
店頭販売のみ。予約可。
<http://www.sugikiyo.com/>

雅の逸品

とらや

はじめ
中条順さん・由紀子さん

浜松市中区肴町316-36
川井丸キビル2F
Tel 053-454-1710

この肴町でお好み焼き・焼きそばの専門店とらやを開いて46年目を迎える。46年も続いた秘訣はありますか？と訪ねると「お父さんは最初から半世紀は続けるって目標を持っていたの」と妻の由紀子さん。店主の順さんは「当時はね、なんでも出すような店が多かったんだけど、うちはお好みと焼きそばしかやらないと決めたのがよかったのかな」と言う。あえて前口上などつけないけれど、マヨネーズは別売りのトッピング、材料は紅しょうがまで国産を使用、キャベツの切り方にもこだわりがある。そのお味はさっぱりとしつこさがなく、一枚ペロリといただいてなお後を引く。

そしてなにより驚いたのは、店内の鉄板が46年前の開店当時から使われているものということ。毎晩店を開けて

からきちんと手入れして、磨き上げてきたという生きた証がこの鉄板の風合いに表れている。

初めて来たときは幼稚園くらいのお母さんに手を引かれていた子が、ひょっこり何十年ぶりにやってくることもある。「おばさん、覚えてる？」と声をかけられるが、母子セットで覚えている由紀子さんには、なかなかピンとこないこともある。そんなときは「今度はお母さん連れておいで」と声をかけるのだそう。

めっきり人通りが少なくなった肴町を見下ろして「いい時もあったんだから悪いときもあるよね」としみじみ語り合う夫婦は、きつとずっと変わらず、毎日やるべきことをきちんとやってこまめに来た。このまま50年になるまではがんばって、そのあとは「そうだね、週休3日くらいにして、ぼちぼち続けるかなあ」と笑った。



たくあん入りの具をまぜて焼いて...

タレを塗って...

三ツ折りにしてかつおぶしをかけて出来上がり♪



浜松出身の写真家若木信吾さんが、ご自身の写真集や、お気に入りの写真を選んだ小さな本屋さん、ヨロロツパの小さな書店のような雰囲気。



お腹も空いたことだし、名物の「遠州焼き」を注文。刻んだタクアンを具に入れて入れているというから少々、奇抜に思えるが、そうではないらしい。「浜松の三方原台地は昔からダイコンの産地でタクアンは日常的な食べ物。それがお好み焼きの具になっただけのこと」と中条さん。東京下町のもんじゃ焼きのようなものらしい。評判が高い「とらや」だが、何も変わらないというところから繁盛の秘訣がありそうだと(コラム参照)

ゆりの木通りで、ちょっと面白い「BOOKS AND PRINTS」という本屋を発見。オーナーは浜松出身の写真家である若木信吾さん。つい道草を食ってしまった。最後は和菓子の老舗「巖邑堂」の若主人・内田弘守さんが3年前にオープンさせた和菓子と喫茶の「邑」へ。「もつと気軽に和菓子を味わってもらいたい」というのが、この店のこだわり。伝統とモダンが融合したようなカフェであった。



清水銀行 TOPICS



(平成22年12月～平成23年6月)

12月 内定者による 植林・清掃活動

平成22年12月4日、平成23年4月清水銀行グループに入社予定の内定者が三保松原で植林と清掃活動を行いました。当日は松枯れに強い抵抗性クロマツ60本を丁寧に植え込み、最後に大きく育って欲しいとの願いを込めてそれぞれが持参した水をかけました。

創立80周年の記念事業として始めた三保松原への植林は、今回で3回目となり、植林した松は合計1,300本となりました。

この活動は「しずおか未来の森サポーター」としての活動の一環でもあり、今後とも地域に密着した活動を継続してまいります。



12月～3月 充実した キャンペーン展開

様々なお客さまのニーズにお応えするため、シーズンやライフステージにあわせた各種キャンペーン等、商品の充実にも努めてまいりました。

今後ともお客さまのご要望にお応えし喜んでいただける様、タイムリーな商品提供を行ってまいります。

●「2010しみず冬CAN」

期間：平成22年12月1日～平成23年1月31日
対象：新規に10万円以上定期預金にお預入いただいた個人の方



●「2011しみず新生活応援キャンペーン」

期間：平成23年2月1日～平成23年4月28日
対象：当行で新規に給与振込をご指定いただいた方



●「しみずプレミアム定期預金」

平成23年3月22日～平成23年9月30日
A 退職金プラン
対象者：個人のお客さまで6ヶ月以内に退職された方
B ゆとりプラン
(募集額満枠につき募集終了)
対象者：個人のお客さまで50歳以上の方



2月

清水エスパルス 写真展開催

平成23年2月27日から平成23年3月12日まで、清水銀行本店ギャラリーにて「2011シーズン開幕記念清水エスパルス写真展」を開催いたしました。

期間中は、清水エスパルス鹿児島キャンプでの写真、新入団選手、集合写真ほか20点ほどを展示し、お客さまにエスパルスの魅力をお伝えしました。

今後とも、当行はオフィシャルクラブスポンサーとして、地域の皆さまとともに清水エスパルスを応援してまいります。

3月

ユニバーサル デザイン通帳導入

地域金融機関として社会的使命を認識するなか、当行はユニバーサルデザインを意識した店舗づくりや様々な体制整備を行っております。

店頭における対応力向上のため、約90名の認知症サポーターを配置するとともに、平成23年3月より「見やすく分かりやすい」ユニバーサルデザイン通帳を導入いたしました。

今後ともあらゆるお客さまが利用しやすい銀行を目指すべく、幅広い取り組みを進めてまいります。

尚、当行本支店に設置の全てのATMは視覚障がいをお持ちのお客さまに対応した音声案内ハンドセットを備えております。

未来の森 サポーター認定

平成23年6月2日、牧之原市において川勝静岡県知事より「しずおか未来の森サポーター」の認定証授与式が行われました。

当行は平成22年6月16日に静岡県及び静岡市と金融機関としては初めて森づくり協定を締結しました。これは森づくり対象地域を三保松原とし、松原の保全や景観維持のため、植林や草刈周辺清掃等を行い、この1年間の活動成果が認められた結果です。

引き続き静岡県を代表する景勝地である三保松原の景観維持のため、積極的に活動してまいります。

尚、本誌しみずミニレポートで使用している間伐材に寄与する紙も、未来の森サポーターの活動の一つです。



音声案内ハンドセット



音声メモガイド



ユニバーサルデザイン通帳

海外進出支援

(社)静岡県国際経済振興会(SIBA)、大手銀行との連携



4月 海外進出企業支援

海外進出に関する支援ニーズが高まるなか、社団法人静岡県国際経済振興会(SIBA)等と連携し、海外進出支援体制を強化いたしました。海外進出希望先の市場動向や法規制等をはじめとした情報の提供、現地法人設立や海外での

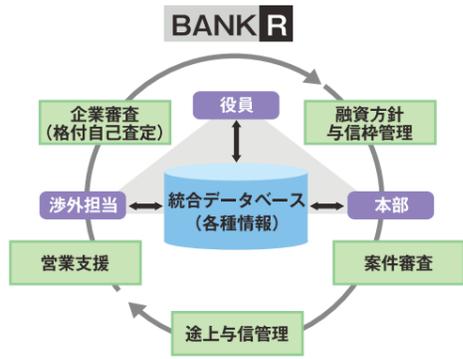
5月 安全運転管理 推進事業所指定

平成23年5月23日、豊島副頭取、望月常務取締役のもと清水警察署より、平成23年度安全運転管理推進事業所として指定所の交付がされました。当行はこの1年間、清水警察署及び清水地区安全運転管理協会より平成23年度安全運転管理推進事業所として拜命を受けております。交通安全のモデル事業所として行員一同、交通安全への意識を一層高めるとともに、地域社会において模範となるよう努力してまいります。

6月

BANK-Rの稼働

お客さまへの高度なソリューションご提供に向けて、平成23



情報の一元化による「お客さまの実態」把握



清水銀行



この冊子は、林地に捨てられる木材を搬出し資源として活用する費用の一部が含まれている紙を使用しています。静岡県豊かな森づくりをサポートします。