

SHIMIZU BANK

しみずミニレポート

2011.9期



contents

頭取メッセージ..... 2

ソリューション営業を強化..... 4

BCPIについて..... 7

TOP Interview

株式会社伊豆リネンサプライ..... 8

医療法人社団アール・アンド・オー..... 10

〈しみず〉のアドバイザー..... 12

誰でもわかるマネー講座..... 14

Short Trip in SHIZUOKA ～由比..... 16

業績ハイライト..... 20

清水銀行の取り組み..... 23

清水銀行TOPICS..... 27

店舗ネットワークのご案内..... 28

雅の逸品..... 29

清水銀行の概要（平成23年9月30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 3,611 億円

■ 預金残高／ 1 兆 2,603 億円

■ 貸出金残高／ 9,741 億円

■ 資本金／ 86 億 7,050 万円

■ 店舗数／本店・出張所80店舗（静岡県内77店舗、静岡県外3店舗）

■ 従業員数／ 1,002 名

■ 連結自己資本比率／ 11.42％（国内基準）

■ 単体自己資本比率／ 11.03％（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。



子ども達が共に創造する街

平成24年2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草薙26



大井川鉄道 転車台

大正14年に地域住民の足を担う鉄道として設立された大井川鉄道。C11、C56などローカル線用のSLを今も走らせる観光鉄道としても全国的に大勢のファンを持っている。

平成23年10月、大井川鉄道新金谷駅構内に、新しい転車台が完成した。転車台とは、片側にしか運転台のついていない蒸気機関車の車両の向きを変えるためのターンテーブルのことで、これまでは千頭駅にしか設置されていなかった。そのため大井川鉄道で運行されるSLは、新金谷を出発するときは普通に正面を向いているが、千頭から新金谷もしくは金谷方面へ戻るときは機関車の後部を先頭にバック運転を行う。新しい転車台が新金谷駅にできたことで、SLをバック運転させる必要はなくなった。

千頭駅の転車台はイギリス製のもので、明治30年に日本に輸入されたのち、国鉄で使われ、昭和55年に千頭駅にやってきた。一方、今回新金谷駅に作られた新しい転車台は1988年製の既存の橋げたを再利用し、環境への配慮も伺わせた。これまで、千頭からの復路では「なぜバックで運転させるのか。風情がそがれる」という言葉も多く、関係者は「これで千頭からの風景もさまになる」と満足気だ。しかしなかには「バック運転が珍しく、面白かったのになぜやめてしまったのか」という珍しい意見もあるという。SL好きの気持ちはなかなか複雑である。



【平成23年の主なCSR活動】

月	活動内容
1	フレンドリーシティ清水少年少女サッカー大会への協賛
2	清水エスパルス写真展開催
3	東日本大震災被災者・被災地への義援金寄贈
4	ユニバーサルデザイン通帳導入
5	クールビズ開始
6	節電運動開始
7	地域の夏祭りへの参加
8	職場体験学習実施
9	インターンシップ実施
10	静岡県立大学にて「地域金融論」開講
11	持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則への署名
12	しずおか未来の森サポーター活動実施 静岡県立美術館企画展「草原の王朝 契丹」への特別協賛



しずおか未来の森サポーター活動（植林活動）

地域・お客さまに貢献できる喜び

地域金融機関として

厳しい経済環境の中、日本経済は新たな成長戦略を構築することが求められています。当行の主要なお取引先である地域企業は新成長戦略実現の中核的な担い手として位置付けられ、地域経済と雇用を支える地域企業の活力強化なくしては真の成長実現は有り得ないと考えております。

地域金融機関である当行には、それを後押しするためのお客さまとの強固なリレーションに基づいた事業そのものの採算性や将来性等、成長の可能性を重視する取り組みが一層求められております。当行は企業理念である「地域とお客さま



清水銀行 頭取
山田 訓史
Yamada Noriji

とともに」のもと、コンサルティング機能や長期・安定的な金融仲介機能のご提供等を通じて積極的な地域貢献・活性化に引き続き努めてまいります。

そしてそのような取り組みを通じてお客さまからの揺るぎない信頼や支持を高めていくことで、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。

コンサルティング機能の充実

当行は地域密着型金融の取り組み強化に向けて単なる資金供給者としての役割にとどまることなく、地域のお客さまに対する経営支援や地域経済の活性化に積極的に取り組んでお

えられます。

そのような中、当行ではCSR活動基本方針を制定して、当行と地域社会全体の持続的な発展を追求する取り組みを行っております。

具体的には三保松原の植林活動、興津川・安倍川の清掃や富士山クリーン作戦への参加、節電・ペーパーレス化等環境に配慮した活動に取り組んでおります。昨年11月には環境省の「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則（21世紀金融行動原則）」への署名も行っており、今後も積極的な取り組みを展開してまいります。

また次世代を支える人材の育成の一翼を担うべく、静岡県立大学での講義、地元高校生を対象とした講演・職場体験実施等金融経済に関する知識の普及等にも努めております。

目指すべき方向

当行は地域金融機関として、従来以上に地域の中小企業者や個人事業主の皆さ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

ります。昨年10月からはビジネ

スマッチング経営改善支援、BCP策定支援、海外ビジネス支援強化等ソリューション営業体制を拡充しており、今年を地域企業の活性化による景気の反転の年とすべく、全行員一丸となつて取り組んでおります。（本紙4ページ特集参照）

当行は今後も引き続き、お客さまの多様なニーズにお応えすべく、特色あるサービスの展開に努めます。

求められる「社会的責任」

企業に求められる「社会的責任」は単に法的責任だけではなく、地域社会貢献、環境問題への対応などさまざまなものが考

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。

行員にはお客さまのご要望に全力でお応えすることでお客さまにご満足いただき、お客さま・地域に貢献できる喜びを実感してほしいと考えております。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。

本誌発刊にあたって

本誌は地域活性化の一翼を担いたいとの想いから当行の取り組みや決算の概要だけでなく、静岡県の地域・企業の情報を掲載しております。

当行は、これからも経営理念である健全経営を徹底し、「お客様に親しまれ、喜ばれ役にたつ銀行」を目指します。

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。

ソリューション営業を強化

東日本大震災や急激な円高。なかなか出口が見えず混乱を続ける日本経済。このような環境の中、地域金融機関である当行の果たすべき役割は資金供給者にとどまることなく、お客さまに対する経営支援や地域経済の活性化に積極的に関わっていくことであると考えます。

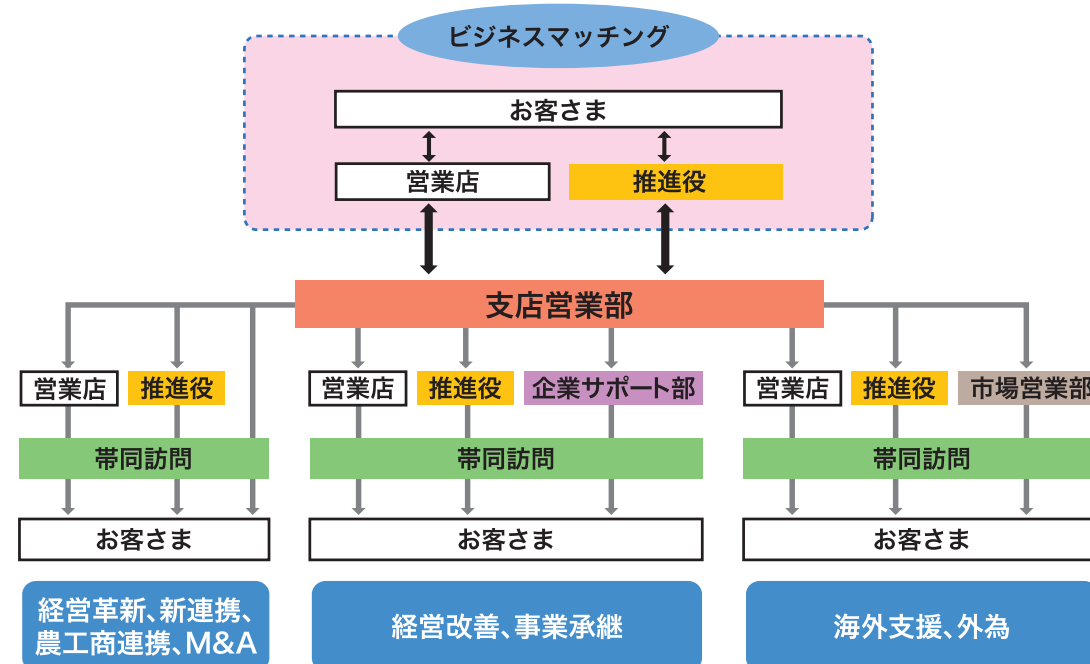
それを実行する取り組みの一つとして、お客さまのより身近な存在となり、更なるソリューションを図ることを通じて様々な場面で幅広くサポートさせていただけるよう、平成23年10月、ソリューション営業体制を強化いたしました。ビジネスマッチングや事業承継をはじめ、多様化・高度化していくお客さまのニーズに今まで以上に迅速且つきめ細かくお応えすべく、営業店と本部が一体となり、真に「ベス

トパートナー」として選ばれた銀行を目指し積極的な活動を展開しております。

ソリューション営業とは？

ソリューション（solution）解決。その言葉通り、お客さまの抱える様々な課題の解決を目的にしたものです。お客さまが、地域が活性化して、はじめて当行も成長することができ。言わば運命共同体です。だからこそ、お客さまの抱える課題に当行の担当者が一緒に悩み、考え、豊富な経験と知識、ネットワークを活用して解決に向けて行動していくのがソリューション営業です。

ソリューションへの取り組みイメージ



主なご相談受付項目

M&A

事業承継や業務拡大・多角化といった経営課題を解決する手法の一つであるM&A（企業の合併・買収）。事業の売却や買収に対し、戦略立案から相手先の発掘、成約まで総合的にサポートしています。専門的なご要望にもお応えできるよう、外部機関と提携しております。

ビジネスマッチング

静岡県内に広がる店舗網を最大限活用し、お客さまの「売りたい」「買いたい」ニーズに合った販売先や仕入先の情報提供や紹介を行っています。地元企業の販路拡大支援を通じて、地域経済の活性化を目指します。

経営改善支援

混迷が続く日本経済。厳しい経営環境が続く中で、いかに早く確実に経営を改善させるかは重要なポイントです。苦しい状況と一緒に悩み乗り越え、安定した経営の実現を目指して、経営改善計画の策定支援を行っています。経験豊富な当行行員が各種スキーム・手法を活用して計画策定のお手伝いはもちろん、定期的な進捗状況確認、計画の修正等実効的な計画となるよう幅広くサポートさせていただきます。ご要望があれば、専門家の紹介もしております。

経営革新・新連携・農工商連携

新事業に取り組み経営の向上を図る「経営革新」、異分野の事業者が連携し、経営資源を有効に組み合わせて新事業活動を開拓する「新連携」、商工業者と農林漁業者が共同で新商品の開発等に取り組む「農工商連携」。各種制度に関する概要説明はもちろん、各外部機関と連携し、計画申請書の作成等も支援しております。

平成23年3月11日に発生した東日本大震災。東北地方を中心に発生したその被害の大きさは、我々の想定を遥かに超えるものでした。東海地震がいつ起きてもおかしくないと言われ続け、日頃から防災対策に積極的に取り組んできた静岡県に住む皆さんも、東日本大震災を目の当たりにし、日頃の備えをもう一度見直す必要性を感じているのではないのでしょうか。

BCP

～事業継続計画～

について考えてみよう

BCP
～事業継続計画～とは
最近「BCP」という言葉を
目にする機会が増えていま
す。BCP(Business
Continuity Plan)を日本語
で言えば「事業継続計画」。
つまり、災害などの非常事態
でも、事業を継続できるよ
う備えるための計画です。
経営資源が限られる中小
企業者にとって、万一の場合
に事業資産の損害を最小限
に止め、最低限の事業を継
続・早期復旧させることは、
その後の存続において、大企
業以上に重要となります。
分かつてはいるけれど、いつ
起こるか分からないことよ
り、目先が優先。それに、何
から手を付けたらいいのか
分からない。そうしてなおざ
りになっている企業も少な
くないはず。
売上、利益に貢献する
BCP

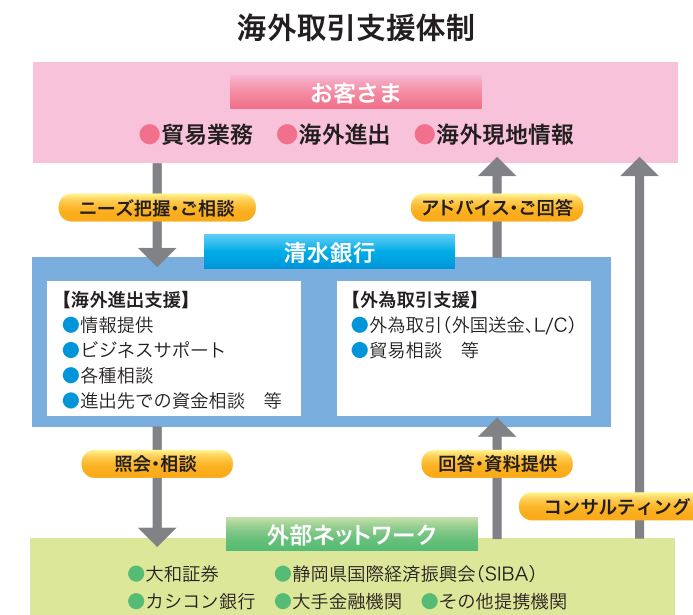
BCP策定の流れ
では、BCP策定の流れを
簡単に見てみましょう。策定
にあたっては、まず①基本方

針を決定します。このとき、
「従業員や家族、来客の安全」
の「事業の継続・早期復旧」と
いった視点もポイントです。
そして、②中核事業とその
復旧時間を設定します。最重
要販売先等も考慮し継続す
べき事業を定め、いつまでに
復旧させなければならな
い、そのデッドラインを定め
ます。
そして、③中核事業を継続
するための必要な業務と経
営資源(人や物など)を抽出
します。つまり何が無いと、
誰が居ないと困るのかを見
直すわけです。
次に万一の場合の④被害
予測と財務診断を行います。
建物や在庫等の損害・損失は
どの程度になるのか、その時
耐えられるだけの資金があ
るか、被害を最小限に抑え
るために何をしておくべき
なのかを考えるのです。
③と④をもとに、⑤整備
計画を策定します。策定にあ
たっては、費用対効果や優先
順位を考え、短期・長期それ

その視野で検討しましよ
う。この時、仕入先の分散や
保管場所の分散、業務フロ
ーの見直しを盛り込むことで、
業務改善にもつながります。
とりあえず策定ができた
ら、⑥教育・訓練計画を策定
します。研修会を開催するな
どして従業員へ周知すること
はもちろん、避難訓練や安否
確認訓練が含まれます。
そして、⑦継続的に見直し
をし、より良いものにしてい
くのです。
まずは相談
策定の必要性や概略は分
かったし、可能なら策定した
い。有事だけでなく平時にも
役立つならなおさら。でも、ど
こから始めよう…。そんな時
は、是非清水銀行にご相談く
ださい。お話を伺い、策定の
サポートをさせていただきます。
日頃から心掛けたいですね。



お客さま向け海外進出支援セミナー



事業承継支援

後継者や資本政策に関する事業承継問題は、多くの企業にとって重要な経営課題と位置づけられています。財政面である資産の承継(物的承継)はもちろん、次世代を担う若手経営者・後継者の育成(人的承継)に関する支援を含め、事業承継プランの策定から実行までサポートをしております。

外国為替取引

飽和気味の国内から目を外に向け、海外に取引を拡大。そこでは当然、外国為替決済が発生します。初めての海外取引や、現状の決済方法に不安を感じたら、まずご相談ください。外国為替専門の担当者が、分かりやすく丁寧に外国為替の仕組みや流れをご説明し、決済実務をサポートいたします。

この他にも、お客さまの素朴な疑問や、経営における「困った」をお気軽にご相談ください。営業担当者だけでなく、本部の専門担当者、各連携機関と協力し、お客さまのご要望にお応えしてまいります。

海外進出支援

急激な円高の影響もあり、お客さまの海外進出に関するニーズは高まるばかりです。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求人等に関するアドバイス、資金ニーズ等に関するご相談等を承っております。社団法人静岡県国際経済振興会(SIBA)や大和証券株式会社等とも連携し、より強固なサポート体制となっております。

BCP策定支援

災害などに遭遇した場合に、どの業務をどのような方法で継続させていくのか等を事前に定めておく計画であるBCP(事業継続計画)。必要性が分かっている、手をつけるのをためらっていたら、まずご相談ください。資料のご用意と策定のサポートをさせていただきます。またより詳細なご相談をお望みの場合は、専門家の紹介もしております。



株式会社伊豆リネンサプライ

代表取締役社長 小野 孝之氏
取締役 小野 奈津美氏

ホテルや旅館、レストランなどで使われる
シーツやタオル、テーブルクロスといった
リネン製品を扱うリネンサプライ業。

伊東市に本社を持つ株式会社伊豆リネンサプライは、
静岡県東部や伊豆地区を中心に営業展開しており、
地域のリーディング企業でもある。

小野孝之代表取締役社長と小野奈津美取締役役に、
同社の歩みや、現在、清水銀行と取り組んでいる
「中小企業支援ネットワーク強化事業」などについてお話を伺った。

経験と勘で培ってきた 経営術を より確かな形にして 事業継承の礎に

ではビジネスホテルの開拓にも
力を入れているという。

現在、伊東と熱海の2箇所に
工場がある。工場はオートメー
ション化が進んでおり、洗濯か
ら高温滅菌処理、乾燥、たたむと
いった一連の作業の多くは機械
まかせだ。

「一般のクリーニング業と違う
のは、ただ洗濯して清潔なリネ
ンを届けるだけではありません
。浴衣のデザインを決めると
ころから始まり、シーツ、タオル
、レストランでご使用になるクロ
ス類など、その施設のコンセプ
トに合ったリネンの提供をいた
します。それから菌ブラスやシャ
ンプー、サビスタオルといった
アメニティーセットや従業員のユ
ニホームなどの商材も扱ってい
るんです」（小野社長）。



株式会社伊豆リネンサプライ

〒414-0045
伊東市玖須美元和田730-48
TEL 0557-37-3415
FAX 0557-37-7055



ホテルや旅館のリネン類を扱う リネンサプライという仕事

ホテルや旅館に泊まったとき、
清潔でぱりっとしたシーツ類や
浴衣、ふんわりしたタオルにお
世話になる。そうしたリネン製
品をユーザーである宿泊施設な
どに貸し、使用後に回収、消毒洗
濯をして、再び清潔な製品とし
て貸し出すということを繰り返
して行っているのがリネンサ
プライ業である。

社団法人日本リネンサプライ
協会の資料によると「日本にお
いてリネンサプライ業がクリー
ニングの新分野として登場した
のは昭和36年から昭和38年にか
けて」であり「昭和39年の東京オ
リンピックや昭和45年の大阪万
国博覧会を足がかりに拡大の一
途をたどった」とある。

同社の創業者でもある小野孝
之社長は「私がこのリネンサ
プライという事業を最初に始めた
のは神奈川県湯河原で、昭和
38年のことです。いわばクリー
ニング業と呉服業と運送業がセッ
トになった面白い商売だなあと
思いましたね」と当時を振り返
る。同社は、日本のリネンサプラ
イ業界では草分け的な存在とい
える。

リネンサプライ業は、当然の
ことだがホテルや旅館といった
宿泊業の業績に大きく左右さ
れる。利用客が減れば、リネン類
の扱い量も減ってしまう。「実は、
昨年3月11日の東日本大震災後
の自粛ムードが響いて受注量が
大幅に減り、やむなく苦渋の決
断で従業員の約半数を一時的に
は解雇せざるを得ませんでした
」と小野社長は言う。

「中小企業支援ネットワー ク強化事業」を利用して 課題解決に取り組む

これまで同社の創業者である
小野社長の手腕によって独自の
経営手法を取ってきたという。
「社長の長年の経験と勘、いわ
ば「カンピュータ」に拠るところ
が大きく、数字も社長の頭の中
に全部入っている感じです。だか
ら社長がリタイアする前に、資
金調達や決算などの経営内容が
他の社員にも分かるようにして
おく必要があると思いました。



取締役 小野奈津美氏

「当時、リゾート型のホテルや
旅館の多くは、人件費や土地代
が安いということもあって自前
のクリーニング施設を持ってい
ました。その後、高度経済成長と
ともに人件費も土地代も上がり、
施設内でのクリーニングにコス
トがかかるということで、外注化
！外製化が進み、私たちリネンサ
プライ業界が伸びて来たという
わけです」と小野社長。いわば
ニッチなビジネスであり、アウ
トソーシングのはしりともいえる。

東日本大震災後の 自粛ムードがダメージ

伊豆リネンサプライとして小
野社長が伊東市に会社を設立
したのは昭和48年。観光ホテルや
旅館の多い伊豆・箱根や静岡県
東部を中心に業績を伸ばしてき
た。取引先には老舗の大型ホテ
ルや旅館が名前を連ねる。最近



代表取締役社長 小野孝之氏

ちやうど東日本大震災の影響が
経営に出てきたこともあって、取
引銀行である清水銀行伊東支店
に相談を持ちかけたんです」と
話すのは、主に経理を担当して
いる小野奈津美取締役である。

そこで伊東支店では支店長が
中心となり平成23年度から始ま
った国の事業である「中小企業支
援ネットワーク強化事業」の活用
を提案。銀行担当者だけでなく
中小企業診断士も交え面談し、
課題解決に取り組んでいる。「中
小企業診断士や銀行担当者のア
ドバイスを受けて、経営の計数
化や財務指標の整備を行いました
。おかげさまで一から経営管
理手法を学ぶことができ、課題
解決への道筋が見えてきまし
た。経営の裏付けとなる理論を
共有していくことで、事業継承
（後継者育成）にも役立つと思
います」と小野取締役。

最後に「震災後、社員一丸と
なってコスト削減や営業努力を
してきました。おかげで思った
より早いテンポで回復し、昨年
9月以降は、売上が前年を超え
るまでになってきました。一時は
解雇せざるを得なかった従業員
もほとんど職場に戻ってもら
うことができました」と、小野社長
が話してくれた。

TOP Interview②

トップインタビュー

医療法人社団アール・アンド・オーは、医療・介護・在宅医療サービスの提供を行う医療グループ。医師でもある齊藤理事長が平成10年に開院した静岡リウマチ整形外科リハビリ病院を母体とし、現在、2つの病院と3つの施設を持つ医療グループへと成長した。同グループの医療への取り組みや理念などを経営の実務を担う鈴木延幸専務理事にお話を伺った。



医療法人社団アール・アンド・オー

理事長 齊藤 進氏
専務理事 鈴木 延幸氏

リウマチの専門病院としてスタート

グループ名のアール・アンド・オー（R & O）はリウマチと整形外科の英語の略である。整形外科医でリウマチのエキスパートでもある齊藤進理事長が平成10年に「静岡リウマチ整形外科リハビリ病院」（88床）を開院したのがスタートだ。開院当初から経営面の舵取りを任されてきた鈴木延幸専務理事が振り返る。鈴木専務理事は一級建築士で設計事務所を経営していた経歴の持ち主。

「リウマチ疾患は完治が困難で、患者さんは長い間、痛くてつらい思いをしなくてはならない病気。しかし『ちゃんと治療さえすれば普通に生活できる』という齊藤理事長の強い思いが開院に踏み切らせたんです。開院にあたっては、総合病院の勤務医で病院経営の実績もない医師で



専務理事 鈴木延幸氏

したから、資金調達などでは苦労しました」
静岡リウマチ整形外科リハビリ病院は、リウマチや変形性関節症の人工関節置換術で高い技術と実績を持つ。簡単にいえば、歩けないほど痛み変形した膝関節に人工関節を入れ、その後のリハビリテーションで普通の生活を取り戻そうという医療への取り組みだ。そうした高いレベルの医療技術が次第に評判になり、県内各地から当院を訪ねる患者が増えた。また、スポーツ選手に多い関節やじん帯の外科的手術やリハビリにも定評がある。

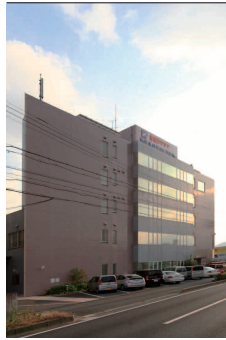
社会復帰のカギとなるリハビリテーションの充実

平成16年には、脳卒中などの脳血管疾患などに対応するための体制を整えた「静岡リハビリテーション病院」（128床）を開院。さらに平成19年には、医療と介護の充実を目指す介護老人保健施設「エスコートタウン静岡」（120床）と、在宅医療・介護を支援する「静岡ホームメデイカルセンター」を開設した。そして平成22年にはリハビリテーション医療を専門にする「駿府の杜クリニック」を開院した。

リウマチの専門病院からリハビリテーション医療へ。

医療法人社団 アール・アンド・オー

〒420-0821
静岡市葵区柚木90-1
TEL 054-265-5113
FAX 054-265-5112
http://www.r-and-o.jp



「病気の治療段階は、急性期、回復期、維持期の3段階に分かれます。当グループは、それらの段階をすべて網羅している点が大きな特徴といえるでしょう。また、総合病院などでは早期治療、早期退院を目指していますが、通常の生活が難しいという患者さん多いと思います。当グループでは、そうした患者さんを総合病院から地域連携バスというシステムを利用して入院を受け入れています」さらに鈴木専務理事は続ける。

「リハビリに関していえば、リハビリセラピストと呼ばれる理学療法士、作業療法士、言語聴覚士などがグループ全体で約105名います。患者さん2人に対してセラピスト1人の割合で、非

さらなる医療の充実を目指して拡張計画も

常に充実しています。また静岡リウマチ整形外科リハビリ病院、静岡リハビリテーション病院では、平成22年5月から365日リハビリを開始しました。これにより在宅復帰に向け「早期集中リハビリを切れ間なく提供」することが可能になりました」

鈴木専務理事は、リハビリの大切さをこう話す。「95歳で骨折の手術をし、その後のリハビリで歩けるようになったケースもあります。脳梗塞などでも、一日でも早くリハビリをすると、その分回復も早いです。それに、お年寄りの場合、リハビリで筋肉をつけるとなかなか落ちないというデータもあるように、お年寄りだからといって諦めないことが大事です」

さらに「入院しているときは頑張つてリハビリしてよくなつても、退院して家に戻ると元に戻ってしまうケースもあります。ですから通院できない方のために訪問リハビリを行っています。それは患者さん本人のためはもちろんですが、実は、ご家族にリハビリの重要性を理解してもら

う意味もあるんです」という。

同グループは、清水銀行の主要取引先でもある。エスコートタウン静岡や静岡ホームメデイカルセンターへの融資を行っている。「まだ担保力のない時代から融資を引き受けてくれるなど経営者の痛みが分かる銀行だと思っています。おかげで経営が安定し、事業拡大できてきました」と鈴木専務理事。

今後の事業展開について「現在の入院状況を見てみると、ベッド数の規模を増やさなければと思っており、現在、病棟の拡張を計画しています」と、結んだ。



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様々な金融商品のご提案や
資産運用・各種ローンに関するお問い合わせ、
企業経営における各種ご相談を承っております。
各専門の担当者が、皆さまのご要望にお応えするため、日々奮闘しています。



磐田支店
テラー担当
池沼 あゆ子

メインバンクに 選んでいただけるように

テラー業務を行いながら、お声を掛けていただ
いたお客さまに資産運用の提案を行っています。
お客さまに最適なお提案をするためには、MAと
テラーのコミュニケーションがとても大切で、お
互いの成功・失敗事例等を話し合うことで認識を
共有したり、積極的な情報交換をすることで、お互
いのレベルアップを図っています。

窓口に来店されるお客さまとコミュニケーション
を図っていく中で、何気無い会話の中から家族
構成やお金の使い道の情報をキャッチすることにも
意識を持ち、より良いご提案ができるよう心掛け
ています。

何より嬉しかったのは、相談事があったお客さ
まが私に一番にお声を掛けてくださったときのこ
とです。数ある金融機関の中から当行を選んでい
ただいたそのお客さまに対して、私なりに一生懸
命考えてご提案したところ、その内容に大変喜んで
くださいました。その後、他行から預金、公共料金、
年金を移し替えてくださり、当行をメインバンクと
していただけたことは、一番の思い出です。

今後も当行をメインバンクとして選んでいただ
けるよう、お客さまに対して精一杯の対応、ご提案
をしてきたいと思います。



清水ローンセンター
深澤 孝之

お客さまの夢の実現をお手伝い

私達は住宅ローンという商品をご提供すること
で、お客さまの『夢』のお手伝いをさせていただ
いています。お客さまにとって、マイホームの購入は
『夢』の実現でもかと思っております。

その後の人生における大部分をそこで過ごすこ
ともあり、土地から求めるのか・建売住宅を購入す
るのか・マンションを購入するのかといった様々
な選択肢の中から大きな夢を描いていらっしゃる
と思います。

多くのお客さまにとってマイホーム購入は一生
に一度の大きなお買い物であり、住宅ローンは初
めての大きなお借入れとなることから、私達に求
められる責任は大きなものがあります。

お客さまのなかには、あまり銀行に足を踏み入
れる機会がなく、相談にお越しいただくことを不安
に思う方もいらっしゃいます。その為、相談をお受
けする時は、雰囲気作りを大切にしています。お気
軽にご相談いただけるよう、わかりやすい表現で、
納得していただけるまで説明するよう心掛けてい
ます。

お客さまの一生に一度のお買い物の場面に立ち
会うことができ、お手伝いできるこの仕事は、非常
に魅力があり、やりがいもあります。

今後も多くのお客さまに『夢』を実現して頂き、
清水銀行に相談をして良かったと思っていただ
けるようなローンセンターを目指していきます。

<しみず>のアドバイザー

地域のお客さまの身近な存在として、
資産運用や企業経営などの各種サポートに取り組んでいます。



本店営業部
渉外担当
神谷 祐史

お客さまとの対話を大切に

渉外担当として、法人のお客さまを中心に営業
活動を行っています。日頃から心掛けていること
は、お客さまとの対話を最も大切にすることです。
自分よりも経験豊富なお客さまからは学ぶことば
かりです。

できるだけお客さまのところへ訪問し対話する
ことで、お客さまのニーズを掴むことができると
思っています。お客さまの関心事は何か、銀行に求
めているものは何なのか。当行はソリューション
営業を目指していますが、それにはまずお客さま
のニーズを掴むことが大切だと感じています。

そして『クイックレスポンス』を心掛け、タイム
リーな情報をいち早くお届けできるように努力し
ています。

私から提案したことがお客さまに受け入れら
れ、新規お取引につながった案件がありました。私
にとっても忘れられないお客さまになりました。
お客さまから『ありがとう』の一言を頂けること
が、銀行員としてやりがいを感じる瞬間です。

一人でも多く当行のファンを増やし、お客さま
に喜んで頂ける渉外行員を目指し、これからもお
客さまと様々な会話を通じて、人間としても銀行
員としても成長していきたいと考えています。



富士川支店
MA(マネーアドバイザー)担当
浅場 理沙

「親身になってくれてありがとう」 と言っていただけで、 充実感とやりがいを感じます。

私は現在MA担当として、お客さまのライフプラ
ンに合わせた最適な商品が何かを一緒に考え、資
産を運用するお手伝いをしています。

入行当初、尊敬する上司に「誠意をもって接すれ
ば、その熱意をお客さまはきっとわかってくださ
る」と言われたことがあります。その上司は「今も、
日々勉強」と常に口にしていました。そんな上司を
目標に、清水銀行員として、当行とお取引いただく
多くのお客さまのために、日々奮闘しています。

お客さまひとりひとりに違った人生があるよう
に、ニーズ・ご要望もそれぞれです。お客さまの一
通りの状況を把握したうえで、世間話の中からニ
ーズを発掘したり、またある時は自分に置換えたり
して、より良いプランをご提案できるよう常に心
掛けています。

そのために、毎日の勉強は欠かせません。どん
な言葉を使えばお客さまにもっとわかりやすく伝
わるのか、またお客さまのニーズに対し、ご提案す
る商品のメリット・デメリットをより正確にご理解
いただくにはどうしたらいいのかと、試行錯誤の
毎日です。

これからも勉強を重ね、誠意をもってお客さま
と接することで当行のファンを増やし、何かあれば
声を掛けていただける行員になれるよう努力し
ていきます。



「外貨預金は金利が高く魅力的だが、為替相場が円高になると元金が減ってしまう」と心配して預入を躊躇された方もいらっしゃるのでは

外貨預金との付き合い方

もちろん「円安」に移行すれば、元金に高金利で受け取った利息が加わり、為替差による恩恵を受けることが可能となります。

つまり、利息は時間とともに増えていくので、『損』となる為替相場（損益分岐レート）が相対的に下がるのです。

	TTS (円から換算して 預入する相場)	仲値 (基準となる 相場)	TTB (払出して円に 換算する相場)	預入・払出しを あわせた手数料
米ドル	91円	90円	89円	2円
ユーロ	121.50円	120円	118.50円	3円
豪ドル	82円	80円	78円	4円

以上のことからお分かり頂ける様に、外貨預金を始める際に注意することは、長期間運用可能な余裕資金ではじめることです。直ぐに必要な資金は適当とは言えませ

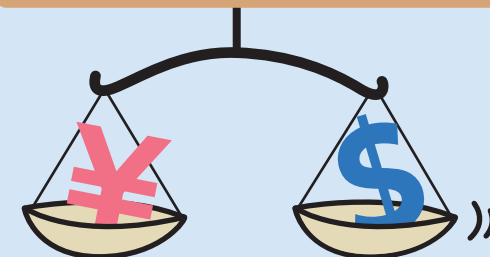
また、為替変動リスクと上手く付き合うには、日々リアルタイムで変動している『為替レート』を上手く見定めることが大切です。ご存知だとは思いますが、通貨の価値（交換比率）は通貨によって、また時々によって異なります。つまり外貨預金によって損をしたり得をしたりする理由は、このレートの動きによっているのです。

例えば外貨為替手数料は「円」を『外貨』に交換する費用です。もしも取引を行う金融機関の手数料が高く設定されていれば、それだけ多くの手数料を支払うことになります。このことから取引を行う際には、仕組みを十分に理解しておくことの重要性をご理解いただけたと思います。

確かには為替リスクを完全に避けることはできませんが、付き合い方次第で考え方が変わるかもしれません。ではここで、『外貨預金のリスク』について考えてみましょう。外貨預金には、『外貨為替手数料』や『為替の変動リスク』が存在します。外貨の仕組みをよく理解したうえで預金しないと、後々に元本が割れるといったケースも出てきます。

ないでしょうか。

money 誰でもわかる マネー講座 やさしい外為教室



このところ、以前に比べてTV・新聞の「円高・円安」の文字が気になりませんか？

「海外旅行をするには「円高」の今がチャンス」、「日本企業の業績は「円安」にならないと駄目だね」といった会話をする機会も増えたように感じます。

皆さんもニュースで「本日の為替（レート）は1ドル〇円です」という言葉を耳にしたことがありますよね。

現在の為替相場は歴史的な「円高」であり過去最高の水準となっています。為替相場は本来自国通貨の強さを現します。しかし日本の

経済が低迷しているにもかかわらず「円安」にはならず、なぜ「円高」になっているのだろうと疑問に思うかもしれません。実は米国経済の弱さや欧州の財政赤字などが明るみになり、グローバルな視点で見ると相対的に日本の経済の方が良好で、消去法的に円が買われ「円高」になっていると言われています。

ここで「為替相場」問題です。①1ドル110円と②1ドル110円ではどちらが「円高」でしょうか。

缶ジュース一本の値段ならば確かに110円のほうが高いのですが、この場合は違います。

基本的に外国為替市場では、基軸通貨である米ドルを中心に物を見る傾向があります。新聞等で「円ドル相場」と表記されている場合がありますが、為替市場では「ドル円相場」とドルを前に表示します。つまり①90円1ドルと②110円1ドルでは①のほうが円の価値は高く「円高」となるわけです。主語をドルにして考えるとイメージしやすいのではないのでしょうか。

外貨の預金？人気の秘密

簡単に言うと外貨預金とは、その日の相場で外貨を購入して預金することです。もっと簡単に説明しますね。皆さんも無意識に、一度は外貨を買ったことがあるかもしれません。実は海外旅行に行く時に「ドルや現地の通貨に両替する」という行為も「外貨を購入すること」になるのです。

どうでしょう、一度は外貨を買ったことがあると考えると、外貨が身近に感じられませんか？

では、引き続き外貨預金人気の秘密を探ってみましょう。

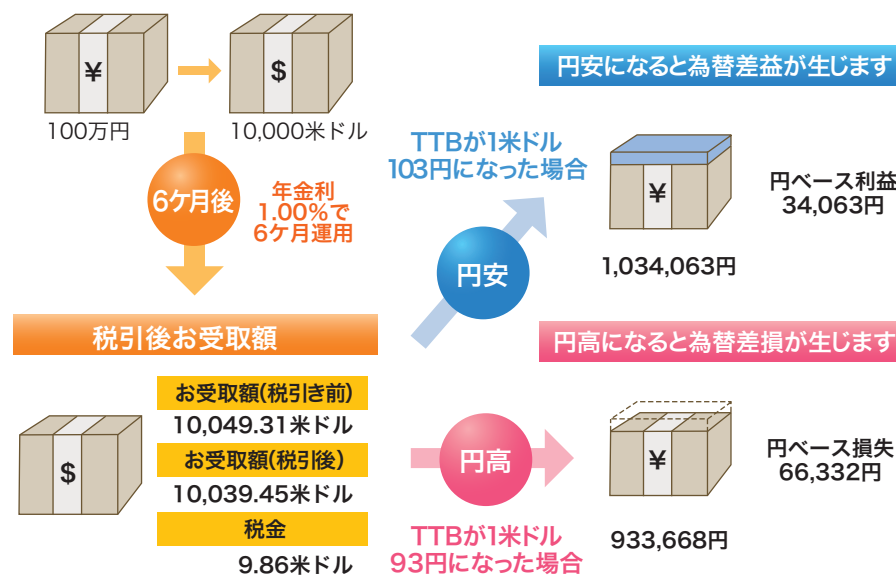
現在、日本の金利は空前の超低金利時代にあります。「日本の今の状況から考えても、当分の間、預金金利上昇は期待できない。逆に振込手数料やATMの時間外手数料の方が高く付いてしまう」と思っている方は非常に多いと思います。

そんな中、世界に目を向けてみると、アメリカやオーストラリアといった外国の金利は日本と比較すると非常に高くなっています。外貨で預金すると、その通貨の国内と同様の金利が適用されます。「円」で預けるよりも金利が圧倒的に高いため、それに気が付いた人たちがブームが始まり、最近の外貨預金の人気へとつながっているのです。

外貨預金の魅力は高い金利。時間をかけて長く預けていると、その金利で得られる利息の合計額も大きなものになります。この時間とともに積み重なった利息と元金を合計して考えると、預入時より円高となったため円換算した元金が目減りしたとしても、長く預けて元利金合計が増えるほど利息がカバーしてくれるので、「円高」に移行した時でも損をする可能性が下がります。

〈例〉 100万円を米ドルで年利1.00%、6ヶ月(180日)で運用した場合。
※1年を365日として計算しております。

TTSが1米ドル100円の場合



ん。また、仮に外貨預金残高を円換算して目減りしていても焦らないことです。高金利であれば、外貨のまま保有し続けて利息を受け取ることでその目減り分を補うまでじっくり待つなど、あわてず状況を見極めて適切に対処することが

大切です。

そうは言っても、初めての外貨預金、資産運用は不安なもの。疑問な点や不安に思っていることは、お気軽にへしむすの窓口にご相談ください。リーフレット類をご用意し、お待ちしております。

Short Trip in SHIZUOKA

ショートトリップ in 静岡

第四回 ◆ 由比

桜えびの町として名前を知られる由比。桜えびやシラス、定置網漁で活気のある漁業の町だ。由比は古い宿場としての顔もある。東海道五十三次の江戸から16番目の宿場だった。街道沿いには往時を物語る史跡も多く、歴史ウォーキングの人気コースのひとつだ。漁業と宿場の顔が渾然として独特の風情をかもす町である。



東海道五十三次の宿場の文化が息づく

「おはいりなさいやアセ。名物砂糖餅をあがりやアセ」——『東海道中膝栗毛』の弥次・喜多は由比宿の茶屋女の声を尻目に先を急ぎ倉沢へ。そして「こもとに売るはさぎぬの壺焼や見どころ多き倉沢の宿」と。「砂糖餅」は「たまご餅」(春巻製菓)として名前を変えて健在であり、間の宿であった倉沢にはサザエのつぼ焼きを食べさせる店(くらさわや)もある。したたかに宿場の文化がいまも息づく町だ。



江戸幕府に叛乱を企てたとされる由比正雪の名を冠した日本酒「正雪」で知られる神沢川酒造。社名となった神沢川から仕込み水を引き、飲みやすく、きれいな酒を醸造している。



株式会社神沢川酒造場

〒421-3103 静岡県静岡市清水区由比181
Tel 054-375-2033

義元の家臣・由比助四郎光教の子孫の屋敷跡で、現在、広重美術館や交流館などが建つ由比本陣公園だ。道を隔てて、江戸期の軍学者・由比正雪の生家と伝えられる紺屋(染物屋)や脇本陣だった鑑飩(うどん)屋があり、由緒のある神社仏閣も少なくない。そうした佇まいが、かつての宿場町の風情を今に伝えている。

本陣跡から由比川を越え西に歩くと、狭く少しうねるような道筋に軒を連ねる町並みが現れる。太く長い垂木で軒の格式を出しているせが、造りや格子窓の家が現役だ。この街道沿いにはスーパーもコンビニも見当たらない。代わりに魚屋や八百屋、米屋、畳屋といった昔ながらの商店が頑張っている。暮らしの匂いが通りに漂い出してくような佇まいにはホッとするような懐かしさがある。

頑固なまでに伝統の味にこだわる文化

そんな通りに面した蒲鉾の製造販売の店「いちうろこ」を訪ねた。創業は文政元年(1818年)頃という老舗だ。「蒲鉾といえば小田原が知られていますが、由比も昔から蒲鉾づくりが盛んな土地で、いまでも6軒ほどが頑張っています」と話すのは、現在の店主・佐野敏夫さんだ。いちうろこは頑固なまでに伝統的な製法にこだわっている。厳選した魚のすり身、天然塩、無漂白砂糖を使い、合成保存料はもちろん化学調味料などの添加物をいっさい使わない。そういう頑固さが本物志向のお客の心を掴み、遠方からのファンも多いという。

頑固といえば、創業70余年、ホワイトシップ印のツナ缶「デグメルファンが多い」「由比缶詰所」も、そうとう頑固だ。「昔から、原料は一番脂の乗る夏のビンナガマグロで、油は関西では馴染みのある綿実油。世の中が変わっても、それだけは変えなかった」と井出栄一専務取締役。由比缶詰所のツナ缶は間屋を通さないからスーパーの店頭に並ぶこと



東海道から少しはずれるが、由比川沿いを5分ほど北上したところにある英君酒造も正雪と同様、由比地区を代表する日本酒を醸している。



代表取締役 佐野敏夫氏

株式会社いちうろこ

〒421-3111 静岡県静岡市清水区由比今宿13番地
Tel 054-375-3124
<http://ichiuroko.com/>

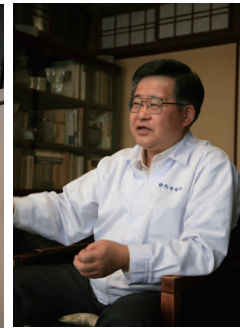


地持院

臨済宗妙心寺派のお寺。天正年間(1573~91)、開山暗室和尚によって現在地に移転再興された。

本尊は市町指定文化財の地藏菩薩。他にも日照りに苦しむ農民を救ったといわれる伝説の「代かき地藏」などがあり、お地藏さまの寺として知られる。





専務取締役 営業部長
井出栄一氏



株式会社由比缶詰所
〒421-3103
静岡県静岡市清水区由比429-1
Tel 054-375-2121
<http://www.yuican.com/>



すし処 銀太
〒421-3111
静岡県静岡市清水区由比今宿165
Tel 054-375-3004



がある。漁期中には新鮮な桜えびやシラスを買うことができ、干し桜えびや佃煮、太刀魚の天日干しなどの加工品も販売している。もうひとつ、漁協が運営する港内食堂「浜のかきあげ」がインターネットなどで評判になっており、休日などは長蛇の列ができるほどの人気ぶりだ。人気の定番メニュー桜えびのかき揚げ井や桜えびとシラスの釜揚げ井などが食べられる。

ちょうど昼時、お腹が空いたので地魚のにぎりが旨いと評判の「銀太」へ。お目当ては噂の「倉沢鯿」だ。「倉沢の定置網にかか

はまずない知る人ぞ知る味だ。お客の8割は口コミで広まったという。美味しさにこだわる井出さんは「ツナ缶にも旬があつて、詰めてから半年くらいたってから出荷しています。ワインと同じで熟成するんです。本当の旨味が出るのは賞味期限のあたりでしょうか。一度試してください」と自信たっぷりに話してくれた。

街道をさらに西へ進むと、見過ごしてしまいうようなほど小さな「由比漁港」の標識がある。街道の裏手にある狭いガードをくぐると、国道1号線と東名高速道路に挟まれた細長い船だまりに何十隻もの漁船が停泊していた。訪ねたのは昼前で、すでにセリは終わつたとみえて市場に人影はまばらだったが漁港らしい活気がある。埠頭で太刀魚をさばっている漁師夫婦に声をかけると「太刀魚の干物用にさばっているのよ。三枚に下ろすのを見せてあげる」と気さくに、その見事な包丁さばきを見せてくれた。

由比漁港には、漁協の直売所

る根付きの鯿で、普通の回遊する鯿と違い、魚体が大きくて白っぽい。脂が乗って、大物になるとマグロのトロみたいな味です。倉沢鯿は漁獲が少なく、希少なブランド魚になっています」とご主人。確かに、コリコリというより口の中でとろけるような歯ごたえで、噂どおりの逸品だった。

地魚にぎりを堪能し、薩埵峠へと向かった。かつて富山の親不知のように波打ち際を駆け抜ける東海道三大難所であった海岸の道を迂回し山側に道普請されたのが薩埵峠越えの道である。歌川広重の「東海道五十三次 由比」に描かれているのは薩埵峠からの眺めだ。時代は移り、眼下には国道1号線と東名高速道路、そしてJR東海道本線の大動脈が走っているが、駿河湾とその向こうにそびえる富士山の姿は変わらない。



「ライトツナ」でお馴染みのいなば食品。創立は今から遡ること約180年前という歴史を持つ。現在は一般的となったが、日本で初めてキハダマグロをツナの主原料としたり、味がしみる「フレーク」にするなど「革命」を起こしてきた企業でもある。コーンやビーンズ入りのツナだけでなく、実はペットフードのラインナップも豊富だ。企業理念にもある「独創と挑戦」の下、現在も「美味しさ」を追求した商品開発が続けられている。



いなば食品株式会社
〒421-3104 静岡県静岡市清水区由比北田114-1
Tel 054-375-3111 <http://www.inaba-foods.co.jp>



浜のかきあげや
〒421-3111
静岡県静岡市清水区由比今宿字浜1068-2
Tel 054-376-0001



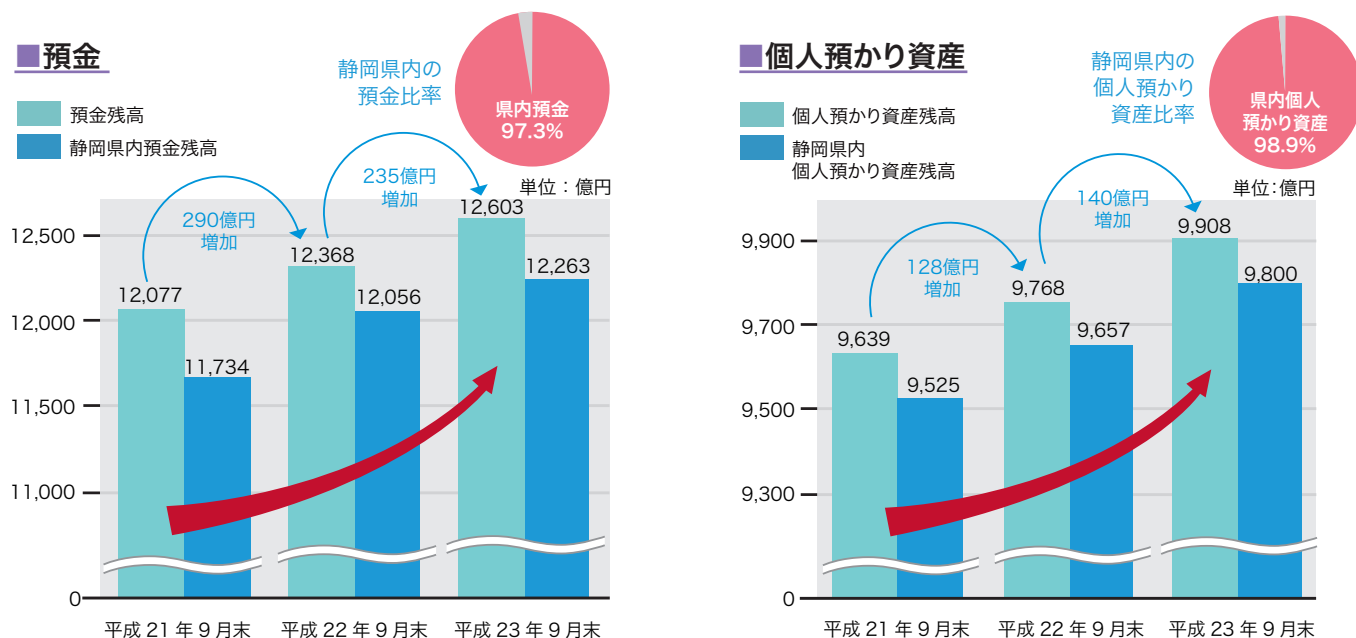
町のシンボル 桜えびオブジェ(当行寄贈
本町特別出張所より移設)



●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、1兆2,603億円となりました。そのうちの97.3%にあたる1兆2,263億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。

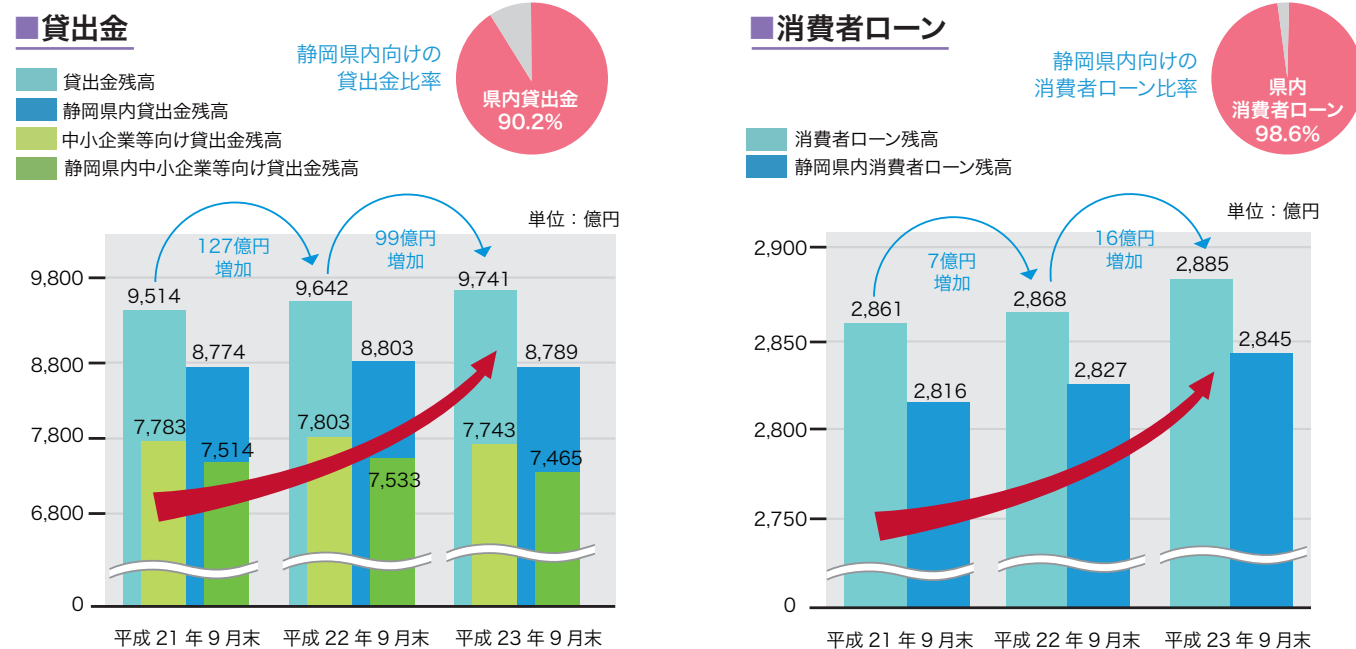
また、個人預かり資産につきましては、お客さまの多様化するニーズにお応えし9,908億円となりました。



●貸出金の状況

貸出金残高は、お客さまの資金需要に積極的にお応えしました結果、前年同期比99億円増加し、9,741億円となりました。そのうちの90.2%にあたる8,789億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。

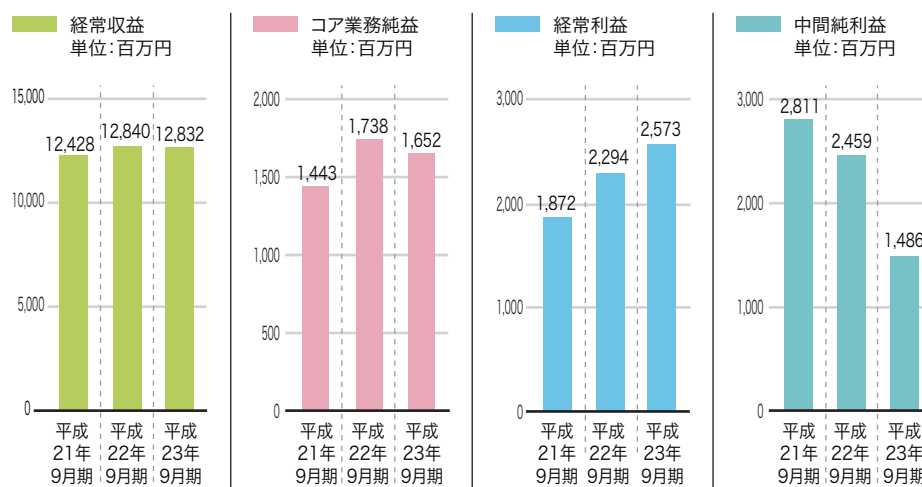


●損益の状況

経常収益は、金利低下により資金運用収益が減少しましたが、有価証券売却益、役務取引等収益の増加等により前年同期並みの128億32百万円となりました。

経常利益は、資金調達費用が減少したほか、経費及び与信関係費用が減少したことにより、前年同期比2億78百万円増加し、25億73百万円となりました。

中間純利益は、税金費用が増加したことから、前年同期比9億73百万円減少の14億86百万円となりました。



業績ハイライト

平成23年度中間決算の状況

●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。

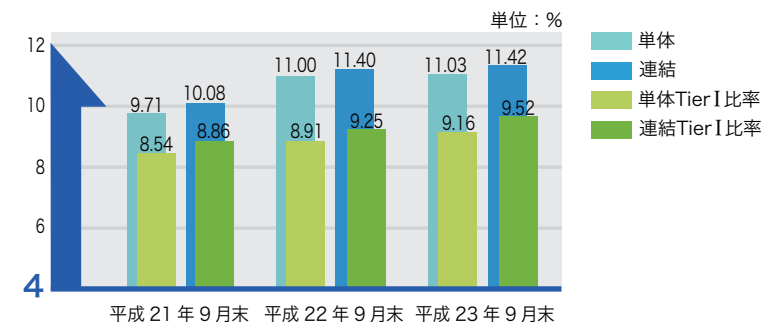
●中間純利益

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、11.42%(連結)、11.03%(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、9.52%(連結)、9.16%(単体)と連結・単体とも前年同期比増加しています。



●自己資本比率

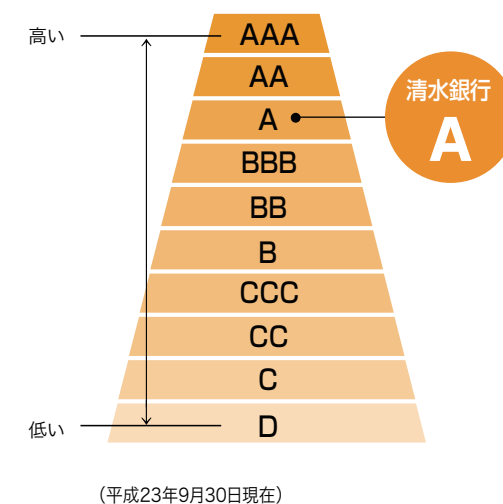
銀行の健全性をはかる指標の一つです。貸出金などのリスク資産に対する自己資本の割合で、当行をはじめ国内のみに支店がある金融機関には国内基準が適用され、4%以上を維持することが求められています。

●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。

コンプライアンス体制

清水銀行グループでは、社会的責任と公共的使命を自覚し、お客さまや地域社会から信頼されるよう、従来からコンプライアンス（法令等遵守）を経営の最重要課題として位置付け、実効性のあるコンプライアンス体制を構築しています。

特に、「コンプライアンスは、全ての基軸である」という企業風土を確立するため、経営陣自らがコンプライアンスに関する事項について積極的に関与し、グループ全役職員に対する意識の醸成に努めています。

コンプライアンスに関する推進体制

コンプライアンスの徹底を図るため、基本方針である「法令等遵守方針」を定め、グループ内に周知しております。

また、コンプライアンス統括部門である法務室を設置し、コンプライアンスに関する情報等の一元管理及び遵守すべき法令等の指導の役割を担っております。

更に、各業務部門及び営業店毎にコンプライアンス担当者を配置するなど、遵守状況をチェックする態勢を整備しております。

コンプライアンス重視の企業風土

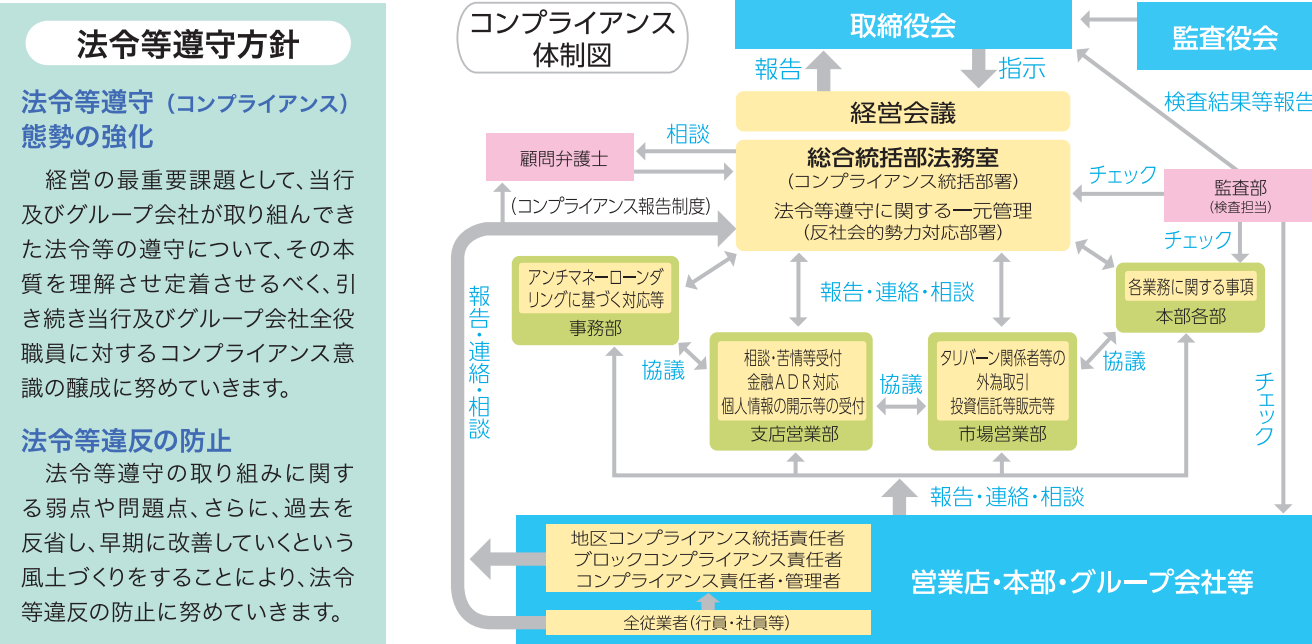
全従業員がいつでも閲覧できる「コンプライアンスマニュアル」が策定されており、研修や勉強会の開催、テストの受講等により内容の徹底を図っております。

また、課題・問題を発見した場合の「コンプライアンス報告制度」を整備するとともに、不祥事や不正行為の未然防止にも努めております。

反社会的勢力に対する体制

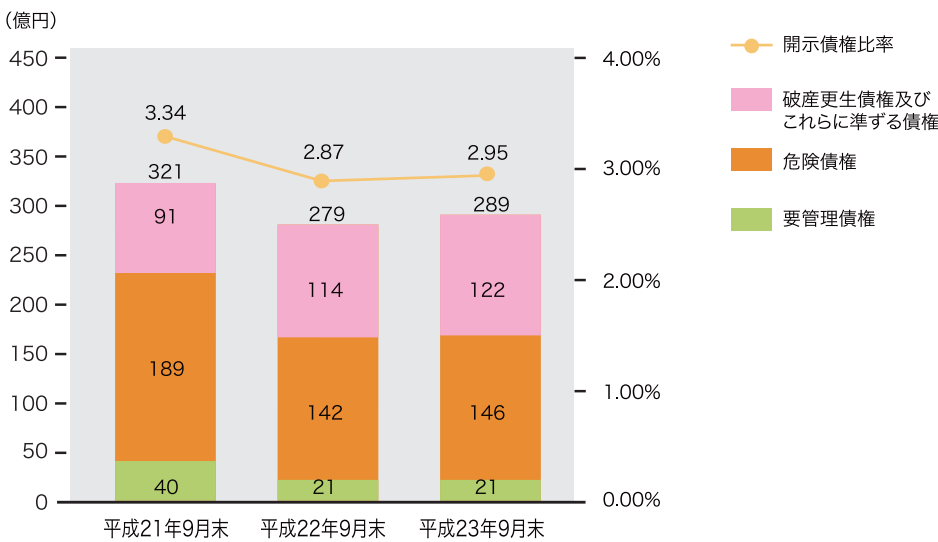
公共性を有し、経済的に重要な機能を営む銀行においては、反社会的勢力を金融取引から排除していくことが求められております。

当行では総合統括部にて情報等を一元管理し、警察他外部専門機関と連携のうえ組織的な対応を図り、反社会的勢力を排除するシステムを構築しております。

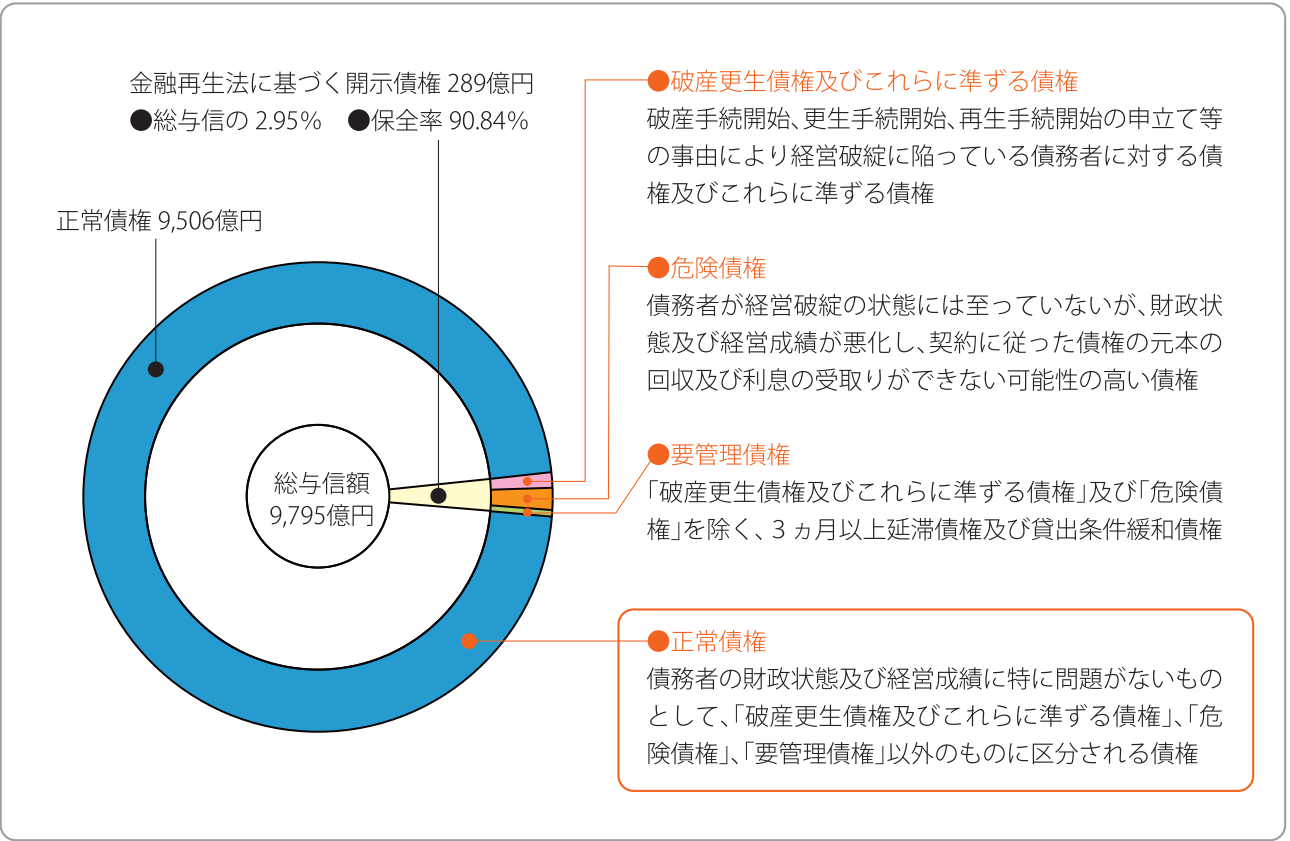


●金融再生法に基づく開示債権の状況

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。開示債権は前年同期比10億円増加の289億円であり、総与信に占める割合は前年同期比0.08ポイント上昇の2.95%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90.84%が保全されています。



金融再生法に基づく開示債権



当行のBCP概要

災害などの非常事態でも業務を継続できるよう備えるための計画であるBCP(Business Continuity Plan 事業継続計画)。昨年発生した東日本大震災を機に、その必要性が重視されています。

当行も企業としてお取引先や従業員を守ることが重要であると考え、自然災害などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限に止めつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを定めております。

業務継続に係る規定体系

当行では別表①の様に業務継続に係る規定を体系的に定め、不測の事態に備えております。また、ライフラインが途絶えた場合に備え、営業拠点毎に紙ベースでの保管をしております。

〈業務継続規則で定めている主な事項〉

- 制定の目的
- 基本方針
- 非常事態の定義(自然災害の発生、コンピュータ障害、感染症の流行、風評被害の発生)の4カテゴリー

基本方針

- お客さま、従業員及びその家族等の安全確保を最優先とする。
- 重要業務の速やかな復旧、回復を図る。
- お客さま及び地域住民の生活や経済活動の維持、早期復旧を支援する。

【別表①】 業務継続に係る規定体系

種類	規 則	手 続
役割	当行の業務継続に係る基本方針、重要業務等を定めた最上位規定	カテゴリー毎非常事態(最悪シナリオ)が発生した際の行動計画
	業務継続規則	自然災害の発生に係る コンティンジェンシープラン コンピュータ障害に係る コンティンジェンシープラン 感染症のまん延に係る コンティンジェンシープラン 風評被害の発生に係る コンティンジェンシープラン 緊急時における重要業務継続の 事務取扱手続 (例:緊急時の手受・手払事務等) 防災対策対応手続 緊急時資金繰り・ 現金輸送マニュアル

【別表②】 重要業務と復旧目標時間（自然災害発生時）

区分	業 務	復旧目標時間
S	預金業務(現金入出金)、損傷通貨引換業務	4時間以内
A	為替業務(仕向・被仕向)、手形交換、証券業務(解約・買取)、諸届受付(喪失届)、保護金庫・貸金庫、日銀当座資金決済、外国送金(仕向・被仕向)、外貨決済	当日中
B	融資業務(実行・融資関連相談)	翌日中
C	諸届受付(喪失届以外)、相談業務	4日以内



BCPに基づき実施した防災訓練



BCPの必要性

- ①お客さまや従業員の安全を守る／会社の施設の耐震性、避難経路の確保
- ②会社の事業を守る／事業の継続、早期の復旧
- ③顧客等取引先の信用を守る／顧客等との取引維持、売上の確保
- ④従業員の雇用を守る／雇用の確保



自然災害の発生に係る
コンティンジェンシープラン

地震等の自然災害が発生した時の行動計画を定めたものです。

当行では東海地震(最大震度7から震度6弱)が発生した場合を想定したシナリオを作成し、万一の場合に備えております。

この中では重要業務と復旧目標時間を別表②の様に定めており、不測の事態が発生した場合に、重要度の高い業務から順次復旧させてまいります。

**その他の
コンティンジェンシープラン**

同様に、勘定系やサブシステム等のシステム障害に対応する「コンピュータ障害に係るコンティンジェンシープラン」、インフルエンザ等に対応する「感染症のまん延に係るコンティンジェンシープラン」、風評被害に対応する「風評被害の発生に係るコンティンジェンシープラン」を策定しております。

リスク管理体制

金融機関を取り巻く環境の変化により、銀行が直面するリスクはますます多様化・複雑化しております。金融機関にはお客さまからお預かりしている預金を安全かつ効率的に運用する責務があり、各種のリスクをその特性に応じて適切にコントロールするためのリスク管理体制を整備することの重要性はますます高まっております。

当行はリスク管理の重要性を十分に認識し、リスク管理体制の強化に努めております。

リスク管理体制・
基本方針

リスク管理に関する基本規程として「統合的リスク管理規程」を定め、取締役会を中心としたリスク管理体制を構築しております。

この規程に基づき、各種のリスクカテゴリーごとに「リスク管理規則」「リスク管理手続」を制定し、具体的な管理の実施方法を定めるとともに、取締役会、経営会議への報告等を行っております。

実行性のあるリスク管理を行うため、年度ごとのリスク管理に関する計画を策定し、これに基づくリスクの把握、分析、評価を実施しております。

統合的リスク管理

経営の健全性を高める観点から、当行が直面する主要なリスクを総体的に捉え、当行の経営体力(自己資本)と比較・対照することによって、自己管理型のリスク管理体制を構築するとともに、適切な管理体制を維持するためのリスク管理の高度化に向けて取り組んでおります。

信用リスク管理

信用供与先の財務状況の悪化等により、資産の価値が減少ないし消失し、当行が損失を被るリスクの事です。

管理対象を清水銀行グループ全体とし、貸出金、信用リスクを持つ資産及びオフバランス項目を合わせて管理しております。

市場リスク管理

金利、為替、株価等の変動に伴って損失を被るリスクの事です。

市場取引において安定的な収益を確保するため、フロントオフィスマニドルオフィス・バックオフィスを設置し、相互牽制機能が発揮される体制としております。

流動性リスク管理

予期しない資金の流出などによって資金繰りに支障をきたす

リスクや、市場の混乱等により、市場において取引ができなかったり、通常よりも著しく不利な価格での取引を余儀なくされることにより損失を被るリスクの事です。

日次・週次・月次における資金繰り管理を行うとともに、不測の事態に備えた資金確保手段を準備しております。

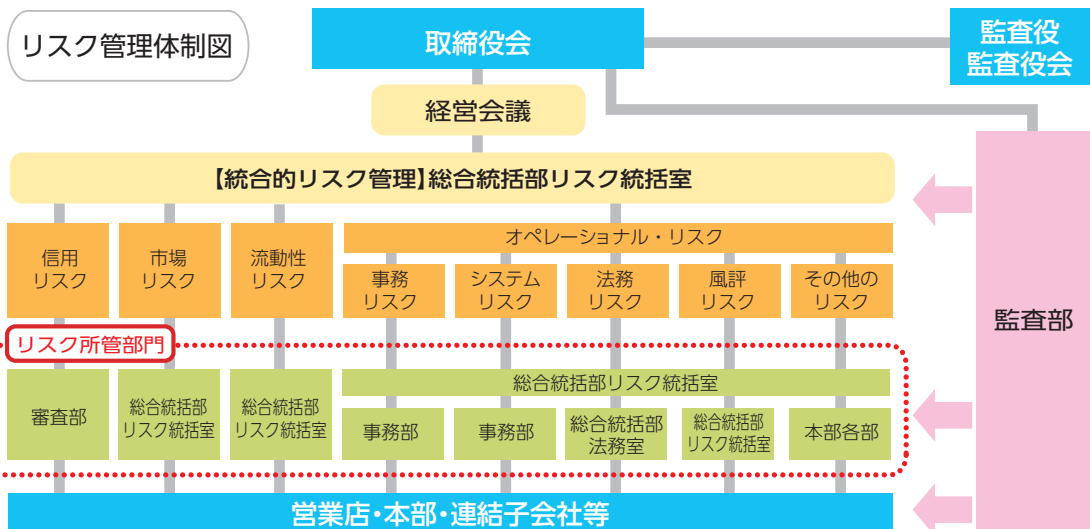
オペレーショナル・リスク管理

銀行の内部手続、行員の活動、システムが不適切であることや、地震などの外部要因によって損失を被るリスクの事です。

当行では事務リスクシステムリスク、法務リスク、風評リスク、その他のリスクを認識し、リスク顕在化の未然防止・発生時における影響の極小化に努めております。

ALM体制

資産・負債を総合的に管理し、リスクとの適正なバランスを保ちつつ、収益の極大化をめざすALMの機能を十分に発揮できるよう、経営会議・ALM収益管理委員会において金融経済環境等を踏まえた適切な資産・負債構成などの検討を行っております。



地域に密着し、地域とともに成長する

清水銀行TOPICS

(平成23年6月～平成23年12月)



企業説明会



打ち水大作戦

7月
清水銀行
企業説明会開催

7月、県内5会場で開催し、各会場とも大勢のお客さまにお越しいただきました。

説明会では当行の取り組みを紹介するVTRを上映した後、山田頭取より平成22年度の業績や取り組み今後の展望に加え、タ

6月～9月
節電運動「楽しく」実施

6月15日～9月30日、電力抑制策を強化するため、節電運動を実施しました。「無理なく楽しみながら」を基本に、若手行員が節電リーダーとなって、お客さまの利便性を損なわず、労働環境も悪化しないよう、全行員が創意工夫して取り組みました。温度計や扇風機を利用した適正な温度管理に併せ、ゴーヤや朝顔のグリーンカーテン、ロビーでの冷茶やうちのサービスなど、各店それぞれのアイディアが活かされました。

この冬も引き続きウォームビズなどを通じ、無理なく楽しく節電を続けてまいります。



地元中学校での職業講話

8月
地域金融について
学ぶ場を提供

8月、豊かな地域社会の発展のため、次世代を支える人材の育成を目的とした毎年恒例の「職場体験学習」を実施しました。今年は高校生に加え中学生にも対象を広げ、窓口業務の見学や模擬通帳作りに挑戦する等、ビジネスマナーや銀行業務を学ぶ場となりました。

また、10月には7年目となる静岡岡県立大学での特別講義「地域金融論」もスタート

藤枝ローンセンター
オープン

7月4日、志太地区のローン営業を強化するため、当行7番目のローンセンターである「藤枝ローンセンター」がオープンしました。平日のご来店が難しいお客さまにもお気軽にご利用いただけるよう、当行の全ローンセンターは土日祝日も営業しています。

イムリーなテーマとして東日本大震災の影響やBCP(事業継続計画)についての発表がなされました。

お客さまの利便性・安全性向上に向けて



地域金融機関として社会的使命を認識するなか、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。今後ともあらゆるお客さまが利用しやすく、安心してお取引いただける銀行を目指し、各種取り組みを進めてまいります。

●ICキャッシュカード

お客さまにキャッシュカードをより安心してご利用いただくため、偽造されにくいIC機能を付加したICキャッシュカードをご用意させていただきます。ICキャッシュカードは高度な暗号化技術により偽造や不正な情報の読み取りなどが困難なICチップを搭載しており、従来のキャッシュカードに比べて高い安全性を確保しております。

新規のお申し込みはもちろん、既にお持ちのキャッシュカードからの切替も可能です。尚、発行の際には手数料として1,050円(消費税込み)が必要となります。

●ATMの機能強化

盗難・偽造カードによる預金被害を防止し、お客さまの安全を守るため1日あたりのご利用限度額(出金、振込、デビットカード使用の合計)を口座単位に100万円(※)に設定しています。尚、限度額変更をご希望のお客

こんなときどうするの？

項目	連絡先	受付時間
キャッシュカードの紛失・盗難	お取引店またはカードセンター 054-363-6135	銀行営業日 7:45～21:00 銀行休業日 8:45～19:00
総合案内・商品サービス	コールセンター 0120-0-43289	銀行営業日 9:00～17:00
金融円滑化に関するご相談等	金融円滑化相談窓口 0120-43289-7	銀行営業日 9:00～17:00
振り込み詐欺被害金の返還に関するお問い合わせ	振り込み詐欺被害相談窓口 0120-8-43289	銀行営業日 9:00～17:00

●ユニバーサルデザイン
ユニバーサルデザインを意識し、新店舗にはスロープや点字ブロック等を設置する他、「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しています。

さまは1万円～500万円まで変更が可能です。尚、窓口ではご利用限度額の増額および減額ができますが、ATMでは減額のみのお取扱となります。

※ICキャッシュカードをICキャッシュカード非対応ATMでご利用の場合は、限度額が50万円となります。

10月
当行寄贈の銅像
「瞬間」移設

10月30日、当行地元である清水駅西口広場の完成記念イベントが開催され、当行寄贈のサッカード少年像「瞬間」の除幕式が執り行われました。

平成6年7月、「水と彫刻のあるまちを創る会」に賛同し、清水市(現静岡市清水区)に寄贈したサッカード少年像「瞬間」は、17年間本店前にて親しまれてきましたが、清水を象徴する像として多くの人をお迎えすべく、清水駅前に移設されました。



除幕式

11月
21世紀
金融行動原則へ署名

11月28日、「持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則(21世紀金融行動原則)」について、その趣旨に賛同し、署名しまし

12月

ATM営業時間変更

12月5日、お客さまへのサービス向上の一環としてATMの営業時間を変更いたしました。日曜・祝日に稼働する営業店ATMを18箇所増やす等、利便性向上に努めております。また、お客さまにご利用頂きやすいよう、セブン銀行及びイオン銀行とも提携しております。

尚、当行全営業店にはインターホンにより操作手順を確認できる視覚障がい者対応用のATMを設置しております。



植林活動



東京オリンピックの頃から変わらぬ味 ～まるたや「チーズボックス」～

2006年、日経新聞の「おすすめ
の取り寄せチーズケーキ」で第1位を
獲得して、全国的にも知られるよう
になったまるたやのチーズケーキ。シ
ンプルな形は、品格のある職人気質を
表しているかのよう。口にいれればな
めらかで濃厚なクリームチーズと、フ
レッシュな口当たりのサワークリーム
のハーモニーが広がり、まるたや特製
「あげ潮」の生地を使ったパートシユク
レがびったりマッチして絶妙である。

このチーズケーキ、初めて売り出さ
れたのは東京オリンピックが開催さ
れた1964年。まだ一般家庭では、
チーズも珍しかった時代だ。創業者秋
田一雄氏の従姉妹が留学先の家庭で
教わったオランダ風のチーズケーキが
元になっているという。それから実に
50年近くに渡って愛され続けてきた
味は、昔からの製法をほとんどそのま
まに、添加物も加えず、職人達のハン
ドメイドで守られてきた。今も直営店
舗は浜松市内の5店舗だけが、冷凍
できるチーズボックスが開発されてか
らは、全国どこでもこの味を発送でき
るようになった。フレッシュなサワーク
リームは2日目、3日目になるほどま
ろやかになる。到着してすぐいただく
のもよいが、まるたや通なら、この味
の変化をゆっくりと堪能するのをもま
た好しであろう。

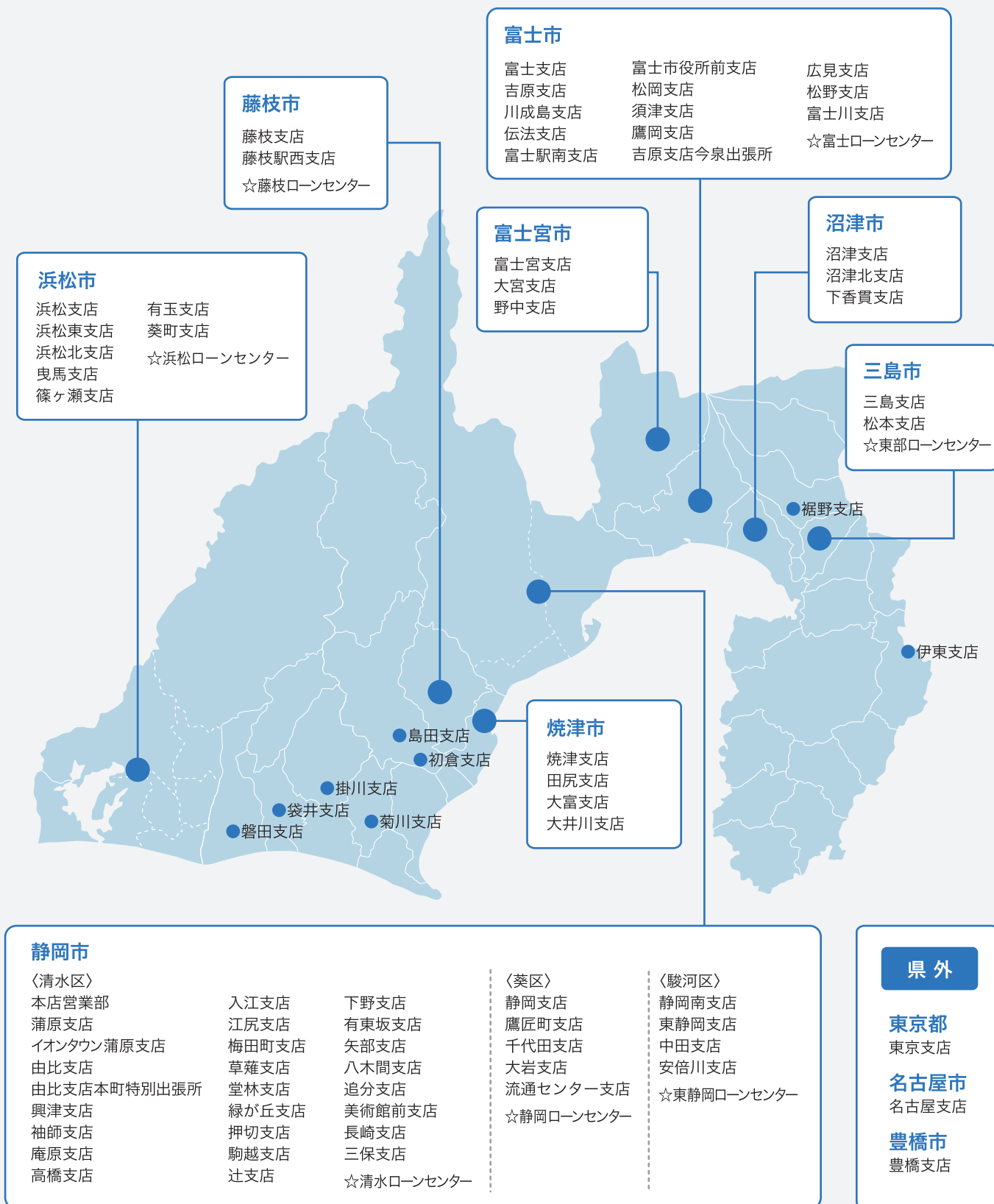
まるたや洋菓子店

本社 浜松市中区森田町 130 番地 URL <http://www.marutaya.net/>

●まるたやのチーズケーキは作り置きをしていないので、お届け日の一週間前には予約をしたい。

店舗ネットワークのご案内

平成24年1月現在



▶各店舗の詳細はホームページをご覧ください。 <http://www.shimizubank.co.jp/>



清水銀行