

SHIMIZU BANK

しみずミニレポート

2012年3月期



contents

会長・頭取ごあいさつ	2
頭取メッセージ	4
清水銀行のソリューション営業	
ソリューション営業の高度化	6
トップインタビュー	
丸善工業株式会社	8
清水魚株式会社	10
〈しみず〉のアドバイザー	12
暮らしに役立つお金の話	14
Short Trip in SHIZUOKA～清水・巴川沿い	16
業績ハイライト	18
清水銀行の取り組み	20
清水銀行TOPICS	22
雅の逸品	24
お問い合わせ先一覧	25

清水銀行の概要 (平成24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 4,023 億円
 - 預金残高／1 兆 3,094 億円
 - 貸出金残高／9,797 億円
 - 資本金／86 億 7,050 万円
 - 店舗数／本支店・出張所 80 店舗
(静岡県内 77 店舗、静岡県外 3 店舗)
 - 従業員数／997 名
 - 連結自己資本比率／11.07% (国内基準)
 - 単体自己資本比率／10.66% (国内基準)
 - 株付／△ (日本株付研究所 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24年6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
●表紙撮影協力
こどもアートスタジオプロジェクト
アートプランナー 青木あきこ TEL 090-6646-7338
ディレクター ホシノマサハル TEL 090-8442-4639
<http://www.kodomo-asp.com/>



子どもたちがつくる未来への光



新東名高速道路

今春、新東名高速道路の御殿場ジャンクション（JCT）から三ヶ日JCT間約162キロが開通した。20年以上の歳月と2兆6千億円の費用をかけて建設された新時代の大動脈に、渋滞緩和、防災力向上、観光振興など大きな期待が寄せられている。

中日本高速道路は「安全の確保、コスト削減、景観への配慮」を目標に、最先端の技術や工法を駆使して建設にあたった。最大の使命である安全性への配慮は、東名の最大勾配5%、最小回転半径300mに対して、新東名では最大勾配2%、最小回転半径3,000mと大きく改善されている。また橋梁やトンネルなどの構築物のデザインも非常に洗練されており、巨大なアートのようにも感じられる。さらに各地域の個性を活かした新タイプのサービスエリア「ネオパーーサ」の滑り出しある好調だ。

新東名を実際に車で走ると、改めて静岡県の自然の懐の深さに驚く。溢れんばかりの緑。遠くに連なる美しい峰々。水平線まで見渡せる豊饒の海。そして堂々たる富士山の佇まい。新たな時代を創るのにふさわしい、文字通り未来へと続く道、新東名高速道路。2020年に愛知、神奈川の区間が完成し、全線がつながる見通しだ。



地域金融機関として新たなる船出



会長
山田 訓史
Yamada Noriji

頭取
豊島 勝一郎
Toyoshima Katsuichiro

新体制スタート

本年4月、会長・山田訓史、頭取・豊島勝一郎の新体制をスタートいたしました。

前体制下では、企業理念である「地域とともにお客様とともに」のもと、リレーションシップバンキングの追求に取り組んでまいりました。創立以来守り続けてきた健全経営やコンプライアンス重視という不变を貫き、地域のお客さまとの強固な信頼関係を構築するとともに、日々の環境変化を認識し、迅速に当行自身が変革を実践することで、真にお客さまの役に立つ銀行を目指してまいりました。

新体制においてもこの方針は変わるものではなく、むしろ一層強固なものにしなければなりません。この方針は、これまでの役に立つ銀行を目指してまいりました。

心の中で、「存在意義の発揮」を実現するために、清水銀行しさを追及してまいります。

これはコンサルティング営業を通して真にお客さまの力になり、地域経済へ貢献することが当行の使命であるとのゆるぎない信念と、行員が常に自己研鑽し、現状に満足せず向上心を持ち、己を鍛えることによって実現できると考えております。

また経営目標を「輝く人材と

強固な組織により力強い現場

力を発揮し、地域密着型金融

の定着を図る」と定めました。

本部による業務効率化を進め、

お客さまと膝を突き合わせて

使命感、仲間にに対する責任感、

じっくり話せるような営業時

間を増加させるとともに、行

員一人ひとりが組織に対する考

え、行動することで力強い現

場力が発揮できると考えてお

ります。こうした取り組みによ

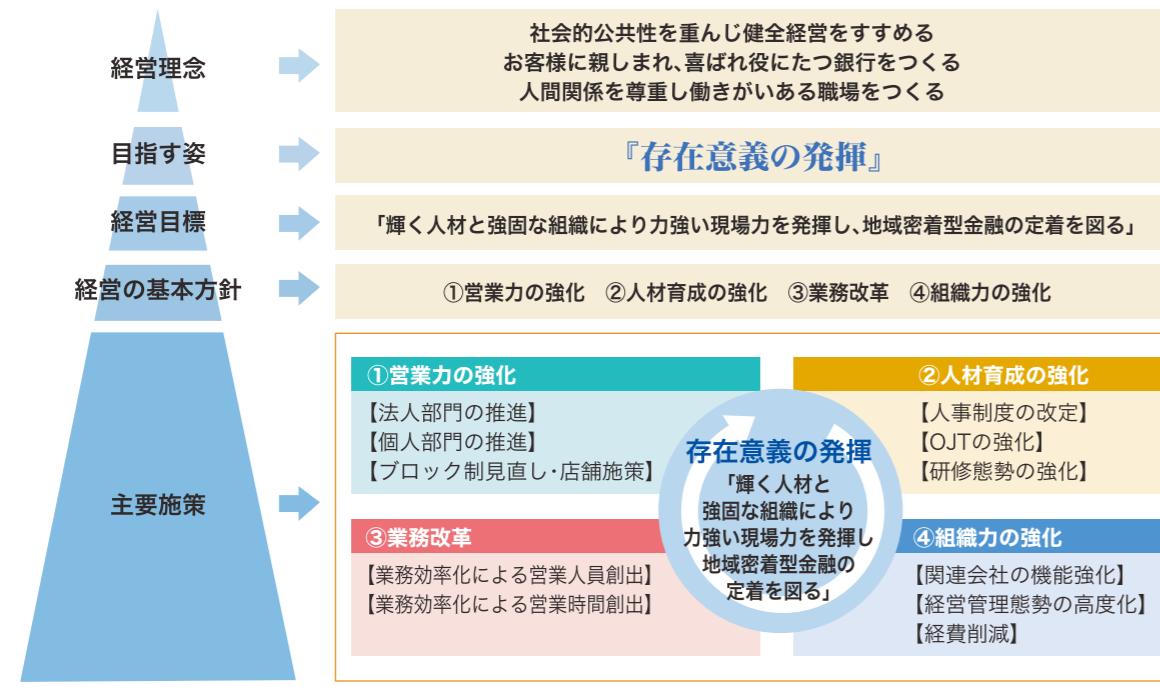
って地域に密着し、地域とど

もに成長するリレーションシッ

勇躍 《存在意義の発揮》

第24次中期経営計画

(平成24年4月1日～平成26年3月31日(2年間))



本誌は、皆さまに清水銀行をより一層身近な存在として感じていただき、また、地域活性化の一翼を担い、お取引先の皆さまのお役に立つよう、当行の取り組みや決算の概要だけではなく、地域の情報を掲載しております。

清水銀行は地方銀行であり、地域金融機関として地方経済を支えていくという、大きな責務を担っております。健全経営を継続し、「お客様に親しまれ、喜ばれ役にたつ銀行」を目指し、「存在意義の発揮」を実践することで、地域経済の発展に貢献していきたいと考えております。

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。

本誌発刊にあたって

今年度は新体制の始動とともに、第24次中期経営計画『勇躍』をスタートいたしました。本計画では当行の創立90周年を見据えた上で、地域金融機関である当行の原点を考え、地域金融機関として地域経済を担っていくという強い決意のもと、「目標姿」を「存在意義の発揮」と掲げました。

地域やお客様との深い信頼関係を築き上げ、当行が地域の中での、お客様一人ひとりの

ならないと認識しております。

今後とも地域金融機関として地域経済活性化へ積極的に取り組み、地域社会と協働した、より強固な体制を確立してまいります。

第24次中期経営計画の実行

頭取メッセージ

4月に就任した
豊島勝一郎新頭取に一問一答。
地元清水への熱い想いや、
当行の新たな舵取り役としての
抱負を語ります。

当行入行のきつかけは？

ご自身から見た 静岡の魅力は？

由比のみかん農家の長男に生まれたので、子どもの頃から当然家業を継ぐものだと考えていました。しかし就職を考えるにあたり、大学の先輩から東京の大手企業で世界を相手にするグローバルな仕事をしてみないかと誘われ、東京に残るか地元に戻るか迷いました。考えた末、首都圏に近くワールドマーケットも視界に入る静岡で、地方銀行とする企業をサポートする仕事ができると考え、当行に決めました。

私は「地域の宣伝マン」といわれるくらい、地元を愛し誇りを持っています。そして、地域経済を支える清水銀行員として地域に貢献できることを、嬉しく思っています。静岡は多くの豊かさに満ちています。まず経済面では上場企業が多く、雇用の場も安定している。また新幹線で1時間足らずで東京に行け、交通アクセスもいい。新東名の県内ルートが開通し、物流面でも清水地区は新たな脚光を浴びています。これは清水港発展のプラス材料にもなるでしょう。そして暮らしや環境に目を向けると、海も山も近くで自然と景観に恵まれている。私の住まいのある由比には螢がい

清水を愛する気持ちは
誰にも負けない。
地域と共に全力で走り続ける。



頭取
豊島勝一郎

ストロングポイントだと思つています。新頭取として目指すものは「存在意義の發揮と清楚銀行らしさの追及」です。言ひ換えれば、コンサルティング

グ業務を通じてお客様のお役にたち、地域経済の発展に資することが清水銀行らしさであり、地域に貢献することが当行の存在意義なのです。これは、行員一人ひとりに対

**新たなリーダーとして
お客さまへの
メッセージを。**

にあたっては、厳しい意見を
言わせていただくこともある
でしょう。しかしその根底に
は、共に地域経済を支え、共
に発展したいと願う当行の熱
い想いが流れています。銀行
の原点を見つめ直し、お客さ
まとより一層真摯に向き合
い、全力を尽くせるよう、先
頭に立つて行員の士気を高め
ていくのが私の役割です。

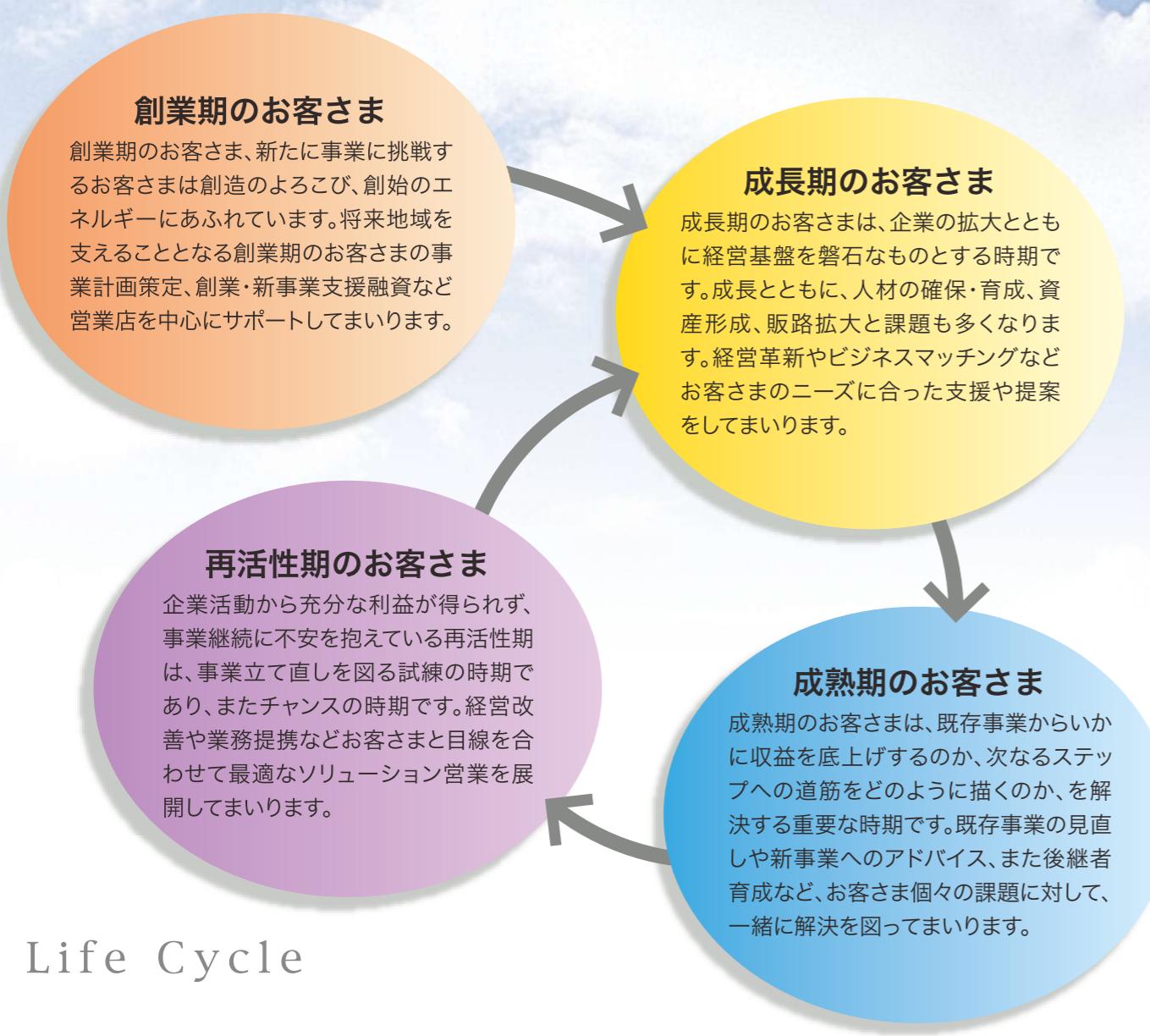
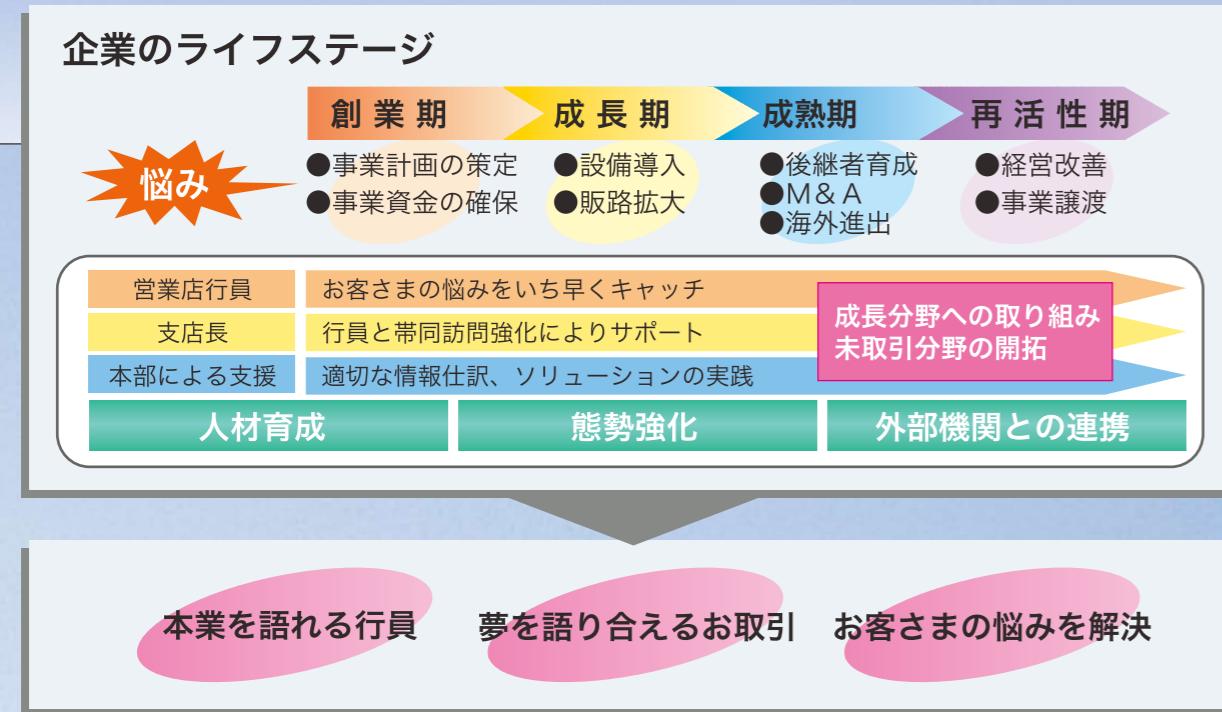
早いもので入行から30年以上が経ちました。営業畑と企画畑を交互に経験してきたため、企画力と営業力のバランスがとれていることが、自分の

るような清流もあり、水産業、農業などの一次産業も盛んです。一次産業、二次産業、三次産業がバランスよく揃っているこの地区ならば、日本ではの付加価値を付けたビジネスが創出できると期待しています。自分達が持っている良いものを見直し、いかにこの地が優れているかを発信すべきではないでしょうか。そして我々も地域金融機関として、この地でもっと存在意義を發揮できると考えています。



存在意義の發揮のために

ソリューション営業の高度化



SOLUTION = 課題解決

第24次中期経営計画『勇躍』では、目指す姿を『存在意義の發揮』としております。これまで裾野を広げる水平展開してきたリレーションを拡大しつつ、お客様にとつて最適なソリューションを提案し、地域密着型金融を定着させることによりお客様との信頼関係を築き上げ、静岡県内での『存在意義』を実現してまいります。

また、当行では永続的にお付き合いをいただくため、お客様とのお取引では、ライフステージに応じたさまざまな資金調達ニーズにお応えするとともに、M&Aや事業承継といった専門知識が必要となるご相談に対しても、本部・営業店の機能を活用したサービスを提供するなど、提案内容の高度化を進めております。

そして、一層ソリューションのレベルをあげるため、行員の人材育成はもちろんのこと、組織の態勢強化、外部機関との連携により、地元企業の成長支援や経営課題解決に取り組んでまいります。

人間や生きものに寿命があるように、製品や会社にもその誕生から衰退までの寿命があり「ライフサイクル」と呼ばれています。

ライフサイクルは創業期・成長期・成熟期・再活性期と大きく4つに分かれ、それぞれを「ライフステージ」と呼びます。お客様の悩みは、このライフステージごとに変化していくものです。

ライフステージは、企業の大小を問わず、再活性期から成長期に戻ることが大切であり、永遠に成長期と成熟期を繰り返すことが理想です。

当行ではお客様が今、どこのステージにいるのかをきちんと把握し、お客様の活力を見出し活性化して頂くため、ライフステージに添った提案を進めてまいります。

人間や生きものに寿命があるように、製品や会社にもその誕生から衰退までの寿命があり「ライフサイクル」と呼ばれています。

ライフサイクルは創業期・成長期・成熟期・再活性期と大きく4つに分かれ、それぞれを「ライフステージ」と呼びます。お客様の悩みは、このライフステージごとに変化していくものです。

ライフステージは、企業の大小を問わず、再活性期から成長期に戻ることが大切であり、永遠に成長期と成熟期を繰り返すことが理想です。





丸善工業株式会社

〒411-0824
三島市長伏155番地の8
TEL 055-977-2140
FAX 055-977-2184
<http://www.maruzenkogyo.co.jp/>



同社の主力商品である油圧式ハンドブレーカー。
土木や建築工事に欠かせない存在。



三島支店
涉外長 後藤貴彦

50年余りのお取引で、日頃から非常にオープンなお付き合いをさせていただいている。それだけに担当を引き継いだ時は、長い歳月をかけて築かれた信頼関係を大切にしなくてはと思いました。

当行では単なる融資にとどまらず、経営状態の分析や改善点の提案にも力を入れています。「在庫の適正化」や「長・短の借入金バランスの見直し」の提案などソリューション営業の実践を通して、お客さまにより貢献したいと考えています。

もらっています。また日頃から緊密にお付き合いさせてもらっていることもあります。ざつくばらんに相談しやすい」と話すのは、平賀忠治総務部長だ。近年、清水銀行では取引企業に対し業務内容に踏み込んだ課題解決型（ソリューション）の営業に力を入れており、同社に様々な提案を行っている。「製品のアイテムが非常に多く、またお客さまへの納品の迅速化を図る意味でも、製品やメンテナンス用の部品のストックが多くなる傾向にあります。そうしたストックの圧縮・合理化についての提言をしてもらいました。またビジネスマッチングの

積極的な紹介をしていただきたり、長・短期の借入金バランスの見直しなども提案してもらいました。」と、諏訪部社長。マルゼンブランドは国内だけでなく海外でも評価が高く56ヶ国に輸出されている。なかでも中国や東南アジアでは、その性能の良さや手頃な価格で人気だという。ただ輸出の場合、現在の円高では利益圧縮傾向にある。そうした円高対策についても同社は現地生産と国内生産の組み合わせによって、環境の変化に合わせたベストな対応をしていると

一貫して”創る”精神を ベースにした開発型企業

機械メーカーである丸善工業は国内外の建設業界において名の知られた会社だ。ハンディタイプの削岩機など油圧式建設機械においては国内シェア95%を誇る。丸善工業のモノづくりは“作る”ではなく“創る”である。同社のエンジンは“創造力”といつてもいい。



「西のホンダ、東のミシマ」と呼ばれたオートバイ。
諏訪部社長の祖父が戦後すぐに製造したもの。

「モノづくりは“作る”ではなく“創る”。これが創業者から現在に引き継がれている当社の企業精神です。」と話すのは、創業者から3代目になる諏訪部行生代表取締役社長である。

同社の事業の柱は大きく3つある。ひとつが油圧式ハンディタイプの削岩機（ハンドブレーカー）や杭打ち機、ミニクレーンといった建設機械。も

うひとつが自動車のスピード・ブレーキテストで使う検査機器。そして新聞社や各種製造業などで使われる梱包機・包装機だ。さらにドライアイスで印刷機などの汚れを落とす洗浄機や産学協同によるリハビリ機器なども開発・製造している。

「当社の特徴は製品が多品種ということ。油圧式ハンドブレーカーひとつとっても数種類あります。また現場密着主義で使う人の声に常に耳を傾けています。例えば“こんな機械がないだろうか”と思えばすぐに研究開発し、製品にするといった具合です。他社がマネできないオンリーワン、ナンバーワンを目指しているのです。」

当行とは半世紀以上の取引があり、 オープンな関係

そんな丸善工業と清水銀行との取引は1960年からと半世紀以上になる。「清水銀行さんは地域に密着した銀行として、きめ細かい対応をしていました。」と、諏訪部社長。マルゼンブランドは国内だけではなく海外でも評価が高く56ヶ国に輸出されている。なかでも中国や東南アジアでは、その性能の良さや手頃な価格で人気だという。ただ輸出の場合、現在の円高では利益圧縮傾向にある。そうした円高対策についても同社は現地生産と国内生産の組み合わせによって、環境の変化に合わせたベストな対応をしていると



丸善工業株式会社

代表取締役社長 諏訪部 行生 氏

国内外で 高い評価を受ける マルゼンブランド

丸善工業のロビーに「ミシマ岩機」が展示してある。これは同社のモノづくりの原点である。創業者の諏訪部伊作さんは、戦前は航空機のエンジン部品をつくっていたが、戦後、三島軽発株式会社を立ち上げ、オートバイの製造を始め西のホンダ、東のミシマ」と呼ばれた。そして1954年、時代のニーズに対応し、建設機械の製造販売を目的として丸善工業株式会社を設立。エンジン式削岩機の開発・販売を始めた。

うひとつが自動車のスピード・ブレーキテストで使う検査機器。そして新聞社や各種製造業などで使われる梱包機・包装機だ。さらにドライアイスで印刷機などの汚れを落とす洗浄機や産学協同によるリハビリ機器なども開発・製造している。



清水魚株式会社

〒424-0823
静岡市清水区島崎町149番地
TEL 054-352-0121
FAX 054-353-3812
<http://kashinoichi.com/>



「市場のにぎわいがやりがいになる」と宮城島社長。



本店営業部
涉外係 神谷祐史

当初はサブ金融機関として「まぐろ館」建設に参加を希望して訪問を続けていましたが、いつしか多くのことを相談いただけた関係になりました。このエリアはマリナート建設など清水駅東口再開発が進んでおり、地元清水の中心地としてさらなる地域活性化につながると思い粘り強く交渉を続けました。結果的に地元清水に本店を置く当行との取引を希望していただいたこともあり、融資シェアの拡大が実現しました。今後は融資面だけではなく、何でも相談してもらえる関係を築いていきたいと思います。

融資元のメドは立てていたのですが、なかなか答えがなく、どうしたものかと思案していました。そんなところに清水銀行さんからの積極的な営業がありました。担当者からのきめの細かい提案や、相談を重ねた結果、清水銀行さんはメインバンクではありませんでした。しかし、清水銀行といえ

江尻漁港に隣接する「河岸の市」。本来は漁業関係者のための施設だが、特例で一般消費者も利用できるようになり、今では年間100万もの人が来場する「地域の台所」となった。今年4月には最新の競り市場が完成し、新たな卸売施設「まぐろ館」も建設が進んでいる。

地産地消や地域活性化を担う”清水の台所”



清水魚株式会社

代表取締役社長 宮城島 昌典氏

仲卸業者の市場が、特例で一般消費者向けに

「河岸の市」には一般的な魚市場ではない独特の活気がある。ここは清水魚市場の仲卸業者が新鮮な魚介類や海産物を中心直接販売する施設で、2001年にオープンした。一般的の買い物客も利用できる市場としては日本初である。一般客の利用は午前10時からで、施設内には20店舗があり、仲卸人のプロの目で選んだ魚介類や海産物などが並ぶ。食事処もあり、行列のできている店もある。

「仲卸人というプロの目で選んだ鮮度と味を一般の消費者にも安価で味わってもらいたいと始めたわけです。河岸の市組合のPR活動やマスコミの取材効果なども相まって、県内外各地や県外からも年間約100万人が来場しています。」と話すのは、施設を運営する清水魚株式会社の宮城島昌典代表取締役社長だ。

同社は、清水漁業協同組合が経営していた市場業務を継承し1948年に設立。現在

ば、まさに地元中の地元。地域の経済振興や活性化について、とても熱心です。今後も頼りになる銀行として何でも相談していきたいと思います。」と宮城島社長。

同社の拠点である島崎町の本社はJR清水駅東口から歩いて1分ほどのところ。清水駅東口再開発が進んでおり、文化施設であるマリナートもこの8月には開館する。宮城島社長は「河岸の市やまぐろ館が、この地域の活性化につながり、我が社もさらに成長することを望んでいます。」と話す。

でも清水漁協とは二人三脚で地域の台所として公共性の高い企業だ。その後、冷蔵庫事業を拡大。そして2001年に「河岸の市」を建設し、仲卸施設の賃貸業を開始した。この4月には最新の設備を持つ新しい魚市場が完成し稼動している。

「食の安全への配慮、さらにHACC-Pにも対応できる環境設備を整えました。一般の方が競りを見学することもできます。消費者皆さんに地域の漁業や地産地消についてもっと身近に親しんでもらいたいという目的もあります」と宮城島社長は話す。

「まぐろ館」建設の融資を実現

そして現在「河岸の市」と同じように仲卸業者が店舗を構え、全体を同社が運営する「まぐろ館」を建設中だ。こうした新魚市場や「まぐろ館」といった新しいプロジェクトに清水銀行が大きく寄与している。「これらの事業を進めるためには大きな資金が必要です。その

〈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。

皆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。

マイホームは一生に一度の大きなお買い物であり、簡単に手に入れることが出来ないものです。だからこそ、お客様は期待と不安の中で購入を決断されます。購入での一番の関心事とも言える資金面でお客様の不安を取り除くことが、私たちの

住宅ローンの手続きを契機として、お客様との永く親密な関係を築いていくことを自身のテーマに掲げています。お客様の今後の一様々なライフステージで、鈴木に相談してみようと思つていただける、そんな担当者になれるよう、精一杯努力していくします。



鈴木 健道

お客様の信頼を勝ち得るために

MA担当として、私は商品のご提案を通して、お客様のライフプランをより良いものにするお手伝いをしています。

お客様のニーズに合った商品を提案するには、お客様とのコミュニケーションが大切になります。会話の中から、仕事や趣味、家族構成や資産状況等幅広くお聞きし、最適な商品のご提案を心掛けています。

また、店内の情報共有も大

切であることから、毎日情報交換のミーティングを開いています。今、どの様なお客さまに何を提案しているのか、お客様にこんなアドバイスができたなど、時には失敗談も共有しています。全てはお客様に喜んでいただける提案をするためであり、気持ちも共有しています。

私自身は、自分らしさを忘れず、自分なりのセールス方法を探し、自分の言葉でお客様に思いを伝えるようになります。お客様が資産運用の相談を持ちかけてください。努めています。そんな私に多くのお客様が、お客さまに恥ずかしくないよう、私自身日々の勉強を怠らず、一人でも多くの清水銀行ファンを作れるよう努力していきます。



MA(マネードバイザー)担当
大津千栄

お客様の良きアドバイザーに

お客様に喜んでいただける
行員を目指して

富士支店
涉外担当



富士支店
涉外担当

お客様との信頼関係を築く

私は渉外担当者として、事業を営んでいるお客さまを中心で営業活動しています。渉外活動を行う中で、お客さまの事業内容を理解し、銀行に求めていることを敏感に掴み、提案を重ねていくことがソリューション営業に欠かせないと実感しています。

お客様の関心事は、販路拡大・設備導入・新商品や新技术の開発・コスト削減等、多岐に渡つてるので、銀行員としてどのようなお手伝

いをすればご満足いただけ
るかを考え、情報収集や勉強
に励んでいます。

以前、お客さまが新規出店
する際に、その構想段階から
携わさせていただき、新規出
店資金をご融資できた事が
あります。私の提案に喜んでも
いただけ、「ありがとう」「よ
かつたよ」とのお言葉を頂戴
し、達成感を味わい、また存
在意義を發揮できました。

私はまだ経験も浅く、経験
豊富なお客さま方から社会
人としてのマナーや営業と
しての心得等、多くの事を学
ばせていただく毎日です。こ
れからもお客さまや先輩か
ら、地道に学び、吸収し、地域
金融機関である清水銀行の一
員として地元のお客さま
のお役に立ち、今以上に幅広
い相談業務やご提案ができ
るよう自分を高めていきた
いと思います。



テラー担当

私は現在窓口業務を担当しています。入行当初より蒲原の地で、温かいお客様に恵まれ、娘や孫のように可愛がっていただいています。

窓口では、親しんでもらえる接客や対話を心掛けています。「こんなにちは」「お久しぶりです」といった挨拶や言葉、一つ一つに心を込めてお声を掛けることで、お客様との距離が近くなると思います。

お客様のお話やご要望を伺い、一緒に考え、お客様のご提案を心掛けています。お客様のライフプランに添った資産運用のご提案ができたらと思い、入行当初からFP（ファイナンシャルプランナー）の勉強を始めました。その甲斐あってか、いろいろなご提案をさせていただく中で、「親身に相談にのってくれてありがとう」というお言葉をいただくことがあります。とても嬉しくやりがいに繋がります。もつとお客様の声に耳を傾け、少しでもお客様のお役に立てる行員になりたいです。

将来的にお客さまの総合的なご相談にお応えできるようになりたくて、現在は宅建も勉強中です。今後も銀行の窓口に座る看板娘として、いつも明るく、お客様の精神で頑張りたいと思います。

計のご提案を心掛けています。お客様のライフプランに添った資産運用のご提案ができたらと思い、入行当初からFP（ファイナンシャルプランナー）の勉強を始めました。その甲斐あってか、いろいろなご提案をさせていただく中で、「親身に相談にのってくれてありがとう」というお言葉をいただくこともあり、とても嬉しくやりがいに繋がります。もっとお客様の声に耳を傾け、少しでもお客様のお役に立てる行員になりたいです。

将来的にお客さまの総合的なご相談にお応えできるようになりたくて、現在は宅建も勉強中です。今後も銀行の窓口に座る看板娘として、いつでも明るく、お客様第一の精神で頑張りたいと思います。

13

【図3】

遺言できること

■相続に関すること

- 相続人の廃除(廃除の取り消し)
- 特定の財産を特定の相続人に相続させること
- 遺産分割の禁止、遺産分割方法の指定

■相続財産の処分に関するこ

- 遺贈

■身分に関するこ

- 婚外子の認知
- 未成年者の後見人や後見監督人の指定

■遺言執行に関するこ

- 遺言執行者の指定

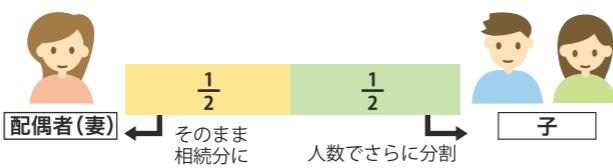
① 遺留分に注意

法定相続人が最低限相続できる割合である「遺留分」を侵害しないように注意

【図2】

法定相続分

●相続人が配偶者(妻)と子の場合



●相続人が配偶者(妻)と親の場合



●相続人が配偶者(妻)と兄弟姉妹の場合



※子、父母、兄弟姉妹が複数いる場合、各人の相続分は均等になるが、子の場合、婚外子は婚内子の1/2 ※兄弟姉妹の場合、父母の一方のみを同じくする兄弟姉妹は、双方を同じくする兄弟姉妹の1/2

money

暮らしに役立つお金の話

相続のキホン

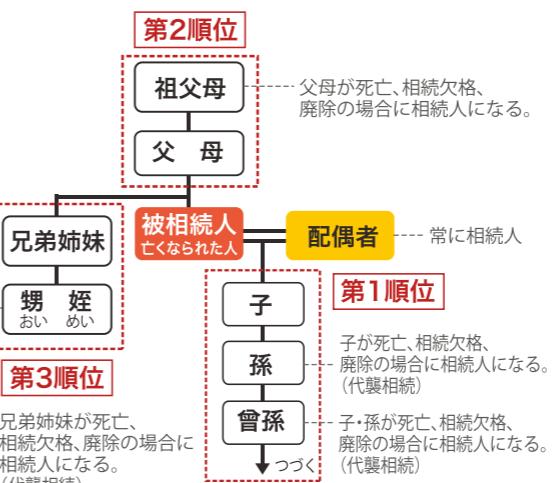


長い間、頑張ってきたみなさんは、悠久自適なセカンドライフに夢を託していることでしょう。「旅行にゴルフ、ガーデニング。趣味の時間はたっぷりあるし、孫たちとゆっくり遊ぶのもいいなあ。」夢はどんどん広がります。そして同時に不安もよぎります。「でも、資産は限られているし、年齢を重ねてもずっと健康でいられる自信もない。万が一自分が倒れた時の介護や、財産分与はどうしよう…。」今回は、誰にとっても身近な問題である「相続」についてのお話です。



【図1】

相続人となる方



相続とは、人が死亡したときに、その人(被相続人の)の財産上の権利・義務を、一定の身分関係にある人(相続人)が受け継ぐことです。被相続人が遺言を用意してあればそれに従うことになり、遺言がない場合は民法の定めに従うことになります。

相続は2種類に分けられ、財産の持ち主(被相続人)が、自分の財産を誰にどう分けたいのか決めるのが『遺言相続』で、相続する財産の配分を受け取る人たち(相続人)が決めたのが『法定相続』です。

法定相続には『遺言相続』がある

一般的な「相続人」の定義

では、『法定相続』の「相続人」になるのはどんな立場の人なんか整理します。まず、配偶者は常に相続人になります。配偶者以外は①子、②父母・祖父母、③兄弟・姉妹の順です。(図1 参照)

この場合、配偶者つまり夫や妻とみなされるのは戸籍上の配偶者です。一緒に生活していても、事実婚や離婚後は法定相続人になることはできません。子は実子だけではなく養子も含まれます。被相続人の死亡時点で妻が妊娠中の場合は、胎児が無事生まれてくることを前提に相続人となります。また、元の夫や妻との間の子は現配偶者との間の子と同じ扱いになります。被相続人に①子がいなければ②父母・祖父母に、父母・祖父母も亡くなつていれば③兄弟・姉妹にその権利が移ります。

法定相続分と相続財産

法定相続人には、それぞれ遺産相続時の割合である『法定相続分』が決められています。

相続人が配偶者と子の場合には2分の1ずつ。子が複数いる場合は子の相続分をさらにその人数で割るといった具合です。(図2 参照)

しかし、この法定相続分は絶対ではありません。相続人の間で遺産分割の合意ができればその割合は変更できるので、目安と考えることができます。

そして相続の対象となる財産は財産上の権利・義務で、プラスの財産だけでなく、借入金や保証債務などマイナスの財産も受け継ぎます。相続の承認には「単純承認」「限定承認」「相続放棄」があり、「限定承認」「相続放棄」は相続開始を知ってから3ヶ月以内に家庭裁判所に申し出る必要があります。

では、自分が誰にどれだけの財産を残したいかを考えてみましょう。例えば、お世話をになった息子の嫁やかわいい孫に何か残したい。息子と娘では比率を変えたい。仮にそう思っても、何もしないと法定相続人以外に財産は渡りませんし、兄弟姉妹の比率も均一です。

そんな場合に役立つのが『遺言』です。「誰に、何を、どのくらい残したいか」という遺産分割の方法を指示できると同時に、相続財産をめぐる争いの防止にもなります。ただし、遺留分に注意が必要です。(図3 参照)

大切な財産を次の世代に受け渡す

元気なうちに遺産相続について考えるのには、抵抗があるかもしれません。けれども、先延ばしにしていながら本が亡くなり、残された家族の争いごとに発展するケースが多くあります。自分が一生をかけて築いた大切な財産を、大切な人たちにきちんと受け渡すために相続について、早いうちから考え、準備していくことをお勧めします。

Short Trip in SHIZUOKA

ショートトリップ in 静岡

第五回 ◆ 清水・巴川沿い

清水の街中をゆったりと流れる川がある。



清水が盛んだった江戸時代には、清水湊と称された河口付近に、河岸や物資を集積する蔵、商家などが立ち並び、賑わいを見せていた。ところどころに往時の面影が残る巴川沿いを、川面を渡る風に吹かれ、ぶらりぶらり歩いてみた。

水運が盛んだった江戸時代には、清水湊と称された河口付近に、

清水湊と称された河口付近に、河岸や物資を集積する蔵、商家などが立ち並び、賑わいを見せていた。そこどころに往時の面影が残る巴川沿いを、川面を渡る風に吹かれ、ぶらりぶらり歩いてみた。



往時の面影があちこちに。 清水、巴川沿いを歩く。



江戸時代創業の「船橋舎織江」で見つけた、次郎長ゆかりの「指まんじゅう」。静岡市清水区上2丁目1-20 TEL 054-352-6915



創業100年以上の提灯屋「ひらい商店」。巴川灯篭流しの灯籠はずっとここで作っている。静岡市清水区上2丁目5-14 TEL 054-352-4896

川沿いを歩いていると、ところどころにクスノキやマツがほとんどと茂る鎮守の森がある。八千代橋の近くに建つのは「水神社」だ。由緒には寛永年間に数回に渡つて洪水が襲つたために、風涛鎮護のために水神を祀つた」という内容のことが書かれている。巴川は相当な暴れ川だったようで度々、水害に遭っている。近年では昭和49年の「七夕豪雨」は、清水つ子にとっては記憶に新しいようだ。やはり地元出身の漫画家「さくらももこの『ちびまる子ちゃん』でも、この七夕豪雨のことが描かれている。下つて次郎長通りを歩く。この通りにはご存知、清水次郎長の生家がある。次郎長は舟持ち船頭の家に生まれた

羽衣橋を下つたら目の前は海だ。埠頭の倉庫街を抜けてマリンパークへ。そこには遊覧船やヨットが波に揺られ、親子連れが小さな砂浜で水遊びをしている。身近な水辺で戯れる清水の人たちの明るい笑顔は、きっと昔も今も変わらないはずだ。

歩く。この通りにはご存知、清水次郎長の生家がある。次郎長は舟持ち船頭の家に生まれた



静岡鉄道の新清水駅を振り出しに清水銀座へ。ここは旧東海道の江尻宿として賑わったところだ。静岡方面にしばらく通りを歩くと、巴川に架かる稚児橋。なぜか橋の欄干に河童の像がある。聞けば、巴川の河童伝説に由来するという。徳川家康は天下統一後、東海道の整備を進め、江尻宿でも巴川に橋が架けられた。その渡り初めのとき、川の中から一人の童子が現れアレヨという間に橋を渡つて消えてしまったという。人々は河童が童子に姿を変えて渡り初めをしたと噂し、通称、河童橋と呼ばれるようになったそうだ。

稚児橋から巴川沿いに河口へと歩く。いまは護岸コンクリートの堤で川面が見にくい場所もあるが、橋の上に立つと視界がぐんと広がって、伸びやかな気持になるから不思議だ。それにして橋が多い。清水出身の作家村松友視の小説「巴川」の書き出しが「羽衣橋、港橋、」と巴川に架かる橋の名前から始まる。この川が市街地の中を流れている証だろう。

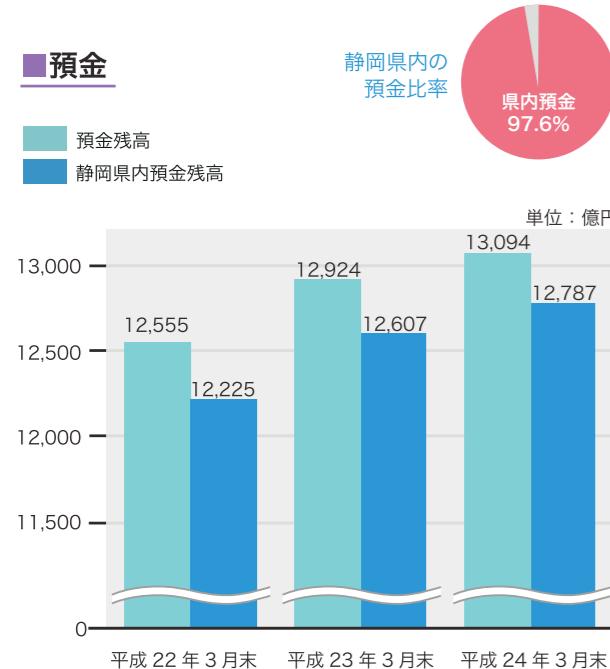


●預金の状況

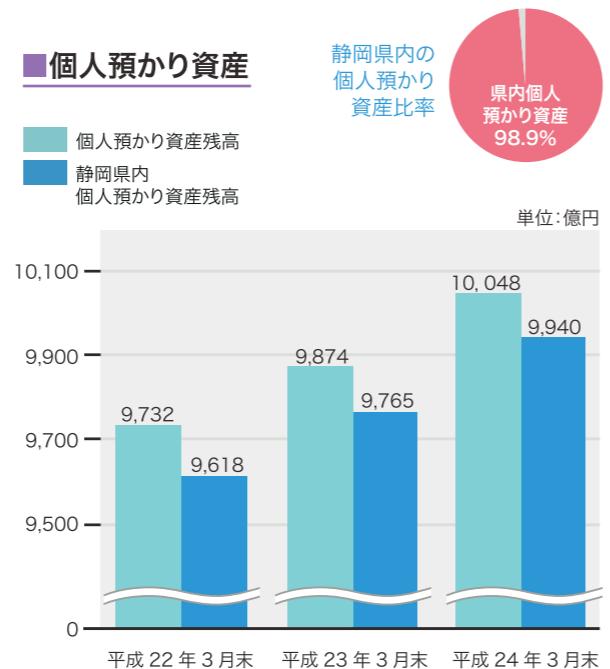
預金残高は、地域に密着した営業基盤の拡充に努めた結果、前期末比169億円増加し、1兆3,094億円となりました。そのうちの97.6%にあたる1兆2,787億円が静岡県内のお客さまからお預けいただいている預金です。

また、個人預かり資産につきましては、お客様の多様化するニーズにお応えするなか、前期末比174億円増加し、1兆48億円となりました。

■預金

静岡県内の
預金比率県内預金
97.6%

■個人預かり資産

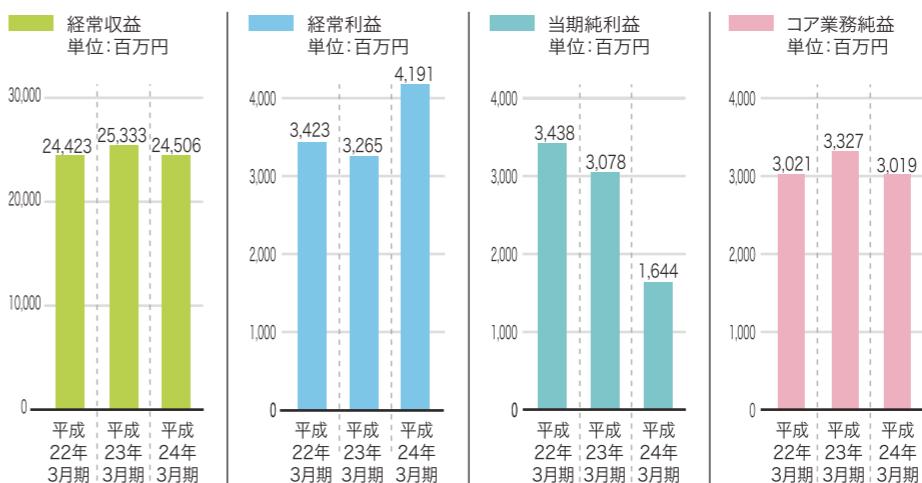
静岡県内の
個人預かり
資産比率県内個人
預かり資産
98.9%

●損益の状況

経常収益は、役務取引等収益は増加しましたが、金利低下により資金運用収益が減少したことから、前期比8億26百万円減少し、245億6百万円となりました。

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から、前期比9億25百万円増加し、41億91百万円となりました。

当期純利益は、税金費用が増加したことから、前期比14億34百万円減少し、16億44百万円となりました。



●経常利益

営業活動によって通常発生する収益(経常収益)から費用(経常費用)を引いたもので、毎期生じる通常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。

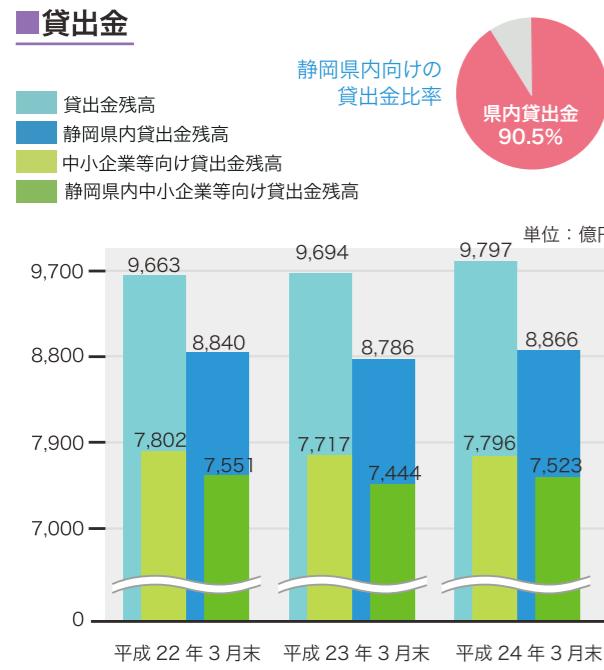
●コア業務純益

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。

●貸出金の状況

貸出金残高は、お客様の資金需要に積極的にお応えしました結果、前期末比102億円増加し、9,797億円となりました。そのうちの90.5%にあたる8,866億円が静岡県内のお客さま向けの貸出金です。

■貸出金

静岡県内向けの
貸出金比率県内貸出金
90.5%

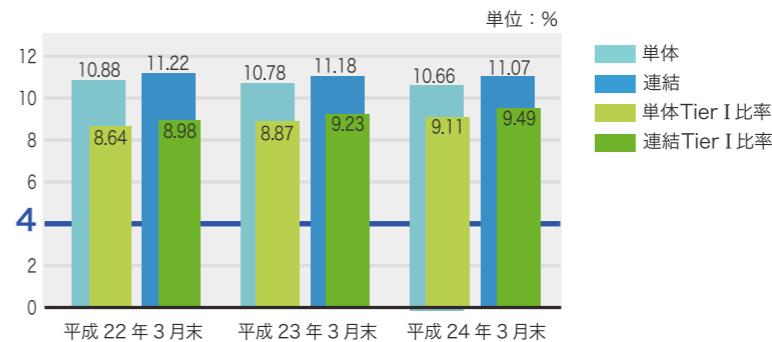
■消費者ローン

静岡県内向けの
消費者ローン比率県内
消費者ローン
98.6%

●自己資本比率 (国内基準)

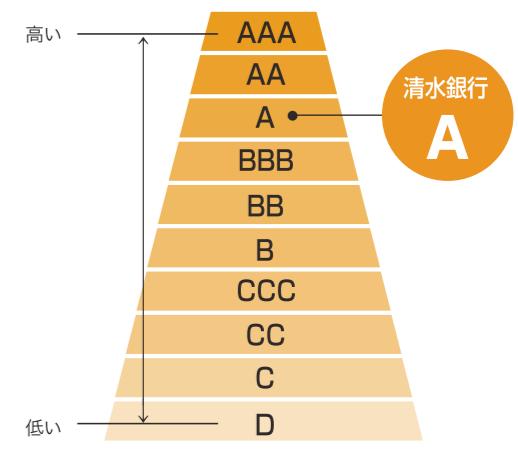
当行の自己資本比率は、11.07%(連結)、10.66%(単体)と、国内基準で維持することが求められている4%を大きく上回っています。

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、9.49%(連結)、9.11%(単体)と連結・単体とも前期末比増加しています。



●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。



●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

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。

清水銀行TOPICS

(平成23年12月～平成24年3月)



県立美術館企画展
「草原の王朝 契丹―美しい
3人のプリンセス」
への特別協賛



ふじのくにNPO活動
基金に寄付

2月14日、当行は静岡県「ふじのくにNPO活動基金」に20万円を寄付しました。ふじのくにNPO活動基金とは、企業や個人の社会的貢献活動を促進し、企業とNPOの協働による社会貢献活動として、静岡県により創設されたものです。当日は、県庁を訪問し、くらし・環境部長へ目録をお渡しました。この基金は寄付



12月27日、「骨髄バンク」分は（財）骨髄移植推進財団へ、「赤い羽根共同募金」分は静岡市社会福祉協議会へ寄付いたしました。

「赤い羽根共同募金」に関しては、取締役の佐野が静岡市清水区の「はーとひあ清水」に福井深センター長を訪ね手渡しました。当行では1996年から本・支店、ローセンセンターなど各部署に協力を呼びかけ、募金活動を行い、これまでに約650万円を寄付いたしました。

1月7日より当行協賛の「第44回清水銀行杯フレンドリーシティ清水少年少女サッカー大会」が開催されました。幼稚から中学生までの201チーム2,485名が参加し、1月22日には清水総合運動場陸上競技場で決勝戦並びに閉会式が行われました。

小学校6年の部の決勝戦では、当行名の入ったタスキを掛けたバルちゃんが選手入场式を先導し、その模様が閉会式を行なわれました。

清水工スバルス鹿児島キヤンプ写真展開催

Jリーグ2012シーズン開幕に合わせ、清水工スバルスのキヤンプを紹介する写真展を2月24日～3月17日まで当行本店ギャラリーにて開催

第44回清水銀行杯
フレンドリーシティ清水
少年少女サッカー大会



閉会式では、常務執行役員の田中が協賛者として挨拶を行い、優勝・準優勝チームの選手へメダルを授与しました。更に、当行から優勝の副賞として、エスパルスマッチデー（3月17日サンフレッチェ広島戦のチケット（12チーム207名分））を授与しました。

閉会式後バルちゃんが各学年の優勝・準優勝チームと記念撮影を行うなど、盛況のうちに終了しました。

2月に鹿児島にて行われたキヤンプでのトレーニング、練習試合、プレシーズンマッチやセレモニーの様子など、多くの写真を展示しました。

ゴトビ監督就任から1年が経ち、ゴトビ・エスバルス2シリーズ目となつた今回のキヤンプをお伝えしたこの写真展は、選手たちのさらなる勝利への貪欲さ、タイトル獲得へのこだわりが感じられるものとなり、多くの地元清水のお客さまが足を止めてご覧になりました。

これからも当行は清水工スバルスを応援していきます。

会への貢献活動の一環として、静岡県立美術館企画展示「草原の王朝 契丹―美しい3人のプリンセス」に特別協賛しました。

契丹は約千年前、唐王朝が滅亡し中華世界が混沌を続ける中、北アジアの草原地帯に生まれた一大王朝で、巧みな騎馬戦術を誇りました。展覧会は契丹文化の粹を集め王族女性の副葬品を中心に、国宝に相当する「一級文物」が並び、契丹を生きた3人のプリンセスに焦点を当てた展示となりました。

本協賛により、当行は1月22日に宇治高等院住職の神居文彰氏をお招きし、特別講演会を開催しました。「日本と契丹11世紀仮想遺産」と題し、当時の

時子育てや環境など用途やテーマが指定でき、当行は「中心市街地の活性化（まちづくり）」としました。各講師が一教室を担当し、生徒は関心のある職業の講話を一つ受講するというものでした。生徒はあどけなさが残りました。

2月24日、清水第二中学校で開催された職業講話に講師として参加しました。これは働くことの意義や職業についての知識を広め、職業観をより具体的なものとしながら、働くことの意義や社会への貢献について学習することを目的として、毎年実施されているものです。

今回の講師は介護士、自衛官、銀行員、飲食店店主、保育士、教師等合計15名が担当しました。各講師が一教室を担当し、生徒は関心のある職業の講話を一つ受講するというものでした。生徒はあどけなさが残りました。

1月31日、静岡県教育委員会及び静岡県産業教育振興会による、キャリア教育の推進

会長より感謝状をいただきま

した。これは、当行が従来より開いていた、職場体験学習受入れの実績が称賛されたものでした。これからも地域に根ざした銀行として、静岡県の教育行政に積極的に協力していく

講話終了後には生徒代表者が上手く伝わったことを実感しました。今後も地域の銀行とともに驚きました。

講話終了後には生徒代表者が上手く伝わったことを実感しました。今後も地域の銀行と一緒に協力していきます。

中学一年生でしたが、眼差しは真剣そのもの。聴く態度、メモをとる姿勢にとても感心しました。質疑応答の中では銀行の収益構造についての質問も飛んでいました。清水区在住のお客さまは熱心に耳を傾けていました。

1月20日には入館者が1万人、次いで2月29日には3万人を達成し、花束や記念品を贈呈するセレモニーが行われました。特に1万人目になった方は当行をご利用いただいてい

る清水区在住のお客さままで、当行と本展覧会がつなぐ縁を感じることなりました。

日本と契丹の文化における共通点や仏教世界についての講演が行われ、参加されたお客様は熱心に耳を傾けていました。

1月20日には入館者が1万人、次いで2月29日には3万人を達成し、花束や記念品を贈呈するセレモニーが行われました。特に1万人目になった方は当行をご利用いただいてい

る清水区在住のお客さままで、当行と本展覧会が

こんな時どうするの？

ご照会内容	受付窓口	受付時間／電話番号
キャッシュカードを紛失したとき 盗難による被害に遭われたとき	お取引店	銀行営業日9:00～17:00
	カードセンター ※営業時間外受付先	銀行営業日7:45～21:00 銀行休業日8:45～19:00 054-363-6135
インターネットバンキングによる被害に遭われたとき	お取引店	銀行営業日9:00～17:00
	コールセンター	銀行営業日9:00～17:00 0120-0-43289
	カードセンター ※営業時間外受付先	銀行営業日7:45～21:00 銀行休業日8:45～19:00 054-363-6135
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	銀行営業日9:00～17:00 0120-8-43289
商品サービスについて	コールセンター	銀行営業日9:00～17:00 0120-0-43289
総合案内(その他商品・サービスに関するお問い合わせ)	コールセンター	銀行営業日9:00～17:00 0120-0-43289
しみずダイレクト(インターネットモバイルバンキング操作方法について)	しみずダイレクトヘルプデスク(個人専用)	銀行営業日9:00～17:00 0120-5-43289
しみず法人ダイレクト(法人インターネットバンキング操作方法について)	しみず法人ダイレクトヘルプデスク(法人専用)	銀行営業日9:00～21:00 0120-4-43289
法人のEBサービスについて(PCバンキング)	しみず バンクコールセンター	銀行営業日9:00～17:00 0120-432-256
投資信託・保険商品に関するお問い合わせ	市場営業部	銀行営業日9:00～17:00 054-353-5161
銀行取引に関する相続のお問い合わせ	コールセンター (相続担当)	銀行営業日9:00～17:00 0120-0-43289
金融円滑化に関するご相談など	支店営業部 相談苦情窓口	銀行営業日9:00～17:00 0120-43289-7

お客様の声をお聞かせください

ご照会内容	受付窓口	受付時間／電話番号等
当行へのご意見・ご要望・苦情等について	お客さまサポート室	銀行営業日9:00～17:00 0120-3-43289
	当行ホームページ	24時間受付 http://www.shimizubank.co.jp/
	専用はがき	営業店のロビー・ATMコーナーに設置
銀行取引に関するご相談について	全国銀行協会相談室	全国銀行協会相談室は、銀行に関するさまざまご相談やご照会、銀行に対するご意見・苦情を受け付けるための窓口として、一般社団法人全国銀行協会が運営しています。 ご相談・ご照会等は無料です。 電話番号:0570-017109 または、03-5252-3772 受付日:月～金曜(祝日および銀行の休業日を除く) 受付時間 午前9時～午後5時 ※一般社団法人全国銀行協会は、銀行法および農林中央金庫法上の指定紛争解決機関です。

詳しくは当行ホームページ (<http://www.shimizubank.co.jp/>) をご覧ください。

雅の逸品

「しづおかあらごしみかん」
ありそうでなかつた、みかんのお酒。

近頃の若者はあまり酒を飲まないという。飲むとしても、「とりあえずビール」という風習が薄れ、最初の一杯から好きなチューハイやリキュールを選ぶと聞く。また「家飲み」なる、低コストの酒の愉しみ方も広まっている。そんな若者にも歓迎されそれが「しづおかあらごしみかん」。静岡市清水区の『久保山酒店』と浜松市北区の酒類食品販売店『なつめ』が、奈良県の梅乃宿酒造と共同開発した三ヶ月みかんのリキュールだ。地元産みかんとはちみつをふんだんに使った贅沢な味わいに、新たなファンが広がると期待されている。

グラスに注ぐと、みかんのつぶつぶ感が目立つ。まさに『あらごし』のネーミングにぴったりの美味しいだ。絞りたてみかんのフレッシュな風味と爽やかな酸味、ほのかな甘みがバランスよく、飲みやすい。色は鮮やかなオレンジ色で100%果汁のジュースと見紛うかも。飲み方はロックでもよし、水割りもよし。ただし、口当たりの良さに誘われて飲みすぎないようにご注意を。

真夏の太陽のような大胆なデザインのボトルも魅力的。休日にゆったりと飲むのもいいし、お客様への粋な手土産としてもおすすめだ。

720ml 1,470円
1,800ml 2,940円

●問い合わせ先

久保山酒店 静岡県静岡市清水区庵原町169-1 TEL 054-366-7122 FAX 054-366-7175 <http://www.kubo-yama.com/>
なつめ 静岡県浜松市北区三ヶ日町津々崎342-2 TEL 053-524-2525 FAX 053-524-2526 <http://kura-natsume.jp/>

店舗ネットワークのご案内

平成24年6月現在



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



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。
静岡県の豊かな森づくりをサポートします。