



SHIMIZU BANK

MINI REPORT

しみずミニレポート

平成28年
3月期

店舗ネットワークのご案内

平成28年5月末現在

本支店・出張所79店舗 ローンセンター7箇所

しみずのホームページが新しくなりました!



▶詳しくは当行ホームページをご覧ください。

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



県外

東京都(1店舗) 東京支店
愛知県(2店舗) 名古屋支店
豊橋支店

インターネット支店
清水みなとインターネット支店

富士市(11店舗)

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

三島市(2店舗)

三島支店
松本支店
★東部ローンセンター

静岡市(35店舗) 清水区:26店舗 萩区:5店舗 駿河区:4店舗

〈清水区〉

本店営業部
蒲原支店
イオンタウン蒲原支店
由比支店
由比支店本町特別出張所
興津支店・八木間支店
袖師支店
庵原支店
高橋支店
入江支店
江尻支店
梅田町支店
草薙支店

〈萩区〉

堂林支店
緑が丘支店
押切支店
駒越支店
辻支店
下野支店
有東坂支店
矢部支店
追分支店
美術館前支店
長崎支店
三保支店
安倍川支店
★清水ローンセンター

〈駿河区〉

静岡南支店
東静岡支店
中田支店
三保支店
安倍川支店
★東静岡ローンセンター

浜松市(7店舗)

浜松支店
浜松東支店
浜松北支店
曳馬支店
篠ヶ瀬支店
有玉支店
葵町支店
★浜松ローンセンター

藤枝市(2店舗)

藤枝支店
藤枝駅西支店
★藤枝ローンセンター

島田市(2店舗)

島田支店
初倉支店

富士宮市(3店舗)

富士宮支店
大宮支店
野中支店

焼津市(4店舗)

焼津支店
田尻支店
大富支店
大井川支店

沼津市(3店舗)

沼津支店
沼津北支店
下香貫支店

お問い合わせ先一覧

清水銀行コールセンター 銀行営業日9:00~17:00	0120-0-43289	総合案内(商品・サービス)
しみずダイレクト ヘルプデスク 銀行営業日9:00~21:00(個人専用)	0120-5-43289	インターネット・モバイルバンキング操作方法について
しみず法人ダイレクト ヘルプデスク 銀行営業日9:00~21:00(法人専用)	0120-4-43289	法人インターネット・でんさいネット操作方法について
清水銀行コールセンター でんさいサービス担当 銀行営業日9:00~17:00	0120-43289-1	でんさいネットサービス内容に関するお問い合わせ
資産運用商品相談窓口 銀行営業日9:00~17:00	TEL 054-353-5161	投資信託・保険商品に関するお問い合わせ
金融円滑化相談窓口 銀行営業日9:00~17:00	0120-43289-7	金融円滑化に関するご相談等
相続相談窓口 銀行営業日9:00~17:00	0120-43289-5	銀行取引における相続に関するお問い合わせ

紛失・盗難等のご連絡先

カードセンター 24時間受付	TEL 054-363-6135	キャッシュカードの紛失・盗難、 インターネットバンキング等における不正被害に遭われたとき
振り込め詐欺被害相談窓口 銀行営業日9:00~17:00	0120-8-43289	振り込め詐欺被害等に関するお問い合わせ

※銀行営業時間内は、すぐにお取引店またはお近くの支店にお知らせください。

お客様の声をお聞かせください

お客さまサポート室 銀行営業日9:00~17:00	0120-3-43289	当行へのご意見・ご要望・苦情等について
当行ホームページ 24時間受付	http://www.shimizubank.co.jp/	
専用はがき	営業店ロビー・ATMコーナー設置	



清水銀行

清水リース＆カード株式会社

清水信用保証株式会社

清水銀キャリアアップ株式会社

清水ビジネスサービス株式会社

清水総合メンテナンス株式会社

株式会社清水地域経済研究センター

清水総合コンピュータサービス株式会社

清水ビジネスサービス株式会社

清水総合メンテナンス株式会社

清水銀行は、静岡県の豊かな森林づくりを
サポートしています。



Contents

- 02 ごあいさつ
「持続的成長に向けてひとつになって前進する」
- 04 第26次中期経営計画 ADVANCE AS ONE
- 06 清水銀行のマーケットイン戦略
- 08 清水銀行のカスタマーイン戦略
お客様さまトップインタビュー
株式会社 増田鉄工所 代表取締役 増田 弘氏
株式会社 エフ・ピー・ケー 代表取締役 柏木 丈夫氏
株式会社 三陽製作所 代表取締役 高柳 尚隆氏
- 14 清水銀行トピックス
- 15 しみずで輝く女性支店長
- 16 Short trip in 清水・静岡
『ハルチカ～ハルタとチカは青春する～』舞台探訪
- 18 暮らしに役立つお金の話
～ジュニアNISAについて～
- 20 業績ハイライト

表紙協力



静岡県立美術館
静岡県静岡市駿河区谷田53-2
TEL.054-263-5857
http://spmoa.shizuoka.shizuoka.jp/



静岡市美術館
静岡県静岡市葵区紺屋町17-1 葵タワー3F
TEL.054-273-1515
http://www.shizubi.jp/



清水銀行の概要 (平成28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	1兆4,773億円
預金残高	1兆3,538億円
貸出金残高	1兆704億円
資本金	86億7,050万円
店舗数	本支店・出張所78店舗 (静岡県内75店舗、静岡県外3店舗)
従業員数	974名
連結自己資本比率	10.75% (国内基準)
単体自己資本比率	10.43% (国内基準)
格付	A(日本格付研究所 長期優先債務)

※本資料に掲載してある計数は、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28年6月発行

編集

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

SHIMIZU

Pier CARD LOAN

商品概要説明書は当行ホームページに掲載しています。

www.shimizubank.co.jp/

しみずピアカード

検索



夢への架け橋
しみずピア
カードローン

銀行窓口に行けないお忙しい方 でもWeb・郵送にて契約可能!

ご来店不要でお手続き! ※店頭でもお手続きいただけます。※Web申込とは当行ホームページからの手続きとなります。

自由!
使いみち

必要なときに必要なだけ



安心金利
銀行ならではの

ご融資率 年2.8%~9.8% 固定% 固定% 必要書類は お申込み限度額300万円以内なら所得証明も不要! 運転免許証のみ!

※審査の結果によっては、ご融資できない場合がございます。

※お申込内容によって別途書類が必要となる場合がございます。

ご利用限度額
50万円・100万円・200万円・300万円・
400万円・500万円・1,000万円コース
※利用限度額によって適用金利が異なります。詳しくは店頭備付のチラシ、当行ホームページ掲載の商品概要説明書をご確認ください。

保証人・担保不要

※保証料は融資利率に含まれているので別途お支払いいただく必要はありません。

[当行が契約している指定紛争解決機関]一般社団法人全国銀行協会 連絡先／全国銀行協会相談室 電話番号 0570-017-109 または 03-5252-3772
お問い合わせ先 〈しみず〉コールセンター 0120-0-43289 受付時間／銀行営業日 9:00~17:00

清水銀行

平成28年4月1日現在

持続的成長に向けて前進する

頭取
豊島勝一郎

研究を続けていきます。

考
え
て
い
ま
す。

私たち清水銀行は、第26次中期経営計画「ADVANCE AS ONE」地域お客さまとともに、持続的成長を実現するために「」を策定し、平成28年4月から新たな挑戦をスタートさせました。

経営計画の策定プロセス

第26次中期経営計画の策定においては、従来以上にその策定プロセスを重視しました。外部コンサルティング会社とも連携し、外部環境分析、自行分析を繰り返し、地域金融機関を取り巻く環境の変化の大きさを認識しました。当行が主要営業基盤とする静岡県においては、人口の流出、少子高齢化の進展のほか、過去に海外進出した製造業をはじめとする企業の国内回帰の遅れなどの問題を抱えております。もう少し広い視野で捉えれば、日本銀行によるマイナス

金利政策による金融市场環境の変化に加えて、ICTの進展やFinTechによる異業種企業の金融サービスへの参入など、従来の金融手法に大きな変化が生じています。

このような環境認識のもと、当行が地域になくてはならない銀行であるために、これまでの発想を転換し、ゼロベースで経営計画を策定する必要があると考えました。検討のスタートにあたり、検討対象に「経営理念」の見直しを含めることにより原点回帰し、経営理念が制定された昭和51年当時と現在の時代背景等の再検証に取り組みました。

本中期経営計画では、平成30年に迎える創立90周年を通過点とし、次の創立100周年に向けた明確なビジョンを掲げ、達成すべき水準を引き上げていくために、計画期間を4年としました。「経営理念」については、第26次中期経営計画期間中も検証・

目指す姿の具現化

目指す姿は、第24次・第25次中期経営計画に引き続き「存在意義の發揮」とし、またそれを具現化するための基本方針として「金融仲介機能の向上」「生産性の向上」「経営基盤の確立」「人財活力の向上」の4つを掲げました。

当行がこれまで注力してきた法人分野に磨きをかけ、最適なソリューションを個社毎に提供する「カスタマーベンチレーション戦略」により、当行の強みの発揮領域を拡大します。戦略を担う「ヒト」について、当行は、人事制度の改定や研修体系を充実させるなど、人材育成に力を入れてきましたが、今後は一人ひとりが能力を最大限に発揮できる活躍機会を拡大していくステージに入つたと

これまで、行員がお客さまの事業に興味を持ち、理解した上で、最適な情報・サービスの提供ができるよう、自ら勉強会「ゆたか塾」の開催やソリューション研修等の充実を図つてまいりました。この事業性評価の実効性を更に向上させ、お客さまの競争力強化に向けた支援を続けていくことが、地域金融機関の使命であり、それが地域の発展につながるものと信じております。

個人分野においては、単なるプロダクトアウトではなく、個人のお客さまが真に求める商品・サービスを市場に投入していく「マーケットイン戦略」により、当行の事業領域を拡大させます。

具体的には、平成28年4月に当行初のインターネット支店「清水みなしインターネット支店」を開設し、併せて、Webからの申込みもでき、最高

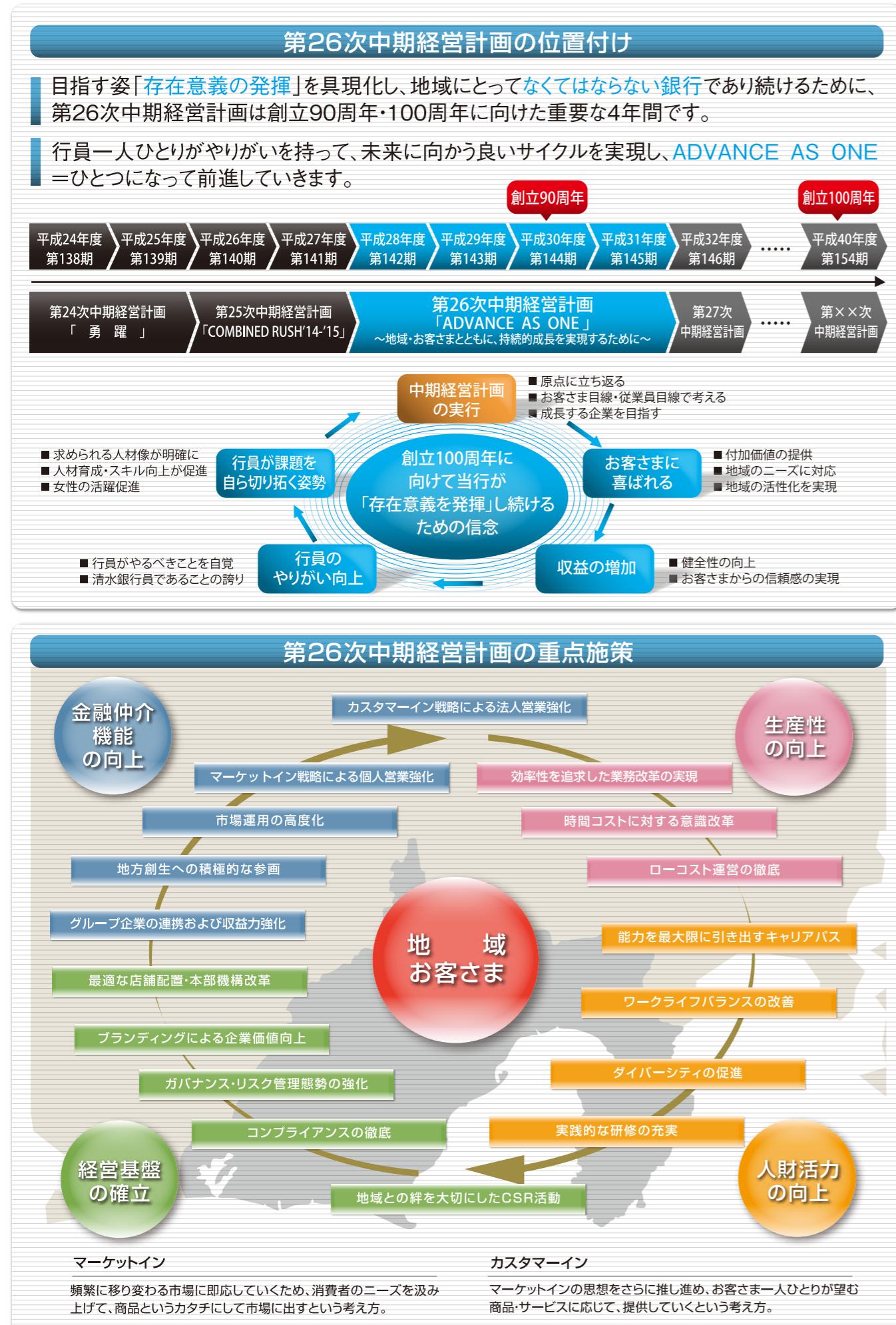


利用限度額1,000万円まで融資可能な「しみずピアカードローン」の取り扱いを開始しました。窓口などの対面チャネルに加え、インターネット等による非対面チャネルを活用することで、お客さまとの接点を拡充します。地域金融機関において将来の事業活動・個人消費活動の中心となる若年層との取引を拡大することが必要不可欠であり、中長期的な視点に立ち、取り組みを強化してまいります。

その一環として、平成28年秋には、Pontiaポイントとの提携により、全国金融機関初となるキャッシュカード・クレジットカード・ポイントカードの機能が一体となった「SHIMIZU With Card」を発行する予定です。今後も、お客さまのニーズに合致した商品サービスを提供してまいります。

地方創生が叫ばれるなか、当行は、この「ADVANCE AS ONE」により、行員一人ひとりが存在意義を發揮し、地域お客さまとひとつになつて前進してまいります。

清水銀行 第26次中期経営計画



「第26次中期経営計画」では、原点回帰を行い、地域の産業と生活に密着していくことで、第24次・第25次中期経営計画に引き続き、不变のテーマとして目指す姿に「**存在意義の発揮**」を掲げ、地域にとってなくてはならない銀行を目指してまいります。

地域・お客さまとの密接な関係に磨きをかけるとともに、清水銀行グループ全員が一体となって前進することをイメージし、名称を「**ADVANCE AS ONE**」～地域・お客さまとともに、持続的成長を実現するために～としました。基本方針には「金融仲介機能の向上」「生産性の向上」「経営基盤の確立」「人財活力の向上」の4つを掲げ、基本方針に基づく重点施策を実行してまいります。

平成28年4月1日から、清水銀行の「第26次中期経営計画」がスタートしました。

しみずピアカードローン

ご来店不要!
県内最大極度額1,000万円!
大型カードローン
取り扱い開始!



- 1 全国どこからでもお申込み可能!

- 2 必要書類は運転免許証のみ!
(貸越限度額300万円以内の場合)

※お申込内容によって別途書類が必要となる場合がございます。

- 3 銀行ならではの安心金利
(ご融資利率年2.8%~年9.8%)

※詳しくは表紙裏面をご参照ください。

平成28年
4月

SHIMIZU With Card



全国金融機関初!

キャッシュカード・
クレジットカード・共通ポイント
「Pontaカード」が一体となった

「SHIMIZU With Card」
平成28年 秋発行!

平成28年
秋

- 1 清水銀行が提供するサービスの取引に応じて Ponta ポイントがたまる
- 2 JCB加盟店でのクレジットカード決済で Ponta ポイントがたまる
- 3 Ponta提携店でのクレジットカード決済で店舗に応じたPontapointに加え、クレジット決済分のPontapointがたまる
- 4 現金支払でもPontapointで買い物で Ponta ポイントがたまる



平成28年4月21日に記者説明会が行われました

清水銀行の

マーケットイン戦略

マーケットイン戦略による個人営業強化

当行は、お客さまのライフステージに合わせた**真に役立つ商品・サービス**を提供し、一生涯付き合える銀行を目指していきます。

インターネット等を活用した非対面チャネルと窓口等の対面チャネルの両面からお客さまとの接点を拡げていき、お客さまにとっての**当行の位置付けを高めていきます。**

マーケットイン戦略として**個人分野の事業領域を拡大**させ、商品を拡充し、収益の**「第二の柱」**へと育てていきます。

平成28年
4月

清水みなとインターネット支店



当行初となる
インターネット支店
「清水みなとインターネット支店」
オープン!

- 1 当行初! Web 申込み!
来店不要で新規口座開設!
- 2 当行初!印鑑不要!
- 3 全国どこからでもお申込み可能!

清水みなとインターネット支店限定
定期預金キャンペーン
～ Bon Voyage ～実施中! ▶▶





一体構造の金型に特化した生産体制を確立

一体構造には多くのメリットがある。部品点数・加工面数が減少するため、製造費・設計費等



大型金型にも対応した設備



5軸加工機、5面加工機など高度な生産設備を導入

強みは「一体構造」の 金型製造技術

高品質・低コスト・短納期を実現

株式会社増田鉄工所は、富士市大淵に本社工場を置く金型メーカーである。得意分野は、自動車の

内装品などに使われる大型で複雑な金型

の設計・製造。その最大の強みは、金型を「一体構造」で製造できる技術を持つことだ。

同社が製造するような大型で複雑な金型は、いくつかの部品を組み上げて製造する「分割構造」が一般的だ。つの鋳造部品から金型をつくる「一体構造」の金型は、精度を高めることが難しかし増田弘社長は、「金型の一体構造にこだわってきた」と語った。増田弘社長は、金型の一体構造にこだわる理由を「中国など海外との競争が激化するなかで、今までと同じやり方は通用しません。生き残るために、他社がやらないことに挑戦しなくてはならないと思いました」。

一体構造には多くのメリットがある。部品点数・加工面数が減少するため、製造費・設計費等

最新鋭加工機を導入することで高精度を実現



最新鋭加工機を導入することで高精度を実現

のコストを抑えることができる。製造工程も短縮できるので、納期も短くなる。また部品のつなぎ目がないため、接続部のズレやすき間がなくなり、製品の加工精度も向上する。バリ取りも不要になり、仕上工程が省略できる。「メリットだらけ」と言つても良い。

金型のトータルソリューションを提供

利点の多い「一体構造」だが、これを実現するためには、高度な切削加工技術が要求される。同社は切削加工技術を高めるとともに、5軸加工機、5面加工機などの高度な設備を導入し、長年にわたり、「一体構造」の金型製造ノウハウを蓄積してきた。

「平成20年のリーマンショックが大きな転機でした。金型の受注が大きく減少するとともに、メーカーからのコストダウン要求が強まるなかで、低コスト・高品質を両立した当社の『一体構造』の金型への注目が高まり始めたのです」と増田社長。

平成21年、同

社は「自動車部

品金型製造における材料二元化

及び「一体化成形構造」の金型製造システムの整備構築をすすめた。

同時に「金型革命5ダウント」をキヤッチフレーズに、高品質・低コスト・短納期という「一体構造」のメリットをアピールすることで、金型の受注を拡大。自動車部品はもちろん、他分野へ積極的に進出した。

吉原支店の開設当初、昭和32年からのお付き合いになります。研究熱心な社長で、新技術・新サービスの開発にも積極的です。これからも様々な形で、同社のビジネスチャレンジをサポートしていくかと思います。

清水銀行 吉原支店
石賀 俊亮



株式会社 増田鉄工所
〒417-0801
富士市大淵横沢2457-1
TEL.0545-35-3156
FAX.0545-35-3141
<http://www.masutetu.co.jp>



熟練技術者により金型の精度を高める

また、平成22年から自社だけでなく、他社金型のメンテナンスも行うサービス「金型ドック」事業をスタート。これは、定期診断により、金型の耐用年数を延ばすことが狙いである。

「単に金型という製品を提供するだけではなく、金型を通じて、様々な経営課題へのベストなソリューションを提供すること。それがこれまでの私たちの仕事です」と増田社長は語る。

01

TOP Interview
清水銀行の
カスタマーイン戦略



株式会社 増田鉄工所
代表取締役
増田 弘氏

Mr. Hiroshi Masuda

清水銀行 吉原支店
石賀 俊亮

Shunsuke Ishigaki

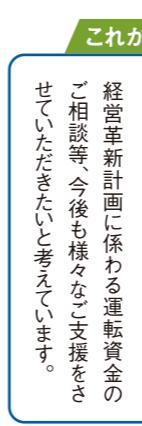
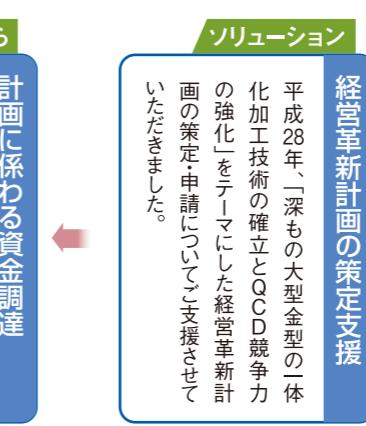
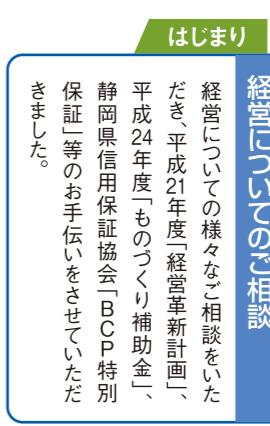
清水銀行 吉原支店
支店長
福井 茂

Shigeru Fukui

SOLUTION
清水銀行のソリューション営業
課題解決

新事業のサポート

新製品の開発・新サービスの展開など、新たなチャレンジを考えている企業の皆さまのために、「経営革新計画」の策定支援などを実施しています。



経営革新計画に係わる運転資金の相談等、今後も様々な支援をさせていただきたいと考えています。



大手住宅設備メーカーの洗面化粧台をOEM生産



万全の品質管理体制で顧客の信頼に応える

株式会社エフ・ピー・ケーの主な事業は、洗面化粧台など住宅設備機器の製造だ。洗面カウンター、ミラー、キャビネットまで一貫してOEM生産し、大手住宅設備メーカーに供給している。

創業は昭和48年、柏木丈夫社長が30歳になつたばかりの年に独立した。当初は家具部品の卸が中心だったが、アイデアと知恵を駆使して、取引先のニーズにきめ細やかに応えることで、業務を拡大していく。そんな折、柏木社長はある取引先から「パーツではなく、洗面化粧台 자체を製造できないか」との相談を受ける。



多品種に対応したフレキシブルな生産ライン

「本来は家具メーカーの仕事なのかもしれません。しかし家具と住設機器では、ものづくりの考え方方が全く違います。そのこともあって、当社に話があつたのではないでしようか」

たとえば、ドレッサーのような家具は受注から納品まで1ヶ月ほどのスパンがかかる。一方、洗面化粧台は受注から3~10日間で納品しなくてはならない。リードタイムがまるで違うのである。

同社は、地元家具メーカーとも連携しつつ、リードタイムを大幅に短縮した生産体制を構築。今までの家具業界の常識にとらわれないものづくりが、お客様のニーズに応えるものづくりへと変化する。



最新鋭のNC加工機

社長は、発想力豊かなアイデアマンです。先進的な視点をお持ちで、お話をうかがうたびに、大変刺激を受けます。その優れたアイデアを実現するために、少しでもお役に立てばと考えています。

清水銀行 静岡南支店
渉外部長
望月 俊秀



株式会社エフ・ピー・ケー
〒425-0007
焼津市策牛(むちうし)16-1
TEL.054-621-3161(代)
FAX.054-621-3160
<http://www.f-p-k.co.jp>

**お客様のニーズに
とことん応える「ものづくり」**
洗面化粧台を大手メーカーに供給

新工場をものづくりのショールームに

さまでから高い評価を受けた。また、洗面カウンター、ミラー、キャビネットの一貫生産も実現し、品質面でもお客様の信頼に応えていたのである。

清水銀行 静岡南支店
渉外部長
望月 俊秀
Toshihide Mochizuki

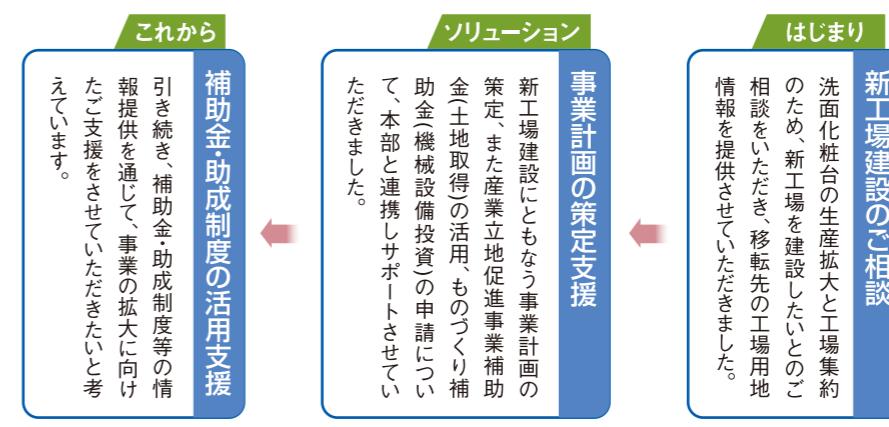


02 TOP Interview 清水銀行のカスタマイン戦略

株式会社エフ・ピー・ケー
代表取締役
柏木 丈夫氏
Mr. Takeo Kashiwagi

SOLUTION
清水銀行のソリューション営業
課題解決
事業拡大のための情報提供

当行では、地域に根ざしたネットワークを通じて、ビジネスマッチングなど様々なビジネス情報をご紹介し、事業拡大をお手伝いしています。



これから
引き続き、補助金・助成制度等の情報提供を通じて、事業の拡大に向けてご支援をさせていただきたいと考えています。

はじめり
洗面化粧台の生産拡大と工場集約のため、新工場を建設したいとのご相談をいただき、移転先の工場用地情報を提供させていただきました。



創業からものづくりの伝統精神を受け継ぐ

いまでも、これからも技術者精神は変わらない
他社がマネできないものをつくる
ものづくりのまち浜松市には、独自技術をもつ「腕自慢」の企業が多い。浜松市西区の工作機械メーカー、株式会社三陽製作所もそのうちの1社だ。

「他社がマネできないもの、まだ世の中にはないものをつくる。それがエンジニアという仕事の醍醐味ではないでしょうか」と高柳尚隆社長は語る。

同社のものづくりにこだわる精神から生まれたのをつくった。それが「ワーク回転式両端同時加工機」だ。その名前通り、「ワーク（加工する部品）を回転」させて「両端を同時加工」する工作機械であり、自動車用シャフト部品の生産ラインなどに導入されている。

一般的にこのような加工をする場合、ワークを回転させて「片端ずつ旋盤加工する」か、ワークは固定して「ツールを回転させて両端加工」することが多い。しかし、同社は技術的なハードルが高く、他社ではほとんど採用していない「ワーク回転式両端同時加工」に挑戦し、その実用化に成功した。ワーク回転式両端同時加工にこだわったのは、片端ずつ加工するよりも、またツールを回転させるよりも、ワークを高速回転させながら両端を同時に旋盤加工した方が、精度（同軸度）を飛躍的に高めることができるからである。



独創的な技術が継承されているワーク回転式両端同時加工機

設立当初はなかなか利益が上がりなかつたが、苦労して開発した「エアーハイドロユニット」がヒット。空気圧を利



他社にはないアイデアで信頼と実績

「腕自慢」の企業が多い。浜松市西区の工作機械メーカー、株式会社三陽製作所もそのうちの1社だ。

「他社がマネできないもの、まだ世の中にはないものをつくる。それがエンジニアという仕事の醍醐味ではないでしょうか」と高柳尚隆社長は語る。

同社のものづくりにこだわる精神から生まれたのをつくった。それが「ワーク回転式両端同時加工機」だ。その名前通り、「ワーク（加工する部品）を回転」させて「両端を同時加工」する工作機械であり、自動車用シャフト部品の生産ラインなどに導入されている。

一般的にこのような加工をする場合、ワークを回転させて「片端ずつ旋盤加工する」か、ワークは固定して「ツールを回転させて両端加工」することが多い。しかし、同社は技術的なハードルが高く、他社ではほとんど採用していない「ワーク回転式両端同時加工」に挑戦し、その実用化に成功した。ワーク回転式両端同時加工にこだわったのは、片端ずつ加工するよりも、またツールを回転させるよりも、ワークを高速回転させながら両端を同時に旋盤加工した方が、精度（同軸度）を飛躍的に高めることができるからである。



株式会社 三陽製作所

〒431-1103
浜松市西区湖東町3454
TEL.053-486-3115
FAX.053-486-3935
<http://www.sanyo-seisaku.co.jp/>

温厚な社長ですが、ものづくりについて一切妥協しない非常に厳しい面をお持ちです。その仕事に対する姿勢に、いつも感銘を受けております。これからも末永いお付き合いをよろしくお願いいたします。

清水銀行 浜松北支店
牧野 廉

製品 자체が一番の営業マン



熟練工は会社の貴重な財産

自動車部品への精度要求が年々厳しくなる中で、高精度な加工を可能にする同社の工作機械は、大手自動車メーカーなどから高い支持を集めている。

同社の創業は、昭和39年である。高柳社長を含めて、20代前半の若いエンジニア3人が集まり、独立起業した。そして半世紀以上たった現在も、創業時の3人がそれぞれの部署で会社を支えていることに、絆の深さを感じる。

「思えば、若さゆえの怖いもの知らずで、独立しました。当時の浜松には、同じような若い会社がたくさんありました。そのなかで当社が生き残ることが、できたのは、『他社がマネできないこと』にこだわってきたからです」と高柳社長。

現在同社は、研削技術の高度化・精密化をすすめている。これから独自技術に磨きをかけ、新分野への進出に取り組んでいく予定だ。創業から半世紀以上が経った現在も、同社のチャレンジ精神は変わらない。

お客様の課題に応える提案力

用し、工作機械をコストダウンした、今まで世の中にはない画期的な製品だった。

「ものづくり企業は、口先だけでは長続きしません。

製品が何よりの営業マン。良いものをつくれば認められる

と、私たちは信じています」

株式会社 三陽製作所
代表取締役
高柳 尚隆氏
Mr.Naotaka Takayanagi



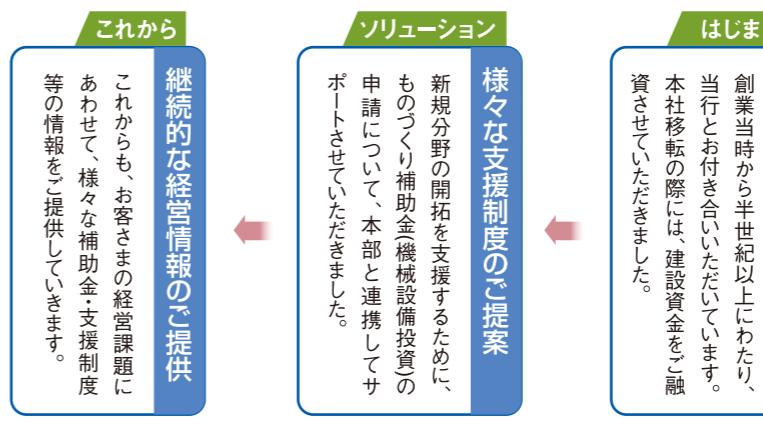
03
TOP Interview

清水銀行のカスタマーイン戦略

清水銀行 浜松北支店
牧野 廉
Ren Makino

企業の成長にあわせた支援

企業の成長とともに金融機関との関わり方は変わります。清水銀行は、お客様のビジネスシーンにあわせて、最適なサポートを行っていきます。



SOLUTION
清水銀行のソリューション営業
課題解決

SHIMIZU BANK TOPICS

笑顔がいっぱいの明るい支店をめざす

本年4月4日、袖師支店の支店長に着任しました。入行当時は支店長になるとは想像もしていませんでした。気負うことなく、一つひとつの仕事に向き合い、逃げずにぶつかっていきたいと思います。

女性だからと言って、仕事の上で特別意識することはありません。しかし、母親として子育てを通じ、人を育てるこの難しさを知ることができたのは貴重な財産です。そんな経験を、支店の人材育成や地域のお客さまとのふれあいに、活かしていくべきと考えています。

私がいま支店長として仕事ができるのは、たくさんの方の支えがあったからです。感謝の気持ちを忘ることなく、「いつも笑顔がいっぱいの明るい袖師支店」をつくっていきます。



袖師支店 支店長

松本 亜紀
Aki Matsumoto

高校2年の娘と
中学1年の息子の母として奮闘中。
家族旅行が
一番のリフレッシュ。

+し み ず +で 女 性 支 店 長 輝 く

支店長は、支店の「顔」とも言える存在です。それぞれのステージで、お客さまとの信頼関係を築いています。そんな清水銀行の支店長の中から、「カスタマーライン戦略」を体現する清水みなとインターネット支店の支店長をご紹介します。

清水みなとインターネット支店
支店長
井村 泰子
Yasuko Imura

趣味は、友人の旅行
先日はニューヨークで
ミュージカルを楽しみました。

初代支店長としての職責を果たしたい

本年4月5日、「清水みなとインターネット支店」がオープンしました。インターネット支店は、来店不要で口座開設などの取引ができるWeb上の支店です。

通常の支店のお客さまは地域の方ですが、インターネット支店は全国のお客さまが対象になります。実際、オープンしてすぐに、北海道のお客さまから口座開設のお申込みをいただきました。

当行初のインターネット支店の支店長ということもあり、まだ手探りの状態ですが、今後はインターネット支店ならではの特色を活かして、お客さまの幅広いニーズに応えていきたいと思います。

このインターネット支店は、当行の新たな試みです。そのことに大きなやりがいを感じ、初代支店長としての職責を果たしていきたいと思います。



コンビニATM(ファミリーマート、ローソン、サークルK等)での利用サービス拡充

当行は、平成28年4月より株式会社イーネット、株式会社ローソン・エイティイム・ネットワークスと提携いたしました。今回の提携により、全国のファミリーマート、ローソン、サークルK等に設置されているATMにおいて、「24時間のお引き出し、残高照会」と「お預け入れ」のお取引がご利用いただけるようになりました。今後もお客様により一層ご満足いただけるサービスを提供するよう努めてまいります。



県内金融機関初 メキシコ合衆国州政府との業務提携

当行は、平成28年2月に株式会社国際協力銀行の枠組で、県内金融機関で初めてメキシコ合衆国アグアスカリエンテス州及びハリスコ州と業務提携いたしました。今回の業務提携により、現地のビジネスパートナーの紹介、必要な事業許認可の取得支援、現地職員採用支援等の非金融的アドバイザリー・サービス等を提供してまいります。

外部ネットワーク

- 静岡県国際経済振興会(SIBA)
- 大和証券
- 国際協力銀行(JBIC)
- 国際協力銀行提携枠組
カシコン銀行(タイ) バンクネガラインドネシア(インドネシア)
インドスティート銀行(インド) メトロポリタンバンク(フィリピン)
ベトコム銀行(ベトナム)

★アグアスカリエンテス州

★ハリスコ州 ★今回追加(いずれもメキシコ)

「FinTechファンド」への出資について

平成28年3月、SBIホールディングス株式会社の子会社であるSBIインベストメント株式会社が設立・運営する「FinTechファンド」に対して出資いたしました。本ファンドへの出資を通じて、有望なFinTechベンチャー企業と協業・連携し、お客さまの利便性向上や新たなサービスの提供に取り組んでまいります。

【ファンドスキーム】



FinTech領域の情報収集 ベンチャー・テクノロジーへの投資

地域との絆を大切にしたCSR活動

当行は、地域行事や環境保全活動への参加、スポーツ、美術館への協賛等の社会的貢献活動に取り組んでおります。

平成27年12月、「しづおか未来の森センター」企業として三保松原の植林活動を行いました。従来より取り組んできたCSR活動を継続し、地域に根ざす金融機関として、静岡交響楽団への協賛、清水エスパルスの応援、静岡県立大学での講義、各地で行われるイベントや祭りへの参加など、地域社会に貢献する取り組みを積極的に行ってまいります。



06 静岡市民文化会館

【作中場所】市民文化会館入口

【シーン】第10話

「ジャバウォックの鑑札」で吹奏楽コンクール地区大会の会場として登場。看板や広場、ロビーなども忠実に再現されている。

【住所】静岡市葵区駿府町2-90

【URL】<http://www.scch.shizuoka-city.or.jp>



07 駿府城公園

【作中場所】駿府公園北門に架かる橋

【シーン】第10話

「ジャバウォックの鑑札」でハルタを探すチカが、この橋を渡り公園内へと向かう。

【住所】静岡市葵区駿府城公園1-1

【URL】<http://sumpu-castlepark.com>



TOPICS 08 ファン必見!

現在、静岡市清水産業・情報プラザにてアニメ『ハルチカ』の原画や台本、キャラクターの等身大パネルなどが展示されている。原作者や声優陣の直筆サインをはじめ、ファン必見の品がずらり。

【住所】静岡市清水区相生町6-17

【URL】<http://www.siip.jp/>



05 龍華寺

【作中場所】睡蓮寺・山門前

【シーン】第7話

「周波数は77.4MHz」で登場する界雄の家であるお寺のモデルがこちら。会館や本堂なども描かれている。

【住所】静岡市清水区村松2085

【URL】<http://www.ryugeji.jp>



私たち清水銀行は ハルチカを応援しています。

当行のテレビコマーシャル、Webやチラシ等でも清水を舞台にしたハルチカを起用してきました。



作家・初野さんと握手をかわす豊島頸取

ハルチカを起用したチラシ

『ハルチカ 舞台探訪 舞台の地、清水&静岡を巡る』

『ハルチカ』は清水出身の作家・初野晴さんの大人気シリーズ小説が原作のテレビアニメ。弱小吹奏楽部に所属するチカと幼なじみのハルタが部員集めに励む中、周囲で起こる様々な謎を解きながら仲間たちと友情を交わし、全国大会出場を目指すという青春ミステリー。その舞台となっているのが、清水・静岡。ファンの間では「聖地」として憧れの場所だ。実写映画化も決定し(2017年全国ロードショー)、今後ますます注目されるエリアである。アニメに登場する学校や町の風景には、清水の街が忠実に描かれている場所もあり興味深い。地図を片手に、あのシーンこのシーンを思い出しながら出かけてみよう。

01 三保園ホテル

【作中場所】清水南高校付近

【シーン】第1話

「メロディアスな暗号」など、チカたちが通う清水南高校がある場所がこちら。三保園ホテルのある場所が校舎の所在地になっている。

【住所】静岡市清水区三保2069-26

【URL】<https://www.cm1.epss.jp/sports.city.shizuoka/ew/information/10100/miho.html>



02 清水三保体育馆

【作中場所】清水南高校正門(内側)

【シーン】第2話 第6話 等

「クロスキュー」「スプリングラフィ」で吹奏楽部が新入部員を勧誘しているのが、このあたり。

【住所】静岡市清水区三保2069-26

【URL】<https://www.cm1.epss.jp/sports.city.shizuoka/ew/information/10100/miho.html>



03 静岡鉄道新清水駅

【作中場所】新清水駅乗車ホーム

【シーン】オープニング

ハルタ、界雄、マレンが座っていたベンチがある。現在、ホーム入口にハルタとチカのパネルが設置されている。

【住所】静岡市清水区相生町2-28

【URL】<http://train.shizutetsu.co.jp>



暮らしに役立つお金の話

ジュニアNISAスタート!

ジュニアNISAは、お子さまやお孫さまの未来を築くための資産形成を応援する制度です。大切なご家族に想いをつなげるため、今回はジュニアNISA活用のためのポイントについてご紹介します。



ジュニアNISAについて知ろう

1 ジュニアNISAとは

ジュニアNISAは、お子さまやお孫さまの将来のために、20歳になるまで親権者等が代理で資産運用をするための制度です。ジュニアNISA口座を利用し、上場株式や株式投資信託等を購入すると、売却益や分配金が非課税となります。



2 ジュニアNISAの6つのポイント

ジュニアNISAの利用には、大きく6つのポイントがあります。

- 上場株式・株式投資信託等の売却益・分配金が非課税
- 毎年の非課税枠は80万円
- 最長5年間の非課税期間
- 非課税投資枠は最大400万円
- 対象は、日本に住む20歳未満の方
- 原則18歳まで払出し不可

18歳になるまで払出しにも制限が設けられています。また、非課税枠や口座開設に必要な書類、運用管理者等にも細かな違いがあります。

詳しくは、左記の比較表をご覧ください。

3 ジュニアNISAとNISAの違い

ジュニアNISA・NISAは、ともに投資にかかる売却益や

■ジュニアNISA、NISAの比較		
	ジュニアNISA	NISA
対象者	0~19歳の日本在住者	20歳以上の日本在住者
投資対象	株式投資信託等	
非課税枠	年間80万円	年間120万円
非課税期間	最長5年	
口座開設手続き	個人番号カード等が必要	住民票・個人番号カード等が必要
運用管理者	親権者等	口座開設者本人
払出し	売却代金・分配金等について、18歳になるまで払出し制限あり	払出し自由

※本資料の記載内容は、平成28年3月現在の制度に基づくものであり、今後の税制改正の内容により変更となる場合があります。

ジュニアNISAを活用しよう

お子さま、お孫さまの将来のために、どのくらいの費用がかかるのかご存知ですか？

お子さまが大人になるまでに、どのくらいの費用がかかるのか

もできます。お子さまが小さいうろから、大人になつても使える知識を実践的に学習することが期待できます。

大切な家族を助けるための大切な制度！

- お子さま、お孫さまの将来のために、どのくらいの費用がかかるのか
- お子さまが大人になるまでに、どのくらいの費用がかかるのか
- お子さまが大人になるまでに、どのくらいの費用がかかるのか
- お子さまが大人になるまでに、どのくらいの費用がかかるのか



※私立は文系の場合(単位:円) 出典:平成24年度「子どもの学習費調査」/平成24年度「私立大学入学者に係る初年度学生納付平均額の調査」/平成25年度「学生納付金調査結果」(文部科学省)



一年間の贈与額が贈与税の基礎控除額(110万円)以下であれば、贈与税はかかりません。ジュニアNISAの投資額の上限は年間80万円なので、投資資金をお子さま・お孫さまに贈りません。

※他の贈与があった場合、その金額と合わせて110万円を超える場合は贈与税の対象となります。

ジュニアNISA口座は、口座開設者であるお子さま、お孫さまが3月31日時点で18歳に達する年まで、払い出しを認めない払い出し制限が設けられています。

ジュニアNISA口座(未成年者口座)で保有する投資信託の売却益や分配金は、課税ジュニアNISA口座(課税未成年者口座)で管理されることになります。

- お子さま、お孫さまの将来のために、どのくらいの費用がかかるのか
- お子さまが大人になるまでに、どのくらいの費用がかかるのか
- お子さまが大人になるまでに、どのくらいの費用がかかるのか
- お子さまが大人になるまでに、どのくらいの費用がかかるのか

清水銀行ではお客様一人ひとりに適した資産運用をご提案するとともに、商品をご購入いたしました後もお客様のライフイベントに合わせた継続的なサポートをしていきます。

投資による資産運用の大切さを教えるのにいいかな!
経済について興味を持たせるためにもいいかも



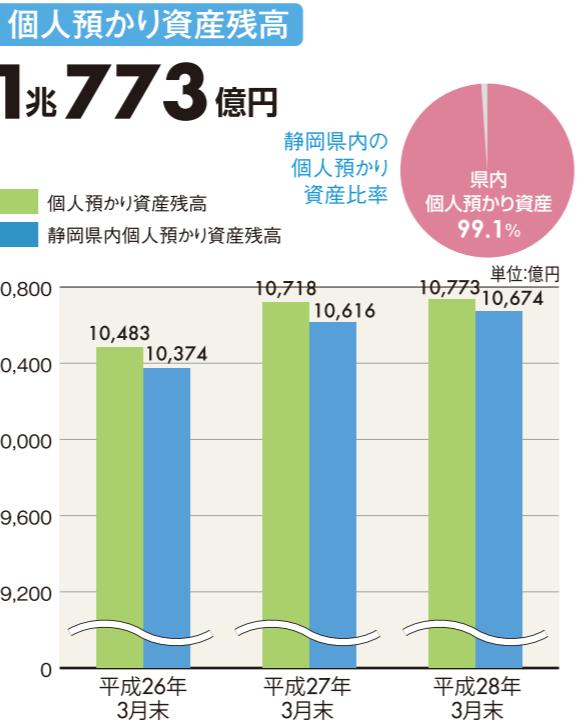
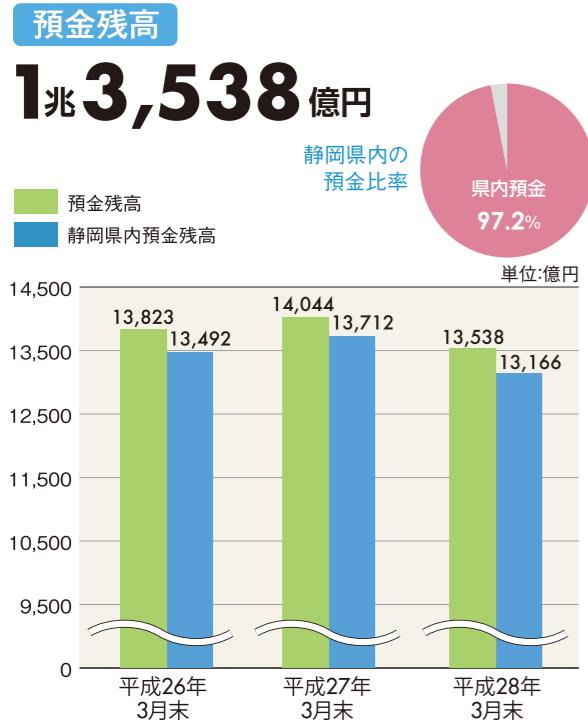
ジュニアNISAでの投資活動を通じて、資産運用の大切さを伝えるとともに、経済について興味を持つきっかけを与えること

【ご購入にあたっての注意点】

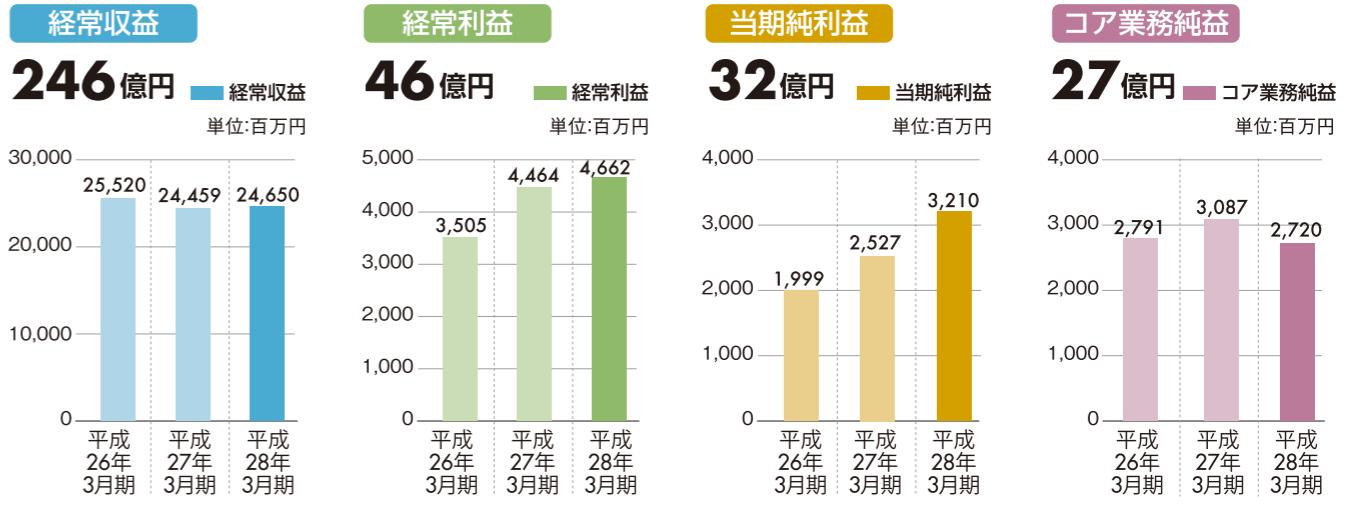
当行で取り扱う投資信託のご購入については、各種手数料等(申込手数料、換金時の手数料、信託財産保証料等)合計で最大3.54%(消費税込)をご負担いただく場合があります。また、各商品等には価格の変動等による損失が生じるおそれがあります。商品ごとに手数料等およびリスクは異なりますので、契約締結前交付書面、目論見書等をお読み下さい。詳しくは、お近くの窓口にお気軽にお問い合わせ下さい。

●商号 株式会社清水銀行 ●登録金融機関の登録番号 東海財務局長(登金) 第6号

■ 預金の状況



■ 損益の状況



▶ 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。

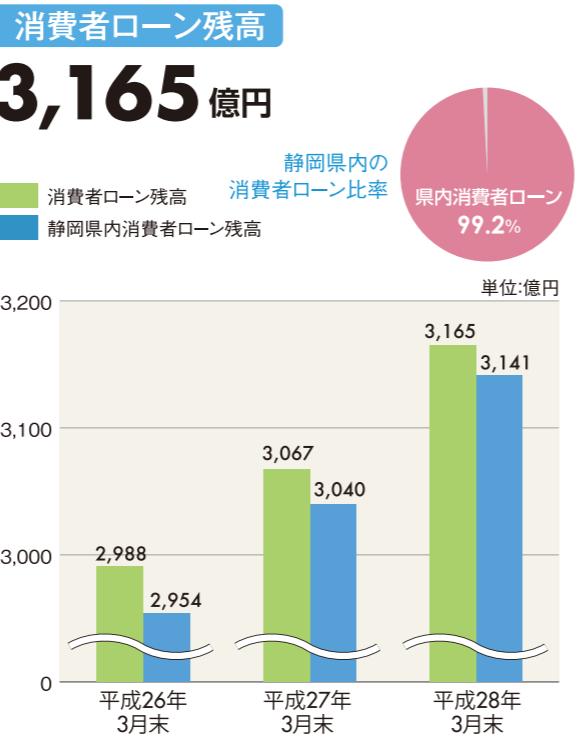
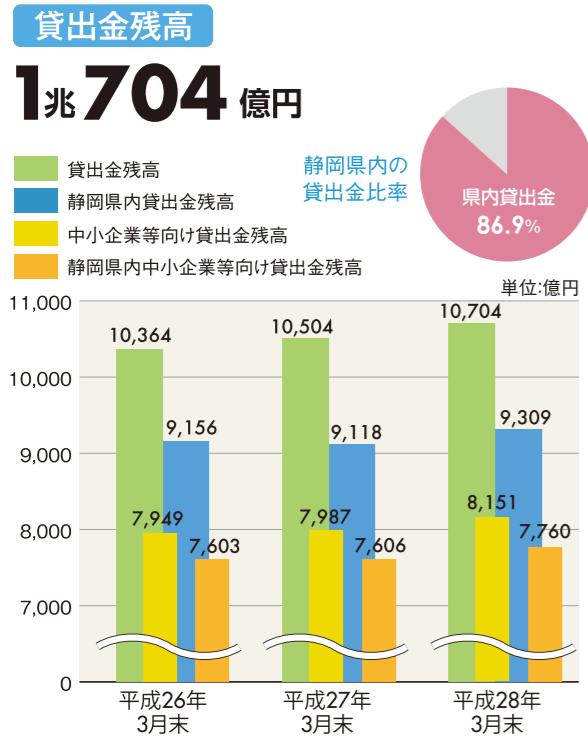
▶ 当期純利益

当期中に得た純利益で、経常利益に特別損益及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

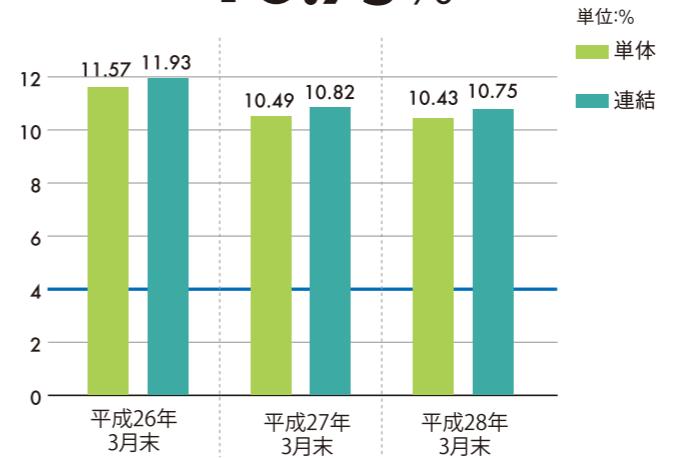
預金や融資、有価証券などの銀行の基本的な業務であげた利益から一般貸倒引当金繰入額と国債等債券損益を除いたもので、本業での基本的な利益を示したものです。

■ 貸出金の状況



■ 自己資本比率 (国内基準)

連結ベース **10.75%**

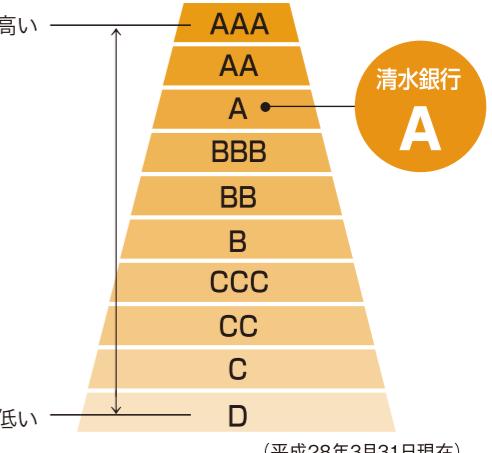


▶ 自己資本比率

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。

■ 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。