

MINI REPORT
しみずミニレポート

SHIMIZU BANK

令和元年
9月期

店舗ネットワークのご案内 令和元年12月末現在
本支店・出張所79店舗 ローンセンター7箇所

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



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〉	押切支店	〈葵区〉	静岡支店
本店営業部	駒越支店	鷹匠町支店	千代田支店
蒲原支店	下野支店	大岩支店	流通センター支店
イオンタウン蒲原支店	有東坂支店	美術館前支店	★静岡ローンセンター
由比支店	追分支店	長崎支店	
由比支店本町特別出張所	興津支店・八木間支店	三保支店	
袖師支店・庵原支店・辻支店	袖師支店	★清水ローンセンター	
高橋支店	入江支店	静岡南支店	
江尻支店	梅田町支店・緑が丘支店・矢部支店	東静岡支店	
草薙支店	草薙支店	中田支店	
堂林支店		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	(清水銀行SBIマネーブラザ)
浜松北支店	曳馬支店	
袋ヶ瀬支店	有玉支店	
葵町支店	磐田支店	
★浜松ローンセンター	袋井支店	
	掛川支店	
	磐田支店	

★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
------	------

★島田ローンセンター

沼津市 (3店舗)

沼津支店	沼津北支店	下香貫支店
------	-------	-------

焼津市 (4店舗)

焼津支店	田尻支店
	大富支店
	大井川支店

三島市 (2店舗)

三島支店	松本支店
------	------

★東部ローンセンター

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)
ネットバンキング共同受付センター(個人専用) 銀行営業日9:00~21:00 土日祝日9:00~17:00	0120-5-43289	インターネット・モバイルバンキング操作方法に関するお問い合わせ
ネットバンキング共同受付センター(法人専用) 銀行営業日9:00~21:00 土日祝日9:00~17:00	0120-4-43289	しみず法人ダイレクト・でんさいネットサービスのパソコン等の操作方法に関するお問い合わせ
清水銀行コールセンター でんさい担当 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	銀行取引にかかる相続手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	0120-6-43289	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、お取引店またはお近くの支店(インターネットバンキング等における不正被害においては上記のコールセンター0120-0-43289)に速やかにご連絡ください。

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
清水銀キャリアップ株式会社
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。

ごあいさつ

役にたつ清水銀行へ。

頭取
豊島勝一郎

「平成」から「令和」に受け継がれ、

初めての新年を迎える

社会構造や金融環境が目まぐるしく変化するなか、当行はこれまで、いつの時代においても

地域とともにお客様とともに歩ん

令和の時代においても、静岡県の地域金融機関として、

地域とともにお客様とともに

持続的な成長を実現してまいります

10月から別所哲也氏を起用したイメージCMを放映しております。CMでは、別所哲也氏が当行頭取役に扮し、企業説明会の檀上で、「私たちの経営理念は、お客様に親しまれ、喜ばれ役にたつ銀行になることであ」と熱く語り、当行の真摯で誠実なイメージと親しみやすさを力強くアピールする内容となつております。

経営理念を大切に方針として
により、地域ステークホルダーの皆
さまに当行の想い、覚悟をコミットメ
ントさせていただいております。この
経営理念を大切にお客さまの良き
伴走者として、お役にたてるよう役
職員一丸となつて取り組んでまいり
ます。

存在意義の發揮に向けて

現下においては、本年度最終年度を迎えた第26次中期経営計画「ADVANCE AS ONE」地域・お客様とともに、持続的成長を実現するために、「」において目指す姿として掲げる「存在意義の発揮」の実現に向けて施策の展開を加

速させてしまいました。

平成29年1月に新設した法人部門における新営業体制では、顧客接点の拡充による収益機会の拡大を目指し、渉外担当が営業に専念できる体制を整えた結果、お客さまへの訪問件数が飛躍的に増加し、お客さまの経営課題の解決に向けた取り組みが増加しております。

平成29年7月に開設したバンコク駐在員事務所は、開設後2年余が経過し、現地での海外展開支援の活動が活発化しております。提携するバンコック銀行との連携によるスタンドバイクレジットの取り扱いが拡大

CLO(ローン担保証券)手法を活用した無担保無保証人融資制度「みず地方創生ローン」の取り扱いを行つたほか、地域経済活性化への取り組みとして、静岡県の基盤産業であるファルマ、フレーズ、フォトン分野への制度融資「クラスター産業分野支援貸出」等の公的支援貸出についても、強化してまいりました。また、教育水準の向上を通じた地域社会の発展を目的とした「地方創生私募債」の取り扱いも拡大し、令和元年9月末現在、累計起債件数・金額は130件100億円まで伸長しております。

当行は、「社会的公共性を重んじ健全経営をすすめる」、「お客様に親しまれ、喜ばれ役にたつ銀行をつくる」、「人間関係を尊重し働きがいある職を積極的に行っております。

お客様の利便性向上への取り組

しているほか、日本政策金融公庫、バンコック銀行等との共同で「日系企業交流会」を開催するなど、企業同士のビジネスマッチングにつなげる活動

場をなくして、経営理念としておこなう。この経営理念は、当行の経営の基本方針として受け継がれてきたものを、昭和51年に明文化し、現在も経営を、そのようななか、当行は令和元年

は、日本政府がキャッシュレス決済の普及を推進するなか、令和元年7月よりペイメント企業との口座連携を順次拡大しております。サービス提供以降、利用者は日々増加をしております。

当行は「ヒト」が最も重要な経営資源であるとの想いのもと、令和元年7月より人材育成の取り組みを「Brush Up Program」と呼称し、継続的に充実させております。本年度の特徴的な取り組みとしては、自宅で学習ができる行員専用サイトの機能を拡充するとともに、

シコック銀行等との共同で「日系企業交流会」を開催するなど、企業同士のビジネスマッチングにつなげる活動を積極的に行っております。

お客様の利便性向上への取り組みとしては、令和元年8月、金融商品販売支援システムを全店で導入し、タブレット端末による預かり資産の申込受付が可能となりました。本事業の導入により、投資信託・公社債のご購入・ご解約および保険商品の申込の一部が、ペーパーレスとなり、お客様の手続きのご負担も大幅に軽減されました。

キヤツシユレス化への取り組みとして

役にたつ清水銀行へ。

清水銀行は、お客さまにとつて最も身近な地域金融機関として、もつとお役にたてるよう、お客さまと、より多くの接点を持ち、より質の高いソリューションを提供し、お客さまが抱える様々なニーズや課題にお応えしていくことを考えております。

皆さまにおかれましては、倍旧のご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。





この街といっしょに。

清水銀行 イメージCMを作成しました



俳優の別所哲也氏が当行頭取役に扮し、企業説明会の壇上で、経営理念を熱く語り、当行の伝統である真摯で誠実なイメージと親しみやすさを力強くアピールしていく内容となっております。



CM動画
2 演技編

こちらから
ご覧ください



CM動画
1 IR編

こちらから
ご覧ください



清水銀行 経営理念



経営理念

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

別所 哲也 氏

PROFILE

HOMETOWN 静岡県 BIRTHDAY 1965/08/31

90年、日米合作映画『クライシス2050』でハリウッドデビュー。その後、映画・ドラマ・舞台・ラジオ等で幅広く活躍中。「レ・ミゼラブル」、「ミス・サイゴン」などの舞台に出演。99年より、日本発の国際短編映画祭「ショートショートフィルムフェスティバル」を主宰し、文化庁長官表彰受賞。観光庁「VISIT JAPAN 大使」、映画倫理委員会委員、外務省「ジャパン・ハウス」有識者諮問会議メンバーに就任。内閣府・世界で活躍し「日本」を発信する日本人の一人に選出。第1回岩谷時子賞奨励賞受賞。第63回横浜文化賞受賞。2019年、TBSドラマ「集団左遷!!」に出演。

Contents

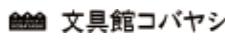
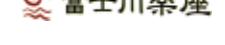
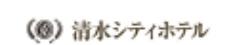
- 01 ごあいさつ
「もっと、役にたつ清水銀行へ。」
- 04 清水銀行イメージCMを作成しました
- 05 はじめよう! 清水銀行でキャッシュレス
- 07 清水銀行のカスタマーイン戦略
お客様トップインタビュー
富士スパイラル工業 株式会社 代表取締役社長 望月 政光氏
株式会社 岡崎製作所 代表取締役 岡崎 建策氏
株式会社 富士ネーム 代表取締役社長 岩瀬 譲氏
- 13 業績ハイライト
- 15 Short Trip in SHIZUOKA
～沼津～
- 17 暮らしに役立つお金の話
～つみたてNISA・iDeCo～
- 19 清水銀行トピックス
- 20 令和2年版 清水銀行カレンダー
- 21 しみずで輝く若手行員
- 22 - 地方が創る - COOL SHIZUOKA
株式会社山本食品

清水銀行の概要 (令和元年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	1兆6,038億円
預金残高	1兆3,891億円
貸出金残高	1兆1,277億円
資本金	108億1,626万円
店舗数	本支店・出張所79店舗 (静岡県内76店舗、静岡県外3店舗)
従業員数	936人
連結自己資本比率	9.40%(国内基準)
単体自己資本比率	9.17%(国内基準)

※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。

令和元年12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



(五十音順)

＼はじめよう！／ 清水銀行でキャッシュレス

清水銀行と口座連携しているQRコード決済

ご利用できるお客さま

・当行普通預金口座のキャッシュカードをお持ちの個人のお客さま
※口座登録をした2営業日後から即時チャージ・即時決済が利用可能となります。

銀行口座登録方法イメージ



各社登録方法はこちら



LINE Pay

LINE Pay 先払い (チャージ) 即時 後払い

簡単、便利、安全 LINE Payをはじめよう！

LINE Pay加盟店での
お支払いや、
LINEの友だちへの送金が
簡単にできます。

銀行口座登録でチャージが簡単、
送金/出金も可能になります。

LINE Payの仕組み

様々な方法でLINE Payアカウントにチャージすることができ、
コード、LINE Payカード、タッチ決済などお支払いも様々な方法
ができます。また、LINEポイントをお支払い時に利用すること
もできます。オンライン・オフライン問わず多くのショッピング
サイトや店舗でご利用可能です。



アプリの
インストールはこちら
iPhoneの方 Androidの方



J-Coin Pay

J-Coin Pay 先払い (チャージ) 即時 後払い

あなたのスマホをATMに

J-Coin Payで決済も、送金も、割り勘だって、
スマホひとつで完結。

お店での支払いもQRコードで
簡単にできます。

銀行口座直結だから、
お金の管理もラクラクです。

※「J-Coin Pay」はみずほ銀行が提供する
スマホ決済サービスです。



アプリの
インストールはこちら
iPhoneの方 Androidの方



Origami Pay

Origami Pay 先払い (チャージ) 即時 後払い

即時その場で割引され決済が完了。

毎日持ち歩くスマートフォンがお財布がわりになるOrigamiア
プリなら、いつものお支払いがより簡単に、そしてより安全に
なります。Origami Payの設定は簡単で、もちろん無料です。



アプリの
インストールはこちら
iPhoneの方 Androidの方



メルペイ

mPay 先払い (チャージ) 即時 後払い

メルカリアプリでかんたんスマホ決済

(メルカリとは日本最大のフリマアプリ)

メルペイはこのマークのある場所なら
どこでも使えます。



メルペイはID決済に対応のお店と、メルペイコード決済に
対応のお店、一部のネットショップで使えます。



アプリの
インストールはこちら
iPhoneの方 Androidの方



清水銀行はキャッシュレス・消費者還元制度へ 参画しています。

令和元年10月より、「キャッシュレス・消費者還元制度」がスタート。

消費者とお店・企業にとって、さまざまなメリットがあるおトクな制度です。

キャッシュレス・消費者還元制度とは？

令和元年10月1日の消費税率引き上げに伴い、需要平準化対策と
して、消費喚起の後押しと、キャッシュレス化の躍進を目的とした
補助金制度です。

制度対象加盟店での
キャッシュレス決済ご利用で、ご利用金額の
最大 5%還元!

クレジットカード、デビットカード、電子マネー、バー
コード決済など電子的に繰り返し利用できるもの
※一部、2%還元となる場合があります。



主なキャッシュレス決済方法

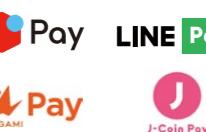
デビットカード



クレジットカード



QRコード決済

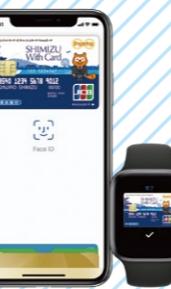


電子マネー



さらにお手軽・便利!登録も簡単! SHIMIZU With Card (JCB) でスマホ決済

お買い物をすばやくカンタンに。 JCBでApple Pay。



Apple Payで、JCBカードが使えます。
もちろん、カードのメリットはそのまま。
簡単で、安全で、あなたのプライバシーを
しっかり守れるお支払い方法です。

スマホで払おう。 JCBカードでGoogle Pay™。



Google Payは、Android™スマートフォン
などで利用できる簡単でスピーディーな
Google™の支払いサービスです。

M&A情報のご提供

清水銀行のソリューション営業
課題解決

事業拡大のご相談

地域情報のご提供

ソリューション

これから

はじめ

後継者不在などの課題を抱えた企業と、事業を拡大したい企業をつなぐM&A情報を提供し、企業の経営戦略をサポートします。

富士スパイラル工業株式会社
代表取締役社長

望月 政光氏

Mr. MOCHIZUKI Masamitsu

紙管の「製品」販売から、

「製造機械」・「原紙」の提供へ



清水銀行 富士支店
理事支店長
深澤 亘英
FUKAZAWA Nobuhide

清水銀行 富士支店
建設工事課長
森谷 治樹
MORIYA Haruki

薄物紙管のトップ企業をめざして



整理整頓の行き届いた工場

紙管製品が増えている。

富士スパイラル工業株式会社は、「紙管」という紙の筒を製造している。紙管は巻取りの芯として使われることが多い製品で、代表例がトイレットペーパーの芯だ。

「富士市には最盛期で14社ほ

どの企業が紙管を製造していました。しかし現在は、数社しか残っていません」と、望月政光社長は言う。

同社は昭和34年から、トイレットペーパーなどの「薄物紙管」の製造を開始した。自社で独自開発した紙管製造機械を強みに、生産性の向上とコスト削減を進め、売上を拡大。平成17年には現在の本社工場を建設し、最新の紙管製造ラインを構築することで、生産能力と価格競争力をさらに高めた。だが、「業界の先行きは明るいものではない」と望月社長は語る。

「価格競争が激しくなるなかで、家庭紙メーカーはトイレットペーパーの紙管の内製化を進めてきました。このことが、紙管専業メーカーの減少の主な要因です」

このような二つの変化をいち早くとらえ、同社は内製化をすすめる家庭紙メーカーに、紙管の「製造機械」の販売を開始。さらに機械を導入し

た企業に対して、紙管用の「原紙を販売」するとともに、製造機械の「保守管理」も行うこととした。この結果、同社工場で製造されている紙管は、ラップ

フィルムやアルミホイルなどのトイレットペーパー以外の

から公共まで、幅広い建

設の設計も社内で行う

M&Aで、事業を補完・拡大

同社は、平成29年5月に電気制御設計を行う株式会社伊奈電装を、平成31年2月に老舗の地域ゼネコン株式会社川村組のM&Aを実施した。既存事業とのシナジー効果を狙つたものである。

伊奈電装は、もともと同社紙管製造機械の電気系・制御系の設計を行ってきた企業だが、後継者不在から廃業の危機にあった。

「当社が事業を引き継いだことで、紙管製造機械の開発・メンテナンスがグループ内で一貫してできるようになります。また営業力を強化したことで、他社からの受注も増え、順調に売上が伸びています」

建設事業については、同社内に建設事業部があり、工場や社屋、住宅などの民間工事を受注していた。川村組は公共事業に強みがあり、今回M&Aにより民間から公共まで、幅広い建設の設計も社内で行うことができるようになった。



富士スパイラル工業株式会社

〒416-0946
富士市五貴島1415-1
TEL.0545-63-3511
FAX.0545-63-3337

望月社長は、行動力と決断力があり、何事に於いても率先垂範していく方です。また、常に周囲の方への感謝の気持ちを持ち続けている方でもあります。社長の言動が良い雰囲気を醸成し、社内の活気に繋がっていると感じています。今後も同社の夢の実現や課題に寄り添ったご提案を行ってまいります。

清水銀行 富士支店 涉外長 森谷 治樹



整理整頓の行き届いた工場



整理整頓の行き届いた工場

「富士市には最盛期で14社ほど

どの企業が紙管を製造していました。しかし現在は、数社しか残っていない」と、望月政光社長は言う。

同社は昭和34年から、トイレットペーパーなどの「薄物紙管」の製造を開始した。自社で独自開発した紙管製造機械を強みに、生産性の向上とコスト削減を進め、売上を拡大。平成17年には現在の本社工場を建設し、最新の紙管製造ラインを構築することで、生産能力と価格競争力をさらに高めた。だが、「業界の先行きは明るいものではない」と望月社長は語る。

「価格競争が激しくなるなかで、家庭紙メーカーはトイレットペーパーの紙管の内製化を進めてきました。このことが、紙管専業メーカーの減少の主な要因です」

このような二つの変化をいち早くとらえ、同社は内製化をすすめる家庭紙メーカーに、紙管の「製造機械」の販売を開始。さらに機械を導入し

た企業に対して、紙管用の「原紙を販売」するとともに、製造機械の「保守管理」も行うこととした。この結果、同社工場で製造されている紙管は、ラップ

フィルムやアルミホイルなどのトイレットペーパー以外の

から公共まで、幅広い建

設の設計も社内で行う



整理整頓の行き届いた工場



整理整頓の行き届いた工場

「富士市には最盛期で14社ほど

どの企業が紙管を製造ていました。しかし現在は、数社しか残っていない」と、望月政光社長は言う。

同社は昭和34年から、トイレットペーパーなどの「薄物紙管」の製造を開始した。自社で独自開発した紙管製造機械を強みに、生産性の向上とコスト削減を進め、売上を拡大。平成17年には現在の本社工場を建設し、最新の紙管製造ラインを構築することで、生産能力と価格競争力をさらに高めた。だが、「業界の先行きは明るいものではない」と望月社長は語る。

「価格競争が激しくなるなかで、家庭紙メーカーはトイレットペーパーの紙管の内製化を進めてきました。このことが、紙管専業メーカーの減少の主な要因です」

このような二つの変化をいち早くとらえ、同社は内製化をすすめる家庭紙メーカーに、紙管の「製造機械」の販売を開始。さらに機械を導入し

た企業に対して、紙管用の「原紙を販売」するとともに、製造機械の「保守管理」も行うこととした。この結果、同社工場で製造されている紙管は、ラップ

フィルムやアルミホイルなどのトイレットペーパー以外の

から公共まで、幅広い建

設の設計も社内で行う



整理整頓の行き届いた工場



整理整頓の行き届いた工場

「富士市には最盛期で14社ほど

どの企業が紙管を製造ていました。しかし現在は、数社しか残っていない」と、望月政光社長は言う。

同社は昭和34年から、トイレットペーパーなどの「薄物紙管」の製造を開始した。自社で独自開発した紙管製造機械を強みに、生産性の向上とコスト削減を進め、売上を拡大。平成17年には現在の本社工場を建設し、最新の紙管製造ラインを構築することで、生産能力と価格競争力をさらに高めた。だが、「業界の先行きは明るいものではない」と望月社長は語る。

「価格競争が激しくなるなかで、家庭紙メーカーはトイレットペーパーの紙管の内製化を進めてきました。このことが、紙管専業メーカーの減少の主な要因です」

このような二つの変化をいち早くとらえ、同社は内製化をすすめる家庭紙メーカーに、紙管の「製造機械」の販売を開始。さらに機械を導入し

た企業に対して、紙管用の「原紙を販売」するとともに、製造機械の「保守管理」も行うこととした。この結果、同社工場で製造されている紙管は、ラップ

フィルムやアルミホイルなどのトイレットペーパー以外の

から公共まで、幅広い建

設の設計も社内で行う



整理整頓の行き届いた工場



整理整頓の行き届いた工場

「富士市には最盛期で14社ほど

どの企業が紙管を製造ていました。しかし現在は、数社しか残っていない」と、望月政光社長は言う。

同社は昭和34年から、トイレットペーパーなどの「薄物紙管」の製造を開始した。自社で独自開発した紙管製造機械を強みに、生産性の向上とコスト削減を進め、売上を拡大。平成17年には現在の本社工場を建設し、最新の紙管製造ラインを構築することで、生産能力と価格競争力をさらに高めた。だが、「業界の先行きは明るいものではない」と望月社長は語る。

「価格競争が激しくなるなかで、家庭紙メーカーはトイレットペーパーの紙管の内製化を進めてきました。このことが、紙管専業メーカーの減少の主な要因です」

このような二つの変化をいち早くとらえ、同社は内製化をすすめる家庭紙メーカーに、紙管の「製造機械」の販売を開始。さらに機械を導入し

た企業に対して、紙管用の「原紙を販売」するとともに、製造機械の「保守管理」も行うこととした。この結果、同社工場で製造されている紙管は、ラップ

フィルムやアルミホイルなどのトイレットペーパー以外の

から公共まで、幅広い建

設の設計も社内で行う



整理整頓の行き届いた工場



整理整頓の行き届いた工場

「富士市には最盛期で14社ほど

どの企業が紙管を製造ていました。しかし現在は、数社しか残っていない」と、望月政光社長は言う。

同社は昭和34年から、トイレットペーパーなどの「薄物紙管」の製造を開始した。自社で独自開発した紙管製造機械を強みに、生産性の向上とコスト削減を進め、売上を拡大。平成17年には現在の本社工場を建設し、最新の紙管製造ラインを構築することで、生産能力と価格競争力をさらに高めた。だが、「業界の先行きは明るいものではない」と望月社長は語る。

「価格競争が激しくなるなかで、家庭紙メーカーはトイレットペーパーの紙管の内製化を進めてきました。このことが、紙管専業メーカーの減少の主な要因です」

このような二つの変化をいち早くとらえ、同社は内製化をすすめる家庭紙メーカーに、紙管の「製造機械」の販売を開始。さらに機械を導入し

た企業に対して、紙管用の「原紙を販売」するとともに、製造機械の「保守管理」も行うこととした。この結果、同社工場で製造されている紙管は、ラップ

フィルムやアルミホイルなどのトイレットペーパー以外の

から公共まで、幅広い建

設の設計も社内で行う



整理整頓の行き届いた工場



整理整頓の行き届いた工場

「富士市には最盛期で14社ほど

どの企業が紙管を製造ていました。しかし現在は、数社しか残っていない」と、望月政光社長は言う。

同社は昭和34年から、トイレットペーパーなどの「薄物紙管」の製造を開始した。自社で独自開発した紙管製造機械を強みに、生産性の向上とコスト削減を進め、売上を拡大。平成17年には現在の本社工場を建設し、最新の紙管製造ラインを構築することで、生産能力と価格競争力をさらに高めた。だが、「業界の先行きは明るいものではない」と望月社長は語る。

「価格競争が激しくなるなかで、家庭紙メーカーはトイレットペーパーの紙管の内製化を進めてきました。このことが、紙管専業メーカーの減少の主な要因です」

このような二つの変化をいち早くとらえ、同社は内製化をすすめる家庭紙メーカーに、紙管の「製造機械」の販売を開始。さらに機械を導入し

た企業に対して、紙管用の「原紙を販売」するとともに、製造機械の「保守管理」も行うこととした。この結果、同社工場で製造されている紙管は、ラップ

フィルムやアルミホイルなどのトイレットペーパー以外の

から公共まで、幅広い建

設の設計も社内で行う



整理整頓の行き届いた工場

清水銀行のカスタマーイン戦略



100分の1ミリの誤差も許さない高精度の製品

最新設備で、品質と効率を高める

株式会社岡崎製作所の業務は、産業機械部品の切削加工である。主力製品は、建設機械や自動車等に使われる「アクチュエーター（蓄圧器）」という製品だ。アクチュエーターは、気体や液体の圧力を一時的に蓄えることで、エネルギーの効率化を図るというもの。厳格な気密性が求められるため、精度の高い真円切削技術が要求される。この技術こそ、同社の強みであり、コアテクノロジーと言える。



最新の切削加工マシンが稼働する工場内

岡崎建築社長は現在34歳。祖父・父親から事業を承継した3代目にあたる。工作機械メーカーに勤務した後、同社に入社し、平成27年社長に就任した。「就任当時は30歳」ということもあり、経営者として従業員との人間関係に悩んだこともあります。しかし幸いなことに、当社は同業他社と比べて従業員の平均年齢が若かったこともあり、現在は良好なコミュニケーションがとれています」

社長就任以来、岡崎社長が最も力を入れてきたのが、設備投資である。これには、社長自身の工作機械メーカーの勤務経験が活かされている。

「切削加工の精度・品質・生産効率を高めていくためには、設備力が鍵を握ります。私が就任してからは、苦しくても毎年設備投資することを目標にしてきました。4軸加工ができるミーリング機能付きNC旋盤、最新のマシニングセンターなど、最新の機械設備を積極



株式会社岡崎製作所

〒426-0002
藤枝市横内800-14 藤枝工場団地
TEL.054-643-2030
FAX.054-643-1360

研究熱心な岡崎社長は、常にアンテナを高くして情報収集に努めています。お会いするたびにいつも刺激を受けます。また、従業員の声に耳を傾け、働きやすい環境作りにも尽力されています。今後も同社の成長のお手伝いができるよう、様々な情報提供やご提案を行ってまいります。

清水銀行 静岡南支店 青木 倭



完成した新工場

最新設備で、品質と効率を高める

株式会社岡崎製作所の業務は、産業機械部品の切削加工である。主力製品は、建設機械や自動車等に使われる「アクチュエーター（蓄圧器）」という製品だ。アクチュエーターは、気体や液体の圧力を一時的に蓄えることで、エネルギーの効率化を図るというもの。厳格な気密性が求められるため、精度の高い真円切削技術が要求される。この技術こそ、同社の強みであり、コアテクノロジーと言える。

このように設備投資にあたって、同社は補助金などの公的な支援制度を積極的に利用してきた。

金調達方法である。

「切削加工に携わる同業

他社の中には、後継者の不在や従業員の高齢化などの課題を抱えている企業も少なくありません。当社について

は、社長の私も、従業員の平均年齢も30代という若さです。その強みを活かして、

10年後・20年後を考えた経営戦略と設備投資で、お客さまのあらゆるニーズに応え

ることができます。それが企業に成長していくたいと考えています」と岡崎社長は語る。

このように設備投資にあたって、同社は補助金などの公的な支援制度を積極的に利用してきた。

また平成30年度には、経営革新計画を策定。清水銀行は認定支援機関として、計画策定や補助金申請をサポートしてきた。

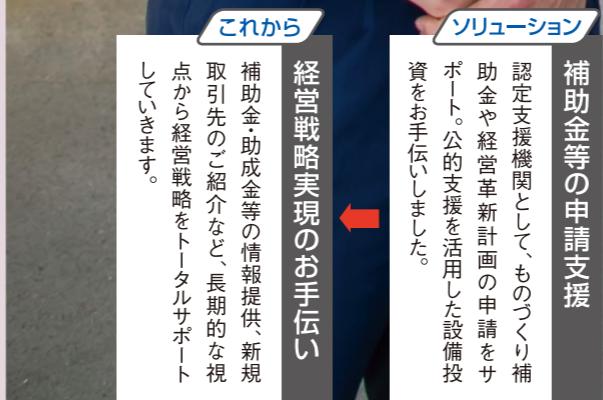
「補助金には、設備投資資金の一部を補助していただけの利点があります。しかし申請にあたっては事

業計画を策定し、数値目標を設定しなくてはなりません。そのためには、市場環境や自社の強み、弱みを分析する必要があります。このことは、私自身が経営者として成長する良い機会となりました」と岡崎社長は振り返る。

岡崎社長は、常にアンテナを高くして情報収集に努めています。お会いするたびにいつも刺激を受けます。また、従業員の声に耳を傾け、働きやすい環境作りにも尽力されています。今後も同社の成長のお手伝いができるよう、様々な情報提供やご提案を行ってまいります。

清水銀行 静岡南支店 青木 倭

株式会社岡崎製作所
代表取締役
岡崎 建策氏
Mr. OKAZAKI Kensaku



**高精度の真円切削技術で
試作から量産品まで多様なニーズに対応**



国や県の政策目標にあわせて、様々な補助金があります。清水銀行は認定支援機関として、様々な補助金等の申請をサポートしています。

一補助金の活用支援

清水銀行のソリューション 営業
課題解決

清水銀行 静岡南支店

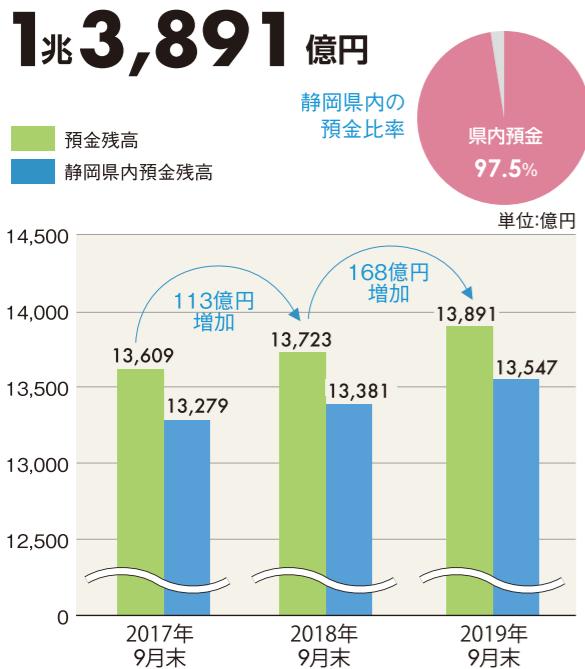
青木 倭
AOKI Osamu



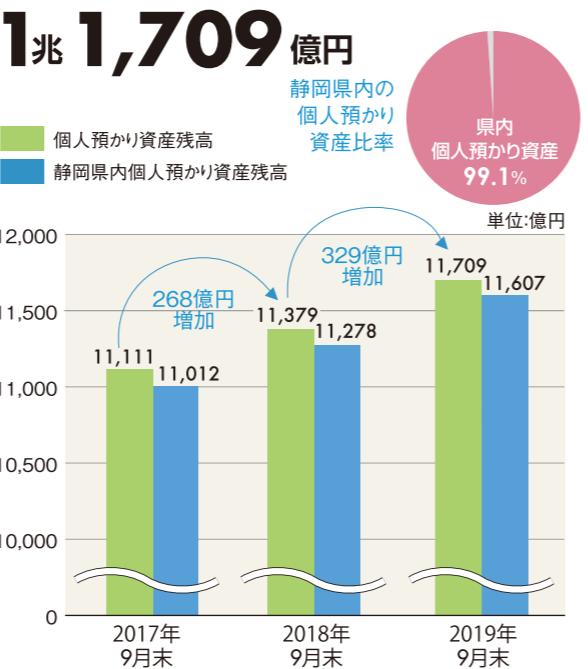
清水銀行 静岡南支店
支店長
築地 弘隆
TSUKIJI Hirotaka

■ 預金等の状況

預金残高



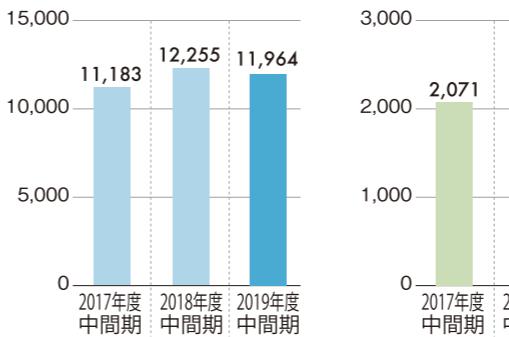
個人預かり資産残高



■ 損益の状況

経常収益

119億円 経常収益
単位:百万円



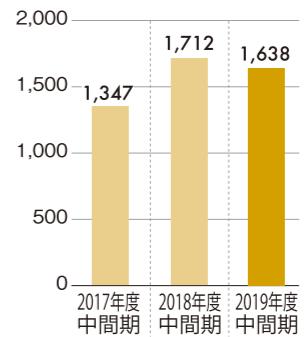
経常利益

24億円 経常利益
単位:百万円



中間純利益

16億円 中間純利益
単位:百万円



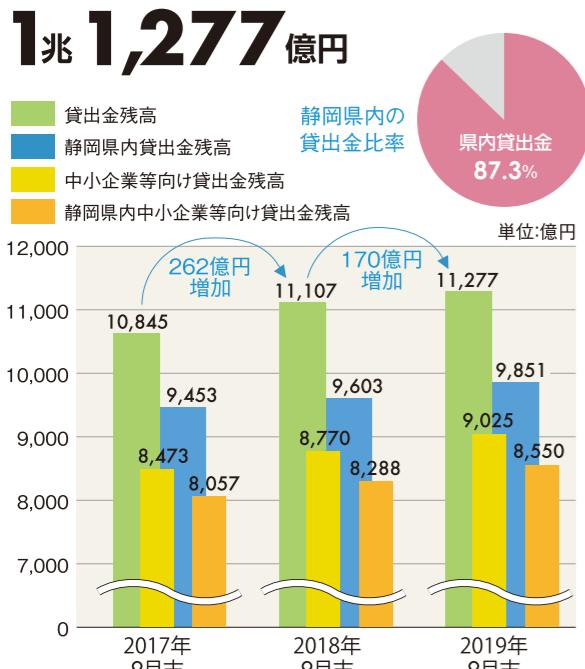
コア業務純益

14億円 コア業務純益
単位:百万円

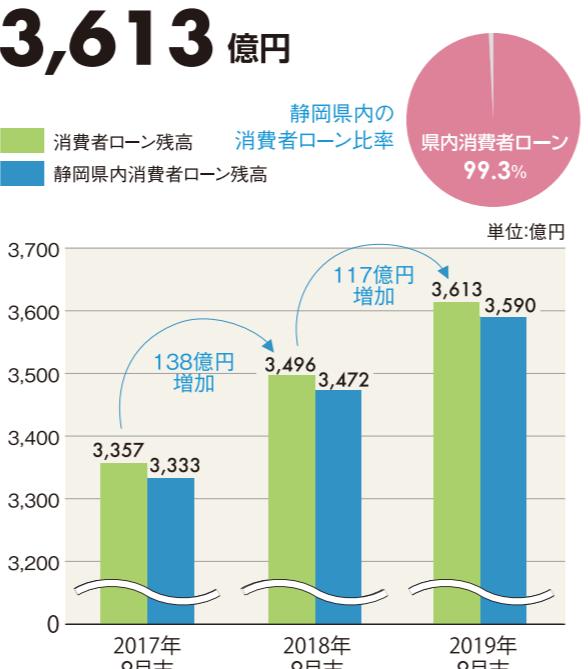


■ 貸出金の状況

貸出金残高



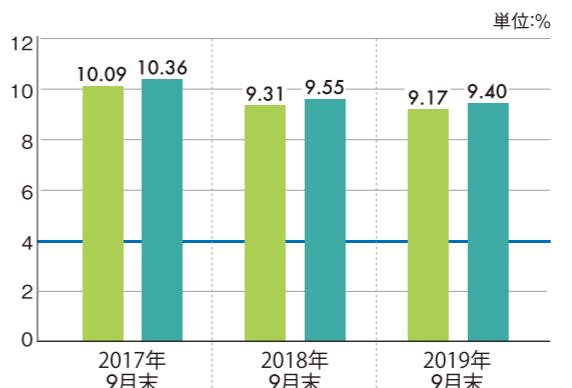
消費者ローン残高



■ 自己資本比率 (国内基準)

連結ベース **9.40%**

単体 ■ 連結 ■



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

当行は長期発行体格付について、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。



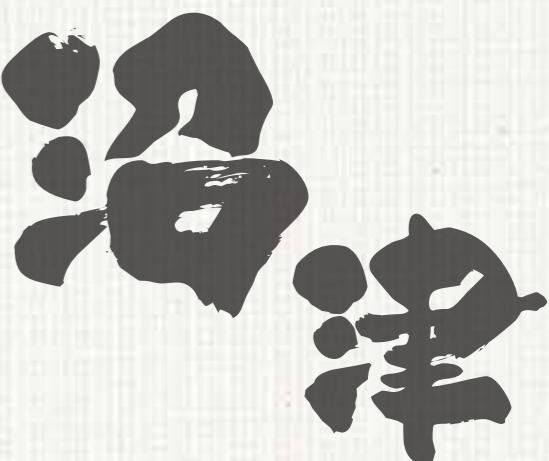
格付

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あります。

[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、物品販賣業等は5千万円)以下の会社または常用する従業員数が300人(ただし、卸売業、物品販賣業等は100人、小売業、飲食業は50人)以下の企業等であります。

Short Trip in SHIZUOKA

ショートトリップ in 静岡 第20回 沼津市



人々を魅了する 表情ゆたかな町

伊豆半島の付け根に位置する沼津は、
獲れたての海の幸で人気が高い、日本屈指の港町。
目の前には駿河湾が広がり、後ろを振り返れば富士山が。
その豊かな自然が育んだ恵は、
訪れる人をいつでも温かく満たしてくれる。

都心からのアクセスもよい沼津は、いま観光客が増えている注目のエリア。特に港周辺はこの数年でリニューアルが進み、新鮮な魚介類や地元でしか味わえないグルメを求めて、週末になると多くの人たちが押し寄せ、潮風を感じながら食事を楽しめるテラス、富士山や駿河湾の絶景を眺められる展望スポットなど、思わず写真におさめたくなる景色も人気のひとつだ。沼津の駅前には、港とまた違った表情のある街並みが続く。商店街のアーケードや長年愛され続ける名店に昭和の懐かしさを覚えたり、新たな話題の店にわくわくしたり。「また、来ようか」訪れた人にそう思われる魅力が、この街には詰まっている。



8 昭和レインボー

今では珍しい駄菓子屋が店を構えるのは、昭和の面影残る沼津新仲見世商店街。店内はレトロな品々や昔ながらの味で、懐かしさ満載。
沼津市大手町4-5-14 090-4086-4024
<http://showa-rainbow.com/>



9 沼津ワシントン靴店

昭和22年の創業以来、沼津の地で愛され続ける靴店。フィッティングを重視し、一人ひとりの足に合った、あらゆるシーンに対応する靴を見立ててくれます。
沼津市大手町5-3-6 055-962-3296
<http://www.n-washington.co.jp/>



10 Chef&Brewer Repubrew

沼津駅から徒歩1分の場所にある、ビール工場兼ピアバブ。シェフオリジナルの料理とクラフトビールのペアリングを堪能できる。
沼津市大手町2-1-1 ポルト沼津B1 055-939-8877
<http://repbrew.com/index.html>



11 ヴォワ・ラクテ

25周年を迎えたケーキ店。素材の味を最大限に生かした、季節ごとの旬のケーキや焼菓子は、おやつはもちろんギフトにもおススメ。

沼津市花園町11-1
055-921-8080
<https://v-lac.com/>



12 高嶋酒造

「白隠正宗」で全国にファンを持つ蔵元。富士山の伏流水、静岡の米、静岡酵母で醸す地酒はこの地でしか造れない珠玉の味。
沼津市原354-1 055-966-0018
<http://www.hakuinmasamune.com/>

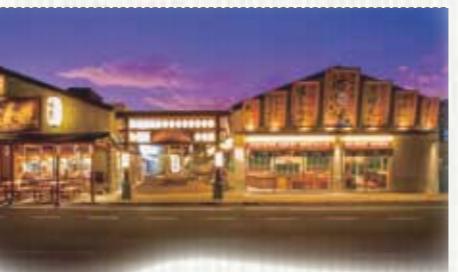
5 沼津みなと新鮮館

水揚げされたばかりの海の幸が一般向けに販売され、その場で食べることもできる。干物や静岡県の名産品は、お土産にも最適。
沼津市千本港町128-1 055-941-7001
<https://nu-mshinsenkan.com/>



4 沼津港大型展望水門 びゅうお

沼津港にそびえる大型展望水門。街と人々を津波から守る巨大な扉は日本最大級。地上約30mの回廊から360度の眺望が楽しめる。
沼津市本字千本1905-27
055-964-1300(沼津観光協会)
<https://numazukanko.jp/spot/10020>



7 港八十三番地

沼津港深海水族館

～シーラカンス・ミュージアム～
日本一深い駿河湾や世界中の深海生物を常時約100種以上展示。生きた化石シーラカンスの剥製3体と世界でもここだけの冷凍2体も展示。
055-954-0606
<http://www.numazu-deepsea.com/>



Italian restaurant PORTUS

ポルトウス
イタリアンの巨匠・石崎幸雄氏が料理を監修。沼津港で水揚げされた新鮮な魚介類をふんだんに使った、イタリア料理が味わえる。
055-955-5991



LOCO MARINO COFFEE

ロコマリノーコーヒー
パリスタ日本チャンピオン石谷貴之氏が監修するカフェ。焙煎からこだわり、丁寧に一杯ずつ抽出したコーヒーは、香り高く風味豊か。
055-955-5993



THE DEEP SEA WORLD

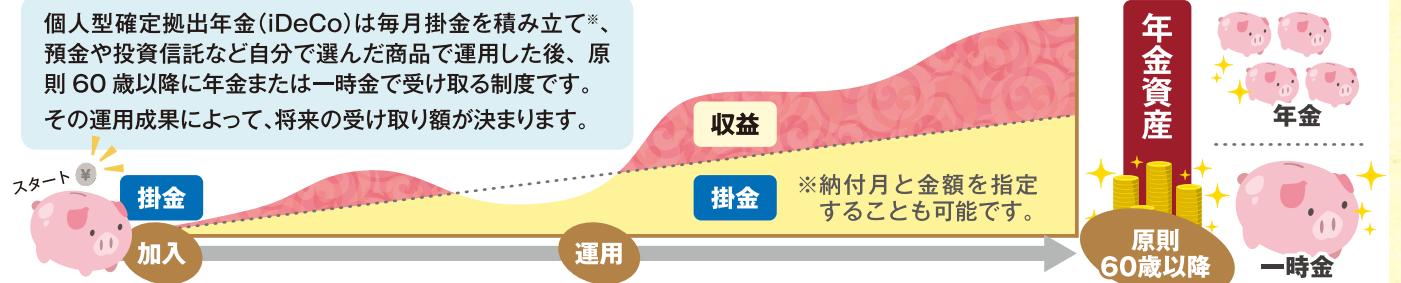
～深海王国～
沼津港初のライド型シーティングアトラクション。レーザー銃を手に2人乗りの探査ボートで24種の深海・古代生物の捕獲探検へ!(3分半)
055-955-5990





個人型確定拠出年金(iDeCo)とは？

個人型確定拠出年金(iDeCo)は毎月掛金を積み立て*、預金や投資信託など自分で選んだ商品で運用した後、原則60歳以降に年金または一時金で受け取る制度です。その運用成果によって、将来の受け取り額が決まります。



iDeCoのメリット

1 所得税・住民税の負担が軽くなります*1



*1 掛金の全額が所得控除（小規模企業共済等掛金控除）の対象となるため、課税所得が減り、所得税・住民税が軽減します。

2 利息や運用益は非課税です*2



*2 運用中の年金資産には1.173%の特別法人税がかかりますが、2019年12月現在は課税凍結中です。

3 受け取る際も優遇があります。



年金で受け取る場合は「公的年金等控除」、一時金で受け取る場合は「退職所得控除」が適用され、一定金額までは税金がかかりません。

日本の年金制度と掛金(拠出)

掛金額は、拠出限度額の範囲内で月額5,000円以上、1,000円単位で決められます。人によって拠出限度額が異なりますので、くわしくは下の図をご覧ください。



夢や希望を叶えるためにはまとまったお金が必要となる場合があります。しかし利息が限りなくゼロに近い昨今、預貯金ではなかなかお金は殖えません。目的や期間を決め、NISAで資産形成の一歩を踏み出してみませんか？

つみたてNISAの対象商品である投資信託には元本割れのリスクがありますが、長期積立投資をすることでリスクを軽減することができます。

つみたてNISAの概要

2018年1月より新たに「つみたてNISA」が始まりました。つみたてNISAは、少額からの積立・分散投資を目的に作られた、NISAの新制度です。ただし、同一年において「NISA」との併用はできません。※NISA口座において、「NISA」か「つみたてNISA」かいずれかを年単位で選択することになります。



非課税対象

譲渡益および配当金・分配金

対象年齢

20歳以上

投資上限額

年間40万円

お金のお引き出し

いつでも可能

対象商品

長期の積立・分散投資に適した一定の商品

非課税期間

最長20年間

※非課税額は、投資残高ではなく、実際に投資した金額（購入時手数料などを除く）で計算します。

積立投資なら、月々約3.3万円！

《ご参考》 元本40万円を投資して、50万円になったとき売却したとすると…

一般的の場合 売却益10万円に対して20.315%の税金がかかるから約 2.03万円

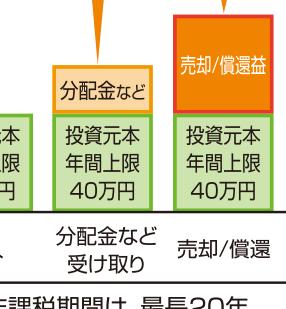
NISAの場合 非課税だから 0円

口座に入ってくるのは 約 47.9万円

口座に入ってくるのは 50万円

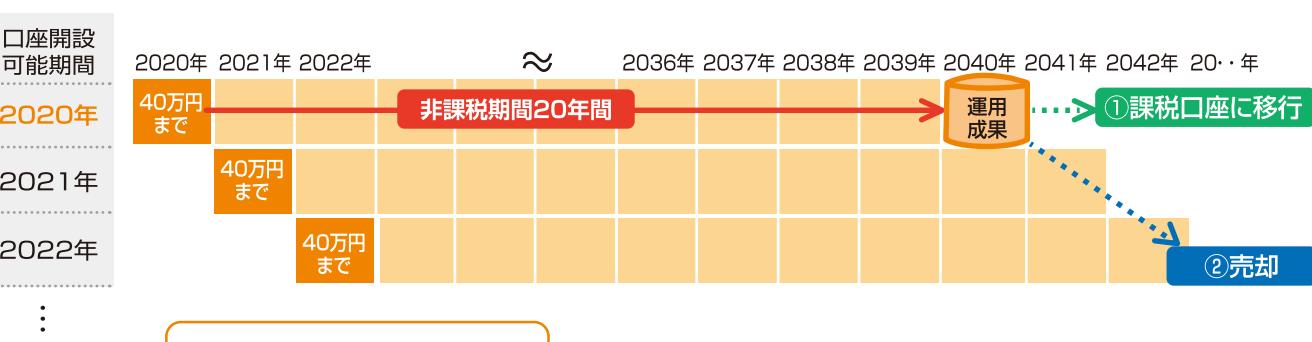
制度の非課税対象

この部分が非課税

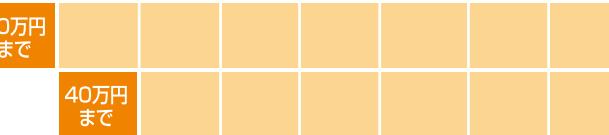


※上記の分配金には、投資信託の元本払戻金（特別分配金）は含まれません。

つみたてNISAのイメージ図



20年間の非課税期間終了後、
 ①一般口座や特定口座に移す*
 ②売却する。
 のいずれかを選ぶことができます。
 *特定口座などに移す場合、その時点の価額が新しい取得価額になります。その後は新しい取得価額に基づいて、損益の計算が行われます。



2038年における新規投資はできません。

※つみたてNISAは、課税口座（一般口座や特定口座）への保有商品の移管や損益通算に関して、NISAと同様の取り扱いが適用されます。

※当資料は作成時点（2019年12月）の情報に基づき、つみたてNISAの概要について説明したものであり、内容については将来の税制改正等により変更となる場合があります。

令和2年版 清水銀行カレンダー

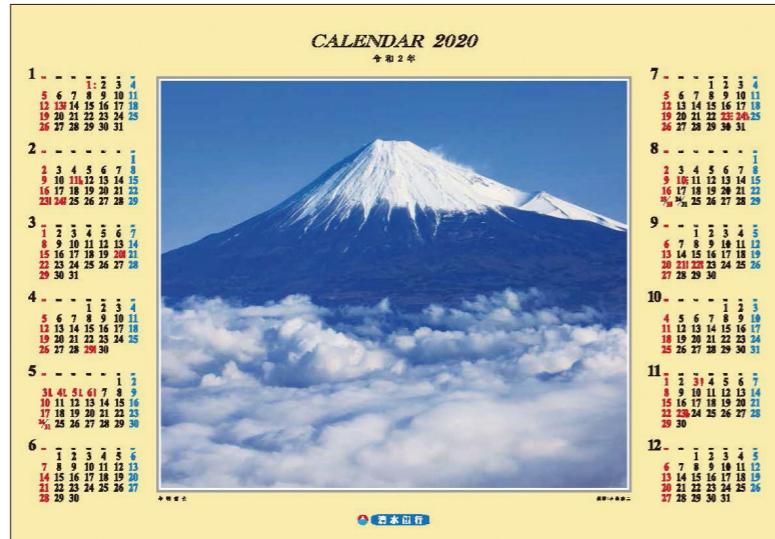
SHIMIZU BANK CALENDAR

れいめいふじ
令明富士

新たな時代

元号が変わって初めてを迎える新年。令和の時代が明ける本年は、当行の第27次中期経営計画がスタートする年でもあり、新たな想いを持って地域・お客さまのお役に立ちたいという思いを込めている。

撮影 小松 啓二 氏



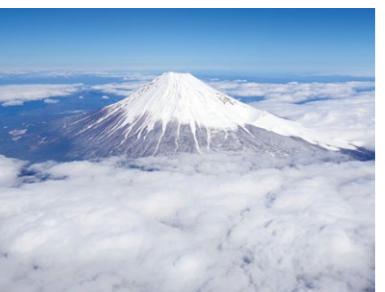
表紙

「迎春」
本栖湖

れいさいふじ
麗彩富士

麗らかで四季折々の彩り豊かな風景
四季折々の彩り豊かな景色に映える富士。変化する世の中において、身近な存在として常に地域・お客さまに寄り添っていく姿勢を表している。

撮影 及川 裕貴 氏



1月/2月
「孤峰」
富士市上空



3月/4月
「春爛漫」
富士宮市



5月/6月
「朝陽の畠」
富士市



7月/8月
「夏顔」
花の都公園



9月/10月
「湖畔秋めいて」
河口湖



11月/12月
「富士が抱く」
田子の浦

清水銀行トピックス

SHIMIZU BANK TOPICS

地方銀行フードセレクション 2019への共催

令和元年9月19日、20日、地方銀行と取引のある「食品農畜水産品」関連企業の販路拡大支援を目的とした商談会「地方銀行フードセレクション2019」に共催しました。本商談会は、首都圏や全国に販売先を求めるお客さまが自社製品を紹介出来る有効な機会となつており、1,031社が出展し、2日間の来場者は13,412名と過去最高を更新しました。引き続き、地域企業の販路拡大のサポートを通じて、地域活性化に取り組んでまいります。



交流会は、主にタイに現地法人を有するお客さまを対象に、製造業卸・小売業、サービス業等幅広い業種向けに開催し、タイで活躍されている企業が活発に行われました。今後も、バンコク駐在員事務所による現地でのサポートを通じて、海外進出企業のさらなる発展を支援してまいります。



古代アンデス文明展への特別協賛

令和元年5月18日から7月15日まで、静岡県立美術館で開催された「古代アンデス文明展」に特別協賛しました。本展では、1万5千年もの歴史を誇るアンデス文明の品々約200点が展示されました。開催初日には、篠田謙一氏による特別講演会「古代アンデス展 その誕生から滅亡まで」が行われました。また、開催期間中にはテレビや新聞等で数多く取り上げられたこともあり、来館者は5万5千人を超えるました。今後も、当行は文化事業への協賛を通じて、地域貢献に努めてまいります。



令和元年8月5日より、お客さまの利便性向上のため、金融商品販売支援システムを全店で導入し、タブレット端末による預かり資産の申込受付が可能となりました。本システムの導入により、投資信託・公共債のご購入ご解約および保険商品の申込の一部が、ペーパーレスとなり、お客さまの手続きのご負担も大幅に軽減されました。今後も、当行のお客さま本位の業務運営の基本方針に則り、一層のサービス向上に努めてまいります。



預かり資産手続きの利便性向上

令和元年8月5日より、お客さまの利便性向上



銅鮫(はがねざめ)

静岡県三島市御園103-2 tel. 055-982-0892

三島市 株式会社山本食品



山本 社長

プロも認めた、 本わさび専用おろし板

わさび本来の味を、すべての人に味わってほしい。

創業明治38年の老舗わさび店、山本食品の山本豊社長が「銅鮫(はがねざめ)」を開発したのは、社長自身の「わさび愛」が始まりだった。

お店で、質の良い本わさびを買っていただいても、家庭用おろし板では粗すぎて本来の風味や辛みとはほど遠いものになってしまふ。食通、わさび通の人は「鮫皮おろし」ですりおろすが、鮫皮は手入れが大変で、プロの道具というイメージが強い。誰でも本わさびをおいしくすりおろしてもらい、本来の風味と辛みを味わってもらいたい。そんな山本社長の長年の夢をかなえたのが、銅鮫である。

銅鮫でゆっくりすりおろすと、本わさびはふんわりと、鮮やかな萌黄色のクリームペーストに変わる。そのそばから、新鮮なわさびの香りが立ち上る。すくって舐めてみると、芳醇な風味と辛みが口に広がっていく。これが、わさび本来の味だ。

銅鮫の実力を最初に認めたのは、プロの料理人たちだった。誰もが知る、ある有名すし店の板長が展示会で銅鮫と出会い、すりおろした本わさびを口にした瞬間、今までにない風味と辛みに驚き、すぐに購入を決めたと言う。それが口コミで伝わると全国の料理人から注文が相次ぎ、SNSでも評判が広がった。このことがテレビや雑誌、マンガでも紹介されると、一般のお客さまからの購入注文も増えていったのである。

銅鮫の秘密は、地元金属加工所である小林金属製版所の高精度なエッチング技術で掘られた「わさび」の文字にある。様々な形・文字を試し、数百種類の試作品を製作し、行き着いた結果がこの3文字だ。「わ」「さ」「び」の文字のカタチが、本わさびに空気をたっぷり含ませながらすりおろすことで、風味と香りを引き出していく。奇跡のような、冗談のような話である。

百聞は一見に如かずというが、百見は「一すり」に遠く及ばない。わさびの文字がつくりだす、本わさび本来の味をご賞味あれ。

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

Message

しみずで輝く若手行員



モバイルの発展やIT化が進んでもこれまで同様、親しみやすさ、清水銀行員らしさは変わらない。
地域とともにお客様とともに成長している若手行員を紹介します。

Q 新年の新たな誓いは?



広見支店 遠藤 万由子

お客様の価値観に寄り添い、ライフステージに応じたご提案ができるよう日々知識の習得に努めてまいります。



吉原支店 原口 勉彰

お客様のニーズに合わせた最適な提案と、質の高い金融サービスを提供できるよう自己研鑽し、当行と自身の存在意義を發揮します。



有東坂支店 千葉 喜実

より多くのお客様と接し、お客様のお役にたてるよう、日々勉強しながら前進していきます。



藤枝支店 柳田 昌秀

自身の存在意義を發揮し、当行のファン・自身のファンになっていただけるお客様を一人でも多く増やしていきます。



浜松 ローンセンター 松山 沙亞弥

お客様の不安を取り除けるように、幅広い知識を習得し、お客様にとって最適なローン商品を提供します。



沼津北支店 稲村 賢太

多くのお客様と良好な信頼関係を築き、いつでもファーストコールをいただける行員を目指します。



興津支店 石川 愛

融資担当の経験を活かし多方面からの視点を持ち、様々な提案が出来る行員になります。



梅田町支店 柿澤 大希

自己啓発に力を入れ、知識や経験を蓄積し、バランス感覚の優れた行員を目指します。



大井川支店 木村 紀子

常に感謝の気持ちを忘れず何事にも前向きに取り組み、お客様一人ひとりとの出会いを大切にしています。



浜松北支店 岩品 翔之

お客様にとって一番身近な存在であることを意識し、地域のため、お客様のために質の高い金融サービスを提供します。