SHIMIZU BANK

令和2年 9月期

MINI REPORT

しみずミニレポート

ZENSHIN
～架け橋を築く～

令和2年		令和3年		令和4年	
3月期	9月期	3月期	9月期	3月期	9月期

店舗ネットワークのご案内 令和2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　葵区: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・辻支店
高橋支店
入江支店
江尻支店
梅田町支店・緑が丘支店・矢部支店
草薙支店
堂林支店
押切支店
駒越支店
下野支店
有東坂支店
追分支店
美術館前支店
長崎支店
三保支店
★清水ローンセンター

〈葵区〉
静岡支店
鷹匠町支店
千代田支店
大岩支店
流通センター支店
★静岡ローンセンター

〈駿河区〉
静岡南支店
東静岡支店
（清水銀行SBIマネープラザ静岡）
中田支店
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マネープラザ浜松）
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

富士宮市（3店舗）
富士宮支店
大宮支店
野中支店

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

沼津市（3店舗）
沼津支店
沼津北支店
下香貫支店

裾野支店
伊東支店
掛川支店
袋井支店
菊川支店
磐田支店

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

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

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

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。

お客さま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。

ふじのくに 森の町内会 間伐に寄与する紙



会長 豊島勝一郎　　頭取 岩山清宏

「力の結集」によりコロナ禍を乗り越える

コロナ禍は静岡県経済に大きな影響を与えました。
失われた需要や活気を取り戻すことは
容易ではありませんが、
当行は地域経済を活性化させるという使命を果たすべく、
お客さまのお役にたてることを愚直に実践してまいります。

経済環境について

新型コロナウイルスの世界的大流行に伴い、世界経済の減速による輸出の減少や国境を越えての移動が制限されるなかでのインバウンド需要の低迷、感染拡大を防止するための外出自粛等のさまざまな影響から、国内の需要が急速に落ち込み、多くの業種で景況感が下押しされることとなりました。

当行の主要営業基盤である静岡県につきましても、製造業および非製造業の景況感は過去最低水準まで落ち込むこととなりましたが、経済活動が徐々に再開され、足元では景況感の持ち直しが期待されております。しかしながら感染症の収束は目途が立たない状況が続いており、企業経営やライフスタイルは大きな変革を迫られております。

施策の展開

このような厳しい経済環境のなか、当行は第27次中期経営計画「ＺＥＮＳＨＩＮ～架け橋を築く～」をスタートいたしました。基本方針を「お客さま本位の追求」、「人財活力の最大化」、「経営基盤の強化」と定め、めまぐるしく変化する外部環境に適応しつつ、お客さまのニーズにお応えするべく金融サービスを提供してまいりました。

法人のお客さまには、コロナ禍により影響を受けたお客さまの資金繰り支援を最優先事項と位置づけ、迅速な資金供給に取り組んだほか、経営改善支援体制の強化を目的として、審査部内に企業サポート室を新設し、経営改善をサポートする人員を倍増させました。経済環境の再開局面において着実な企業業績の回復をサポートするため、今まで以上に踏み込んだ支援策を提案してまいります。

個人のお客さまには、非対面で完結するローン商品「しみずＷｅｂオートローン」および「しみずＷｅｂ教育ローン」を導入し、お客さまの利便性向上に取り組みました。また、デジタル化の進展やお客さまのライフスタイルの変化に対応するべく、清水銀行アプリの機能拡充を行いました。

コンサルティング機能の高度化

多種多様なお客さまのニーズに対応するため、資金供給手段の多様化と外部連携先の拡充を図り、コンサルティング機能の高度化を進めてまいりました。

資金供給手段の多様化では、大口資金供給を可能とするシンジケートローンのアレンジや事業性評価に基づきオーダーメイドで商品設計するコベナンツ付融資等により質の高いコンサルティングサービスを提供し、お客さまの課題解決を実践してまいりました。

外部連携先の拡充では、ＳＢＩグループとの連携を一層強化し、お客さまのＩＴ化・業務効率化を支援するクラウドサービスの提供や事業承継・Ｍ＆Ａにおける提携、「ＳＢＩ４＋５ファンド」への出資等に取り組んでまいりました。また、全国金融機関初となる、やさいバス株式会社との業務提携では、地域の農産物等生産者と購入者をＷｅｂで繋ぐプラットフォームを活用し、当行富士支店内に設置したバス停留所でお客さまをマッチングさせる取り組みを開始いたしました。

質の高い金融サービスを継続するためには、時代の変化のスピードに乗り遅れることなく、新たな挑戦を続けていく必要があります。しかしながら、どんなにＩＴ化やデジタル化が進んでも、お客さまの一番身近に寄り添う銀行であることは、決して変えてはいけないこだわりだと考えております。

力の結集

地域の発展なくして当行の持続的な成長はありません。厳しい経済環境は今後も続くことが予想されますが、清水銀行グループ全役職員の力を結集し、地域経済の発展に取り組んでまいります。今後につきましても、何卒、倍旧のご支援お引き立てのほど、よろしくお願い申し上げます。

いつでも どこでも あなたのそばに　清水銀行

Webで完結! ご来店不要!

Webで簡単!

清水銀行のオートローン・教育ローン

ご契約までに当行普通預金口座（返済用口座）が必要となります。



しみずWebオートローン

詳しくはこちら

ご融資期間最長10年

最大1,000万円まで!



しみずWeb教育ローン

詳しくはこちら

ご融資期間最長10年＋6年6ケ月の元金返済据え置きあり

最大1,000万円まで!

\口座開設なら/

清水銀行アプリ

1. かんたん!口座開設
2. お得な情報をアプリがお知らせ
3. 家計簿機能で資産管理をサポート
4. 住所変更のお申込みもラクラク!
5. 個人インターネットバンキングに関する各種解除のお申込みも可能

機能順次拡大中!

\今すぐダウンロード/

App Store からダウンロード　Google Play で手に入れよう

ご利用無料



一生通帳 by Moneytree 連携

POINT 1 当行の口座をはじめ、他の金融機関やクレジットカード・電子マネーの残高や取引履歴を一元管理

POINT 2 マイル・ポイントカードなどの残高をいつでも確認

POINT 3 生体認証機能の導入により、初期登録後はログイン時のID・パスワード入力不要

※API連携による高いセキュリティの確保により、安心してご利用いただけます

【しみずWebオートローン・しみずWeb教育ローンお申込みにあたっての注意事項】

●お申込みに際しては、当行所定の審査がございます。審査の結果によりご希望のお借入額より減額、またはお申込みをお断りする場合がございます。●当行へのお届けのご住所と現住所が異なる方などはWeb申込みできません。住所変更手続きの後、お申込みいただきますようお願いいたします。●しみずWebオートローンは、お振込先が複数となる場合や、車両のご購入金額以上のご融資の場合、現金でのお支払いとなるご融資にはご利用いただけません。●返済額を清水みなとインターネット支店にて試算いたします。
注）既に当行でご融資取引のある方は、次の点にご注意ください。
●当行既存取引店において既にご融資取引がある場合、その取引店以外での契約はできません。●その取引店以外の普通預金口座は、しみずWebオートローン・しみずWeb教育ローンの返済用口座に指定できません。

【清水銀行アプリのご注意事項】

●本アプリは、お客さまがスマートフォンに本アプリをダウンロードし、起動して利用することで、所定の各種手続きを行うことができるサービスを提供するためのアプリケーションです。●本アプリはスマートフォン専用アプリケーションです。●本アプリの利用は無料です。ただし、本アプリのダウンロード（バージョンアップ等に伴う再ダウンロードを含みます。）および利用にかかる通信料はお客さまのご負担となります。●本アプリからの口座開設のお申込みは日本国内に居住する運転免許証をお持ちのお客さまに限らせていただきます。●18歳未満のお客さまは本アプリからのお申込みはいただけません。●開設する口座は清水みなとインターネット支店が取扱店となります。●開設する口座はインターネットバンキングサービス「しみずダイレクト」へ同時申込みとなります。●お届けの住所に郵便が届かない（保管期間経過・転送扱い・あて所なし）等の理由でお受け取りいただけずに、キャッシュカードなどが当行に戻った場合は口座開設を取り消させていただく場合がございます。

（令和2年12月31日現在）

SHIMIZU BANK MINI REPORT

しみずミニレポート

令和2年9月期

Contents

01 会長・頭取ごあいさつ
「力の結集」によりコロナ禍を乗り越える

04 Webで簡単！清水銀行のオートローン・教育ローン

05 BASEでかんたん!! オンラインショップを開いてみよう!!

07 お客さまトップインタビュー
齋藤食品工業 株式会社　代表取締役社長　齋藤　泰章氏
望月運輸 株式会社　代表取締役社長　鈴木　和雅氏
株式会社 新日本創研　代表取締役社長　名倉　彰秀氏

13 業績ハイライト

15 Short Trip in SHIZUOKA
～浜松～

17 暮らしに役立つお金の話
～ご存じですか?「積立」による資産形成のススメ～

19 清水銀行トピックス

20 令和3年版　清水銀行カレンダー

21 しみずで輝く若手行員

22 しずおかの匠
株式会社 東海製蝋

23 店舗ネットワーク

清水銀行の概要（令和2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	1兆7,433億円
預金残高	1兆4,504億円
貸出金残高	1兆2,075億円
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	928人
連結自己資本比率	8.89%
単体自己資本比率	8.70%

※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2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

SHIMIZU With Card パートナー企業

あるじ栖
S-PULSE
岳南タクシー
掛川花鳥園
勝富
西南ゴルフ倶楽部
中急
京昌園
三笠亭本店
静岡カントリーグループ
清水シティホテル
すみれ
第一商事株式会社
大富士ゴルフクラブ
NASUBI GROUP
日本平ホテル
富士川楽座
富士急行
文具館コバヤシ
Hotel Grand Fuji
沼津クシントン靴店

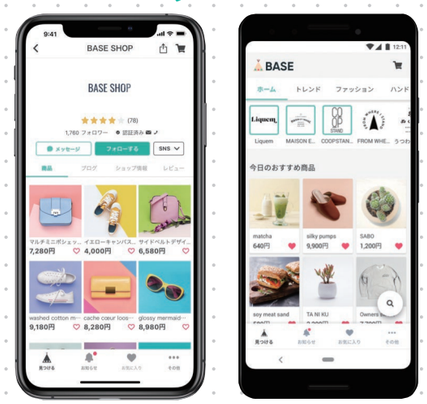
（五十音順）

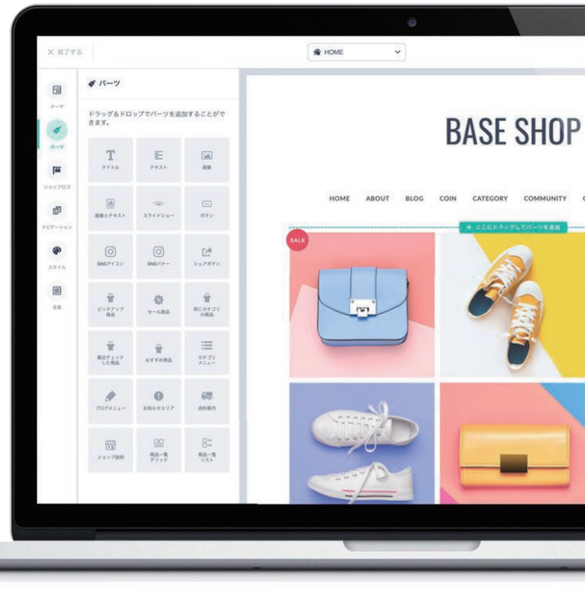
清水銀行 | BASE

BASEでかんたん!!

オンラインショップを開いてみよう!!

初期費用・月額費用が0円の
ネットショップ作成サービスです。





こんな方におすすめ!

- 今からネットショップを始めてみたい! でも難しそう‥
- 月々のコストの負担が不安‥
- テストマーケティングで使いたい!
- Webデザインの知識がない‥

ものづくりを行う個人、
ビジネスを展開する法人、
地方自治体を始めとする行政など、

さまざまな方がご利用中です!

お店のホームページ代わりにも!

まだホームページを開設していない方にも、おすすめです。

▶▶ BASEが選ばれる2つの理由 ◀◀

1 初期・月額費用 0円

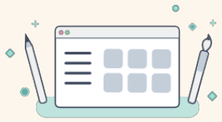
商品が売れた時のみ、1決済あたりの決済手数料・サービス利用料をいただきます。
※一部有料の機能がございます。

決済手数料・サービス利用料 6.6%＋40円
※注文合計金額(商品代金+送料)に対して

テストマーケティングや、期間限定ショップにも!

2 煩雑な手続きの解消

ネットショップのデザインや決済の導入など、難しいところは「BASE」におまかせ!
誰でもかんたんに始められます。



ショップのデザインがかんたん!
多種多様なテンプレートから選ぶだけで、かんたんに
オリジナルのネットショップを作成することができます。

ショップの運営がかんたん!
クレジットカード・銀行振込・コンビニ・後払い・キャリア決済・PayPalの
6つの決済が面倒な手続きなしですぐにご利用いただけます!
たくさんの便利機能も無料でかんたんに。
※一部有料の機能がございます。



ネットショップの開設はこちら!
https://lp.thebase.in/shimizubank/
パソコン・スマホどちらからもOK!

清水銀行でもBASEを活用した
販路拡大支援に取り組んでいます



第1弾「世界の模型都市~静岡~」



第2弾「静岡のおいしい銘酒」

BASE

BASE株式会社　会社概要

BASE株式会社(BASE, Inc.)
〒106-6237
東京都港区六本木3-2-1 六本木グランドタワー37F
代表取締役CEO:鶴岡 裕太
設立日:平成24年12月11日
事業内容:Webサービス企画・開発・運営



SOLUTION 課題解決

清水銀行のソリューション営業

M&Aのサポート

清水銀行は、本部と支店が連携し、M&Aについての情報提供、M&Aのサポート等を行っています。

はじまり

M&Aのご相談

ちとせ食品販売の社長より会社譲渡の打診を受けたとのお話があり、M&Aのための具体的な相談を受けました。

ソリューション

譲渡企業の価値評価

当行の支店営業部M&A担当が、譲渡企業の決算資料等に基づいて、企業価値を評価するなどのサポートを行いました。

これから

M&A情報の提供

新工場建設にあたっての資金調達の他、さらなる事業拡大のための情報提供を行っていきます。

ニンニク加工のノウハウを活かし、付加価値の高い商品開発に挑戦。


徹底した衛生管理


研究棟内の様子

ニンニク調味料の全国企業

齋藤食品工業株式会社は、ガーリックパウダー、おろしニンニク、フライドガーリック等の加工販売を行う、食品調味料メーカーである。取引先は大手食品メーカーを中心に全国に及ぶ。誰もがよく知るインスタント食品にも使われており、たとえ社名を知らなくてもほとんどの人は、同社の製品を食べたことがあるはずだ。

「当社の創業は、昭和37年。創業者は祖父で、私が三代目です。半世紀以上にわたり、ニンニク調味料をつくり続けてきました」と齋藤泰章社長は語る。

香りが強いニンニク調味料は、他の食品と一緒に製造することが難しいため、参入しにくい分野だと言う。そのため中小企業でも、質の高い製品を安定的に供給することができれば、確固たる市場を確立することができる。

「平成29年、食品安全マネジメントシステムの国際規格『ISO22000』を取得。これにより、品質管理の精度が向上し、顧客からの信頼も高まりました」

ISO22000の取得は、品質面だけでなく、従業員の意識改革にもつながった。従業員の自主性が高まったことにより改善提案も出るようになった。また、ISOの取得を機に「忍辱（にんにく）」を企業理念にした。耐えがたきを耐え、忍びがたきを忍び、従業員が一丸となって前進していくという決意が込められている。

「調味料は『ゼロ円の世界』です。たとえば、コンビニのお弁当にからしが付いてきても誰もお金を払おうとしません。そうなると、値段だけの勝負になります。価格競争に巻き込まれないためにも、社員と一緒にいろいろなアイデアを出しあいながら、付加価値の高い製品づくりを進めていきたいと思います」と齋藤社長は言う。



M&Aにより、業容を拡大

令和2年3月、同社はちとせ食品販売株式会社を引き継いだ。

「ちとせ食品販売の社長とは20年来の友人です。年齢が80歳を越えたこと、後継者がいないこともあって、社長から会社譲渡のお話がありました」

M&Aにあたっては、清水銀行がアドバイザーとなり、決算書等をもとにした企業価値評価などを担当した。

「清水銀行には、M&Aの手続き全般のサポートや相談役として尽力していただき、相談事項へのレスポンスの早さや丁寧なアドバイスがとても心強かったです」

ちとせ食品販売は、ニンニク加工品が専門だが、おろしニンニクが中心で、乾燥ニンニクを得意とする同社の商品ラインナップを補完できる。また、取引先の重複も少なく販路開拓につながるシナジー効果の大きいM&Aだった。

「ちとせ食品販売の中核社員は若手が多く、将来が楽しみな会社です。仕事のスピード感もあり、当社社員も刺激を受けています」

ちとせ食品販売では、令和3年3月を目途にISO22000の導入を進めているところだ。


丁寧な仕事が良い品質を生む

今後、従業員同士の交流を進め、お互いの良いところを学びあいながら、成長していきたいと言う。

また、同社は新工場の建設計画も検討している。従業員の要望も取り入れながら、生産性の向上はもちろんだが、働きやすい環境づくりを進めていきたいと考えている。

「新工場やM&Aも一例ですが、これからの目標として、一年に一つは新しいことに挑戦していきたいと思います」

挑戦を繰り返すことで、企業風土の活性化を図っていきたいと、齋藤社長は語る。


ちとせ食品販売



商品の一例



齋藤食品工業株式会社
〒416-0946
富士市五貫島155-1
TEL.0545-61-1139
FAX.0545-65-0700

齋藤社長のニンニクに対する愛情は深く、今回のM&Aもニンニク加工メーカーを存続させたいとの強い思いから実現しました。会社の企業理念【忍辱（にんにく）】が示すように、困難にも耐え忍び、賞賛にも驕らない齋藤社長の姿勢には常に刺激を受けております。今後も同社の発展や課題解決につながるご提案を行ってまいります。

清水銀行　川成島支店　渉外長　深澤 孝之



清水銀行 島田支店
支店長
串田 高義
KUSHIDA Takayoshi

清水銀行 島田支店
牧野 健太郎
MAKINO Kentaro

望月運輸株式会社
取締役管理部長
鈴木 雅芳氏
Mr. SUZUKI Masayoshi

望月運輸株式会社
代表取締役社長
鈴木 和雅氏
Mr. SUZUKI Kazumasa

SOLUTION 課題解決
清水銀行のソリューション営業

補助金を活用した資金調達

清水銀行は、国、県、市町等のさまざまな補助金制度を活用しながら、お客さまにとって最適な資金調達をご提案します。

はじまり

物流センターの建設相談

総合物流サービスの提供のために、吉田町に物流センターを建設したいとのご相談をいただきました。

ソリューション

各金融機関との協調融資

当行が中心となり、他の金融機関とともに協調融資をさせていただきました。建設にあたっては、国・県・町のさまざまな補助金を活用しました。

これから

事業承継等のサポート

他地域への拡大を図るためのM&A情報のご提供、社長から部長への事業承継のためのお手伝いなど、さまざまなサポートをさせていただきたいと考えています。

顧客ニーズの根底をとらえた きめ細やかな物流サービスを。



清潔感溢れる事務所



4本爪のフォークリフトで作業効率UP

運送業の組織改革を進める

「入社当初は、いままで会計事務所でみてきた会社とのギャップを感じました」

望月運輸株式会社の鈴木和雅社長は振り返る。同社の創業は昭和42年。社長の義父である会長が裸一貫から立ち上げた会社だ。トラックドライバーだった会長は、そのカリスマ性で会社を大きくしてきた。平成14年、鈴木社長は義父の後継者となるべく、長年勤めていた会計事務所から転職。全くの畑違いだった。

「その頃は、組織的というよりも一匹狼的な風土がありました」

当時は、朝礼や安全会議の出席率も高くはなく、組織として指示系統も確立していなかった。

「トラック運送業が許可制から認可制に変わったことで競争は激しくなり、安全規制も厳しくなっていました。事業環境が厳しい時だからこそ、組織風土を変えなくてはと思いました」

将来幹部となるべき若手人材を育成しながら、組織改革を進めた。そして平成18年には、常温・冷蔵・定温倉庫を借庫し、倉庫業に進出。保管から出荷、運送までの一貫体制を整え、業容を拡大していった。

平成21年、創業者からのバトンを継ぎ、代表取締役社長に就任。その頃には、若手社員は成長し、社長の片腕として経営を支えるようになっていた。

「ようやく組織らしい組織ができたかなと感じました。会議には全員が出席し、事業報告を行い、経営方針と目標を共有する、そんな『当たり前の企業』に成長できたと思います」

吉田物流センターの建設

令和2年2月、同社は東名吉田ICの近くに新物流倉庫「吉田物流センター」を建設した。資金調達は清水銀行が中心となり、利子補給制度や補助金を活用しつつ行った。

物流倉庫は、2階建で延床面積は約3,300㎡。常温・冷蔵・定温の3温度帯に対応している。また、自動搬送ラック、保管管理システムの導入により、効率化・省人化を実現した。

「将来の事業承継を見すえて、倉庫を集約・効率化することで、企業の成長につなげようと考えました」と鈴木社長。後継者として期待されているのが、倉庫の管理運営を任されている社長の長男、鈴木雅芳取締役管理部長だ。鈴木部長も社長と同じく会計事務所に勤務した後、大手物流会社を経て、平成27年、同社に入社した。





プログラムで稼働する大容量の自動倉庫

「前の会社は、物流をトータルにマネジメントする『3PL』の先駆的な企業でした。ここで、物流業の基本を勉強させていただきました」

業界トップレベルの物流業に触れた鈴木部長が、この吉田物流センターを中核拠点としてめざしていくのは、大手にはできない「きめ細やかな物流サービス」である。

「ただ『モノを運ぶ、モノを保管する』だけでは、競争には勝てません。当社のような中小企業が生き残るためには、お客さまの根底にあるニーズをつかみ、付加価値の高いサービスを提供することが必要だと感じました」

付加価値の高いサービスを提供するには、優れた人材、確かな組織基盤が欠かせない。社長が時代にあわせて組織改革を進めてきたように、鈴木部長も将来を見すえた新しい組織づくりに取り組もうとしているところだ。

「今後、安全規制はさらに強化されるはずです。ドライバーの働き方改革も進めなくてはなりません。お客さまからもいままで以上に高度な物流サービスが求められるはずです。清水銀行からの情報やアドバイスを活かしながら、事業承継に向けて、さまざまなチャレンジを続けていきたいと思います」

赤外線装置で安全面も万全



クリーンルームから倉庫に直接した電動リフト



望月運輸株式会社
〒427-0024
島田市横井2-26-15
TEL.0547-35-5171
FAX.0547-35-5172

鈴木社長の事業発展への想いやお客さまのニーズに対応する姿勢、強いリーダーシップは大変勉強になります。これから同社を背負ってたつ事業承継者の鈴木部長も会社に対して熱い想いをお持ちで、私自身刺激を受けています。今後も同社のニーズに応えられるよう、さまざまな情報提供やご提案を行ってまいります。

清水銀行　島田支店　渉外　牧野 健太郎



SOLUTION 課題解決
清水銀行のソリューション営業

公的支援制度 活用による資金調達

国や県、市はさまざまな公的支援制度を設けています。清水銀行ではこれらを活用した資金調達をご提案します。

はじまり

新工場建設のご相談

工場が手狭になり、さらなる事業発展をめざして新工場を建設・移転したいとのご相談をいただきました。

ソリューション

公的支援制度を活用した資金調達

資金調達にあたり、「指定都市内における地域産業立地事業費補助金」と「未来創造『新・ものづくり特区』の利子補給制度」の活用をご提案しました。

これから

事業展開へ向けたお手伝い

人材の確保と育成へ向けた人材事業者のご紹介、販路開拓のためのマッチング、新たな設備導入のための補助金の紹介等さまざまなお手伝いをしていきます。

お客さまのどんな要望にも「NO」と言わずに応えていく。





新日本創研のプロフェッショナル集団



設計から検査まで一貫対応

株式会社新日本創研は、鋳造木型・金型の製作から、検査治具・ゲージの製作、カーボン成形用金型の製造、精密部品の加工まで、幅広く業務を手がけている。強みは、5軸同時加工機等の高性能な設備を有し、設計から検査まで一貫対応していること。これにより、超高精度加工と短納期を実現している。

「お客さまの要望に『NO』とは言わないのが、私のポリシーです。お客さまからは、形状が複雑なもの、高い精度が求められるもの等、さまざまな案件のご要望をいただきます。困難なものでも、これらに誠実に応えることが当社の成長につながると考えています」

名倉社長は、高校時代から起業を志して、工学系の大学へ進学。卒業後は、鋳造メーカー、加工メーカーで技術を磨いてきた。鋳造・加工にくわえて、設計も学ぼうと考え、大手自動車メーカーに転職。設計の基本を身につけた後、加工メーカーと大手自動車メーカーの同僚とともに、平成21年に同社を創業した。

その名倉社長が、最も重視しているのが、設計力である。

「後発である当社が厳しい競争環境のなかで生き残るためには、お客さまへの訴求力、他社との差別化が求められます。上流の工程である設計から製作、検査まで一貫して行うことが訴求力と差別化につながっていると考えます」

設計力とともに同社の強みになっているのが、多様な素材に対応した加工技術だ。同社は、カーボンや樹脂の成型加工についても豊富なノウハウを持ち、複雑かつ高精度な加工を実現。その技術力が認められ、現在、Moto2㊟選手権出場チームのテクニカルスポンサーとして、高精度と耐久性が求められるマシンパーツを製作、チームに供給している。これも、社長の「NO」と言わないものづくりに対する姿勢から生まれたものだ。

※オートバイによる最高峰カテゴリーのロードレース選手権MotoGPのレースグレードの1つ





ビタミンカラーで配色された新工場

次の世代へものづくりを伝える

業務が拡大し、設備機器が増えるなかで、工場が手狭となってきた。そんな時、東名浜松ICから近い好立地の物件が見つかったことが、新工場建設のきっかけとなった。

「お客さまとの商談や物流の面から、また人材採用の面からも、交通アクセスの良い浜松IC周辺の土地を探していました」

立地にもこだわったが、それ以上に工場のデザイン性にこだわった。女性コーディネーターを起用し、女性の視点からのセンスの良い、働きやすい空間づくりをめざしたと、名倉社長は語る。その先には、優秀な若手人材を採用したいとの思いがあった。現在、若手人材の採用はホームページ経由が多い。その時に、アピールできる建物にしたいと考えたのだ。







設計力と加工技術でどんな要望にも応えていく

新工場建設の資金調達については、清水銀行がメイン行となり、他の金融機関とともに協調融資を行った。

「清水銀行には、公的制度についての情報提供、補助金の申請などをしてもらいました。これほどの設備投資は初めてでしたが、親身に相談に乗ってもらい、心強かったです」

令和2年4月、新工場が竣工。さらなる飛躍のため、同社は医療や航空といった新たな分野への進出をめざしている。

「浜松はものづくりのまちです。その伝統を守るためにも、若手人材を育て、次の世代にものづくりを伝えていきたいと思います」と名倉社長は語る。



株式会社 新日本創研
〒435-0002
浜松市東区白鳥町1045
TEL.053-545-3185
FAX.053-545-3186

同社は平成21年に創業して以降、毎年着実に成長を続けており、その原動力の一つは社内の団結力にあります。名倉社長の誠実なお人柄と飽くなき探求心が社内の士気を高め、これにより、品質の向上と得意先の信頼獲得につながる好循環が形成されています。今後も同社の持続的成長に向け、有益なソリューションを提供してまいります。

清水銀行　篠ヶ瀬支店　渉外長　糸賀 友彦

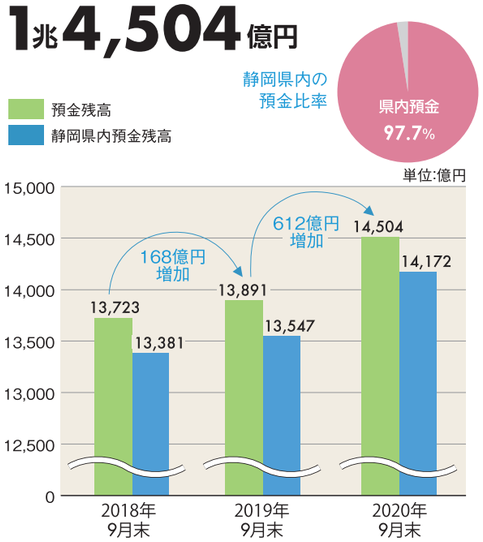
業績ハイライト

令和2年度中間決算の状況

預金等の状況

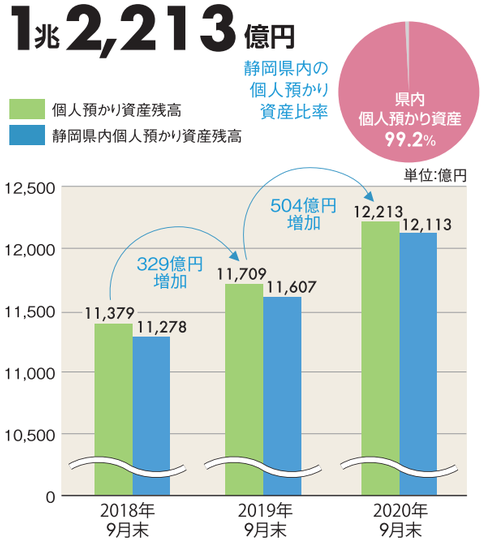
預金残高

1兆4,504億円



個人預かり資産残高

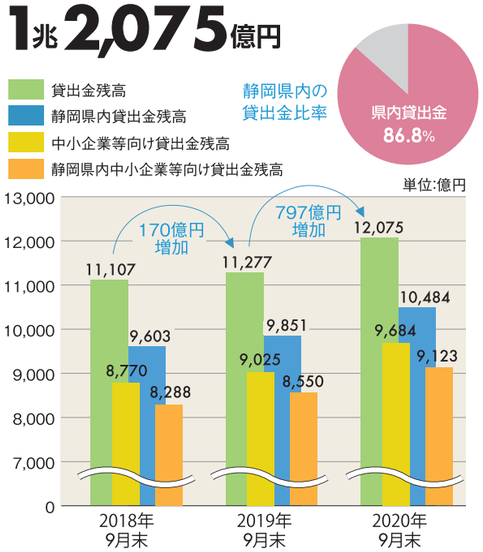
1兆2,213億円



貸出金の状況

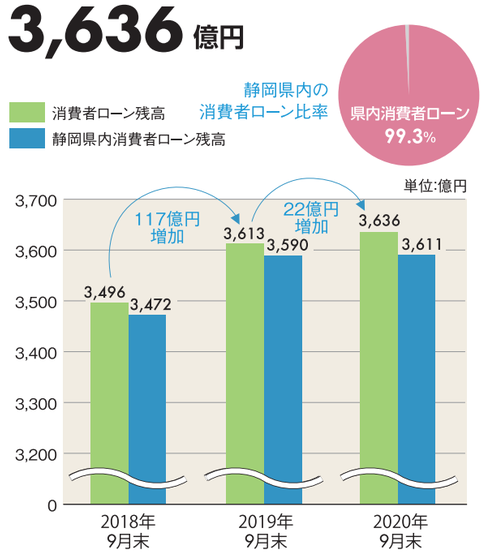
貸出金残高

1兆2,075億円



消費者ローン残高

3,636億円

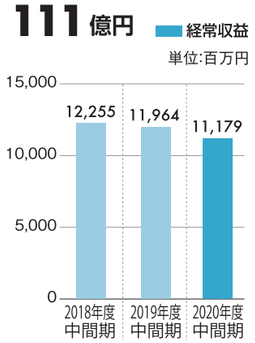


[注]中小企業等とは、資本金3億円(ただし、卸売業は1億円、小売業、飲食業、物品賃貸業等は5千万円)以下の会社または常用する従業員数が300人(ただし、卸売業、物品賃貸業等は100人、小売業、飲食業は50人)以下の企業等であります。

損益の状況

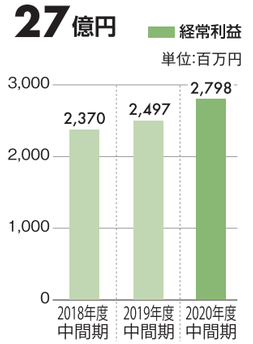
経常収益

111億円



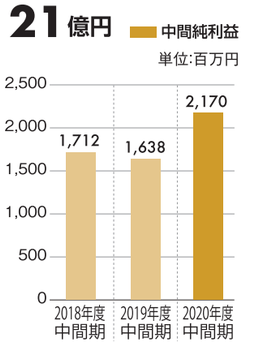
経常利益

27億円



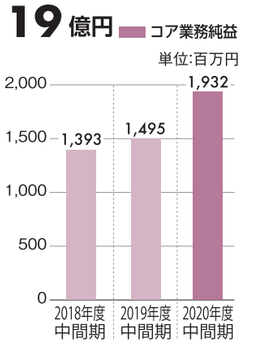
中間純利益

21億円



コア業務純益

19億円



▶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。

▶中間純利益

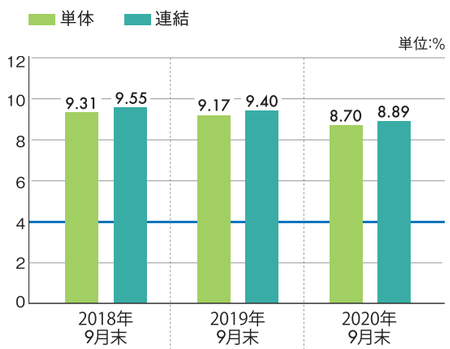
当期中に得た純利益で、経常利益に特別損益及び税金等を加減した後の利益を示したものです。

▶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。

自己資本比率(国内基準)

連結ベース **8.89%**

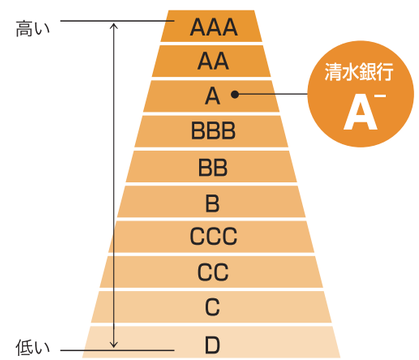


▶自己資本比率

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。



(2020年9月30日現在)

▶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。

Short Trip in SHIZUOKA

ショートトリップ in 静岡 第22回 浜松市

浜松 はままつ

浜松市には、いろいろな顔がある。
世界に誇るものづくりの街、個性豊かなご当地グルメの街、
文化と芸術にあふれる街、歴史ロマンが薫るかつての城下町。
懐かしさと、驚きと、発見と、感動が、ここにはある。
あなたも浜松を訪れたら、
多彩な魅力に惹き込まれることだろう。

2021年に市制110周年を迎える浜松市。今、この地を訪れる人が増えているという。新型コロナウイルスの感染拡大を受け、県外や海外への移動が制限されたことがきっかけで、修学旅行先として注目されているのだ。浜松には観光はもちろん、さまざまな体験や学習の場としても楽しめる環境が豊富に揃う。自動車やオートバイ、楽器など、世界に名だたる一流メーカーの本拠地であり、美術館や博物館といった文化施設も数多く、文化活動も盛んに行われる。うなぎや餃子といった人気のご当地グルメもあれば、徳川家康公ゆかりの地や大河ドラマの舞台など、歴史的スポットまで。

遠くへ行けない今だからこそ、浜松をじっくりと訪ね歩いてみては。まだ見たことのない街の表情、街の楽しみ方にきっと出会えるはずだ。



1 浜松まつり会館

「浜松まつり」は大きな凧が糸を切り合う、勇壮な凧揚げ合戦で有名。館内ではまつりについて知ることができ、その熱気や興奮を体感できる。

浜松市南区中田島町1313 053-441-6211
https://matsuri.entetsuassist-dms.com/




2 浜松科学館 みらいーら

2019年7月にリニューアル。県内最大のプラネタリウムでは、解説員によるライブ解説で星空を堪能できる。

浜松市中区北寺島町256番地の3 053-454-0178
https://www.mirai-ra.jp/




3 遠鉄百貨店

静岡県西部でデパートと言えば、やはりこちら。ショッピング、グルメ、ギフト、催事など、使い方も色々。地元の名産品も扱う。

浜松市中区砂山町320-2 053-457-0001
https://www.endepa.com/




4 うなぎ徳 浜松遠鉄店

浜松名物のうなぎ料理はうな重やうなぎ茶漬けなど、メニューも多彩。うなぎを心ゆくまで味わえる。テイクアウトもぜひお試しを。

浜松市中区砂山町320−2遠鉄百貨店8F 053-488−5109
https://www.unagiya.co.jp/



5 串とも 肴町店

職人が揚げる関西風の串揚げ「串ふらい」を中心に、コースや定食のほか、一品料理など豊富に揃う。海鮮料理もおすすめ。

浜松市中区肴町313-10 053-452-3939
https://kushitomo-sakanamachi.owst.jp/




6 百里

香り高い本格手打ちそばで人気。ランチにはお手頃な価格で丼ものとセットで、夜は美味しいお酒や肴と一緒にそばを楽しめる。

浜松市中区肴町318-24 053-452-2021




7 あがた商店 船越店

テイクアウトの唐揚げ専門店。サクサクの唐揚げは醤油味とうま塩味の2種類から選べる。
人気の唐揚げ弁当はボリュームも満点。

浜松市中区船越町51-10 053-461-8700




8 88ぱちぱち餃子 冷凍直売店

野菜たっぷりの88ぱちぱち餃子は、やさしい味わいで大人気。厳選された国産素材も安心。オンラインやふるさと納税返礼品でも大人気。

浜松市中区佐藤3丁目12-21 053-570-0817
https://88-gyoza.com/



9 ぎょうざ大将

プロが焼いた88ぱちぱち餃子が食べられる全国唯一の店舗。親しみやすく食べやすい中華料理は地元でも大人気。本当に美味しいです。

浜松市東区上西町55-9 053-464-7700



10 うなぎパイファクトリー

浜名湖名産の土産菓子・うなぎパイ。その製造工程を無料で見学できるほか、カフェではうなぎパイのオリジナルスイーツも味わえる。売店でお土産も購入できる。

浜松市西区大久保町748-51 053-482-1765
https://www.unagipai-factory.jp/



11 麺匠家 幸店

濃厚な豚骨醤油のスープと中太麺が特徴の横浜家系ラーメンは、クセになる美味しさ。11:00〜18:00はライス無料とコスパも抜群。

浜松市中区幸5-11-46
053-479-0080




12 ぬくもりの森

建築技術に触れてワクワクする小さな集落、ぬくもりの森には可愛らしいお店も点在し、穏やかな時間が流れる。2020年10月には「森のチーズケーキやさん」がオープン。

浜松市西区和地町2949 053-486-1723
https://www.nukumori.jp/




13 KAReN HaMaNaKo かんざんじ荘

2020年10月よりHAMANAKO TERRACE & CAFÉが先行オープンし、2021年より宿泊・レストラン・貸切風呂など全施設オープン予定。浜名湖を360°見渡すことが出来る大パノラマ。リゾートテレワークにて「インスピレーションが生まれる場所」としても活用できます。

浜松市西区呉松町1768-1 053-569-6433
http://karen-hamanako.jp/



14 GardenCafe HACK BERRY

自家農園で採れた果物やハーブを使ったメニューをいただける。シンボルツリーである連理の木が映えスポットとして人気。

浜松市北区都田町8497-2 053-428-7003
https://cafe-hackberry.com/



15 竜ヶ岩洞

東海地方最大級の鍾乳洞は、総延長なんと約1,000m。ライトアップされた鍾乳石は実に神秘的。落差約30mもある大滝は圧巻の迫力だ。

浜松市北区引佐町田畑193 053-543-0108
http://www.doukutu.co.jp/



暮らしに役立つお金の話

ご存じですか？

「積立」による資産形成のススメ

結婚やマイホーム購入、お子さまの進学、さらには老後と、人生ではさまざまなイベントごとにお金が必要となります。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をふやすことが難しく、お悩みの方も多いのでは？それぞれのイベントでどのくらいのお金が必要になるのかを考え、「積立」の機能を活かしてゆとりをもった資産形成を行いませんか？清水銀行ではさまざまな商品をご用意し、時間をかけたお客さまの資産形成をサポートいたします。

結婚資金



約500万円

※結納・婚約から挙式・新婚旅行にかけた費用（全国平均）

〔出所〕株式会社リクルートマーケティングパートナーズ

住宅購入費

※全国平均（2019年度）



建売住宅 3,494万円



マンション 4,521万円

〔出所〕住宅金融支援機構

これだけのお金が必要と言われています ライフプラン

老後資金

ゆとりある老後生活費

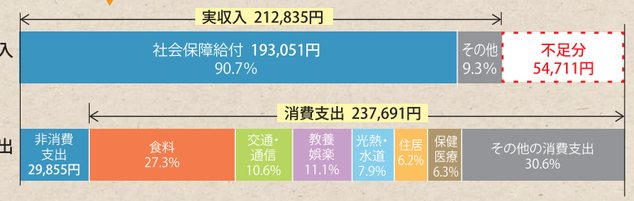
約35万円/月

※ゆとりある老後生活費とは、生命保険文化センターが「老後の最低日常生活費」と「老後のゆとりのための上乗せ額」をサンプルごとに合計した値の平均値です。

高齢夫婦無職世帯の実収入額 約21万円/月

高齢夫婦無職世帯の支出額 約27万円/月

高齢夫婦無職世帯の1カ月間の収入と支出（2016年）

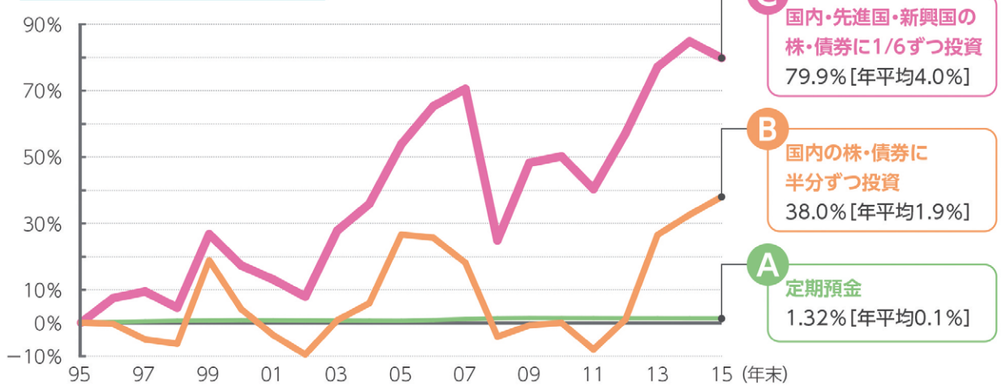


※高齢夫婦無職世帯とは、夫65歳以上、妻60歳以上の夫婦のみの無職世帯です。※図中の「社会保障給付」および「その他」の割合（%）は、実収入の内訳です。※図中の「食料」から「その他の消費支出」の割合（%）は、消費支出の内訳です。※比率の合計が四捨五入の関係で100%とならない場合があります。※「非消費支出」は、直接税や社会保険料などの合計額です。

〔出所〕生命保険文化センター、総務省

積立投資は無理せず始められる資産形成の便利メソッドの1つです！

積立・分散投資の効果（実績）

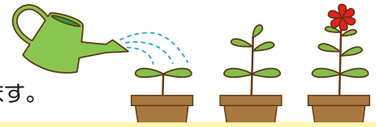


〔出所〕金融庁作成

（注）各計数は、毎年同額を投資した場合の各年末時点での累積リターン。株式は、各国の代表的な株価指数をもとに、市場規模等に応じ各国のウェイトをかけたもの。債券は、各国の国債をもとに、市場規模等に応じ各国のウェイトをかけたもの。上図は過去の実績であり、将来の投資成果を予測・保証するものではありません。

魅力1 少額からコツコツと！

清水銀行では最低5,000円から積立投資信託が購入可能！
毎月無理なく、ご自身の計画に合わせて金額をお選びいただけます。



魅力2 時間分散することで、購入コストを長期的に安定させよう！

一度にまとめて金融商品を購入するのではなく、一定額を定期的に購入することで、高い時に買いすぎたり、安い時に買い損なうことなく、購入コストを長期的に安定させることができます。

	現在	1ヶ月後	2ヶ月後	3ヶ月後	合計
りんごの値段	100円	150円	50円	100円	—
定量購入 Aさん	30個 3,000円	30個 4,500円	30個 1,500円	30個 3,000円	120個 12,000円 （平均購入価格:100円）
定額購入 Bさん	30個 3,000円	20個 3,000円	60個 3,000円	30個 3,000円	140個 12,000円 （平均購入価格:85.7円）
一括購入 Cさん	120個 12,000円	—	—	—	120個 12,000円 （平均購入価格:100円）

例）手元に12,000円あります。りんごを毎月、定量、定額で購入した場合、そして一括で購入した場合を考えてみましょう。

【前提条件】

- りんごの現在の値段は100円です。
- りんごの値段は1ヶ月後150円、2ヶ月後50円、3ヶ月後100円で推移すると仮定します。

価格が高い時には少なく
価格が低い時には多く購入します。

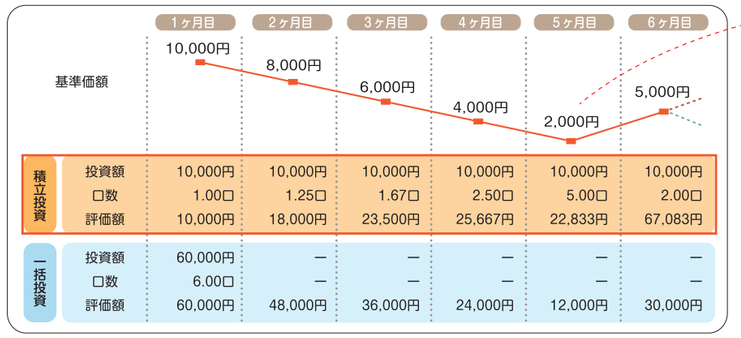
毎月一定額を購入することで平均購入価格を引き下げることができました。

※上記はイメージです。※上記は積立投資を活用することで、平均購入価格が安定することを示した事例です。必ずしも全ての事例に当てはまるものではありません。

魅力3 相場が下がり気味でも…分散投資でリスクを低減！

下落時も積立投資を続けることで、少しの値上がりで損益がプラスになることが期待できます。

例）投資信託を毎月1万円ずつ購入した場合と一括購入した場合を考えてみましょう。



		1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
積立投資	投資額	10,000円	10,000円	10,000円	10,000円	10,000円	10,000円
	口数	1.00口	1.25口	1.67口	2.50口	5.00口	2.00口
	評価額	10,000円	18,000円	23,500円	25,667円	22,833円	67,083円
一括投資	投資額	60,000円	—	—	—	—	—
	口数	6.00口	—	—	—	—	—
	評価額	60,000円	48,000円	36,000円	24,000円	12,000円	30,000円

基準価格が低いときには買付口数が多くなります。

下落時も積立投資を続けることで、少しの値上がりで損益がプラスになることが期待できます。

投資金額：60,000円
平均購入価格：4,472円
損益率：+11.8%

投資金額：60,000円
平均購入価格：10,000円
損益率：▲50.0%

※上記はイメージです。※上記は積立投資を活用することで、平均購入価格が安定し損益がプラスになることを示した事例です。必ずしも全ての事例に当てはまるものではありません。

清水銀行で積立投資を始めよう！

キャンペーン実施中

詳しくはお近くの支店にお問い合わせください。



©Ponta

令和3年版

清水銀行カレンダー

SHIMIZU BANK CALENDAR



勇往富士（ゆうおうふじ）

ためらわず前進する

新型コロナウイルスの影響をうけるなか、地域のお客さまを継続的に支援し、決して立ち止まることなく、役職員が一丸となってZENSHINしていきたいという思いを込めています。

撮影　小松　啓二氏



表紙　「ダブルダイアモンド富士」 富士宮市

優煌富士（ゆうこうふじ）

優しく煌めく

季節によってさまざまな煌めきを見せる景色のように、変化を恐れず、どのような状況下であっても、地域のお客さまの発展を願い行動し、未来への架け橋を築いていきたいという思いを込めています。

撮影　筒井　章氏



1月/2月　「霧氷の輝き」 大月市



3月/4月　「春の詩」 富士宮市



5月/6月　「鏡面富士」 富士宮市



7月/8月　「コスモスに彩る」 富士河口湖町



9月/10月　「秋の風物詩」 富士宮市



11月/12月　「厳冬の朝」 山中湖村

清水銀行トピックス

SHIMIZU BANK TOPICS

やさいバス株式会社との業務提携

令和2年10月、地域の農産物等生産者と消費者をWebで繋ぐプラットフォームを運営しているやさいバス株式会社と業務提携いたしました。

当行富士支店に生産者と消費者が商品の受け渡しをするバス停を設置することで、両者のマッチング機会を創出し、地域活性化につなげてまいります。



SBIグループとの連携

当行は、SBIグループとの連携を通じて、地域経済の活性化に取り組んでおります。

令和2年5月には、SBIビジネス・ソリューションズ株式会社との業務提携により、お客さまのIT化・業務効率化を支援する体制を強化いたしました。令和2年9月には、株式会社SBI証券との業務提携により、事業承継およびM&A業務に関する専門的かつ高品質なサービスの提供が可能となりました。令和2年10月には、SBIインベストメント株式会社が運営する「SBI4+5ファンド」への出資により、投資先企業との連携や新技術・サービスの当行業務への活用が可能となりました。

展覧会「富野由悠季の世界」への特別協賛

令和2年9月、地域社会への貢献活動の一環として、静岡県立美術館で開催された「富野由悠季の世界」に特別協賛いたしました。

本展では、「機動戦士ガンダム」などの「ガンダム」シリーズのほか、数多くのオリジナルアニメーションの総監督を務めてきた富野由悠季氏の直筆絵コンテやセル画、映像を含めた約3,000点の作品が展示されました。

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。



静岡県立大学講義「地域金融論」書籍の発刊

当行は地域金融経済教育の一環として、平成17年より静岡県立大学で特別講義「地域金融論」を行っております。令和2年10月、当行と同大学の15年間の軌跡や当行が実践してきた金融経済教育を記した書籍「人〈財〉こそが、地域の礎」を株式会社静岡新聞社より出版いたしました。

今後も地域の将来を担う人材の育成に貢献してまいります。



しみずで輝く 若手行員

お客さまに寄り添い、
喜ばれ、もっと役にたつために、
日々努力し成長している若手行員を紹介します。

若手行員に聞きました

Q1 お客さまの願いを叶えるために心掛けていることはなんですか？

Q2 8年後の創立100周年ではどんな銀行員でありたいですか？

02



本店営業部　渉外
加藤 大智 KATO Daichi

A1 お客さまの夢や願いに対する想いを大切にしています。お客さまから信頼され一番に相談していただけるよう、ニーズや経営課題に素早く対応することを心掛けています。

A2 お客さまから最も信頼される銀行員でありたいです。清水銀行はお客さまに寄り添う銀行であるため、その行員として先頭に立ち、お客さまに一番近い銀行員をめざしてまいります。

01



大宮支店　テラー
鈴木 奈於 SUZUKI Nao

A1 お客さまの想いを受けとめたご提案ができるよう努めています。お客さまお一人おひとりとのご縁を大切にして、ライフステージやお考えに寄り添ったお声掛けができるよう心掛けています。

A2 デジタル技術を駆使した銀行サービスを提供する一方で、対面での関わりを大切にする清水銀行だからこそ叶う、お客さまと深い信頼関係を築ける銀行員でありたいです。

04



静岡支店　テラー
西岡 未瑛 NISHIOKA Mie

A1 お客さまの気持ちに寄り添い、お客さまご本人だけではなく、背景にある「お客さまにとって大切な人」のことを想像しながら、お一人おひとりに最適なご提案ができるよう心掛けています。

A2 お客さまへの感謝を忘れず、明るく楽しくいつでも笑顔で、地域金融機関の一員として、お客さまに安心してご資産を任せてもらえるような銀行員でありたいです。

03



掛川支店　融資
市野 大斗 ICHINO Daito

A1 お客さまの「今」だけではなく「将来」に対するビジョンや想いを大切にし、最適なご提案ができるよう、自己啓発およびお客さまとの信頼関係の構築を心掛けています。

A2 当行の経営理念でもある「お客さまに親しまれ、喜ばれ、役にたつ」銀行員でありたいです。お客さまに寄り添い、経営課題を解決し、ともに歩んでまいります。

06



浜松東支店　渉外
秋山 一輝 AKIYAMA Kazuki

A1 ビジネスモデル、取扱商品、考え方など、お客さまの事を知り、可能な限りお客さまの目線を持つことを心掛け、その中でお客さまのために何ができるかを考えています。

A2 より多くのお客さまに対して存在意義を発揮できる銀行員でありたいです。お客さまに限らず、誰からも認められる人間性と幅広い知識・スキルを身に付け、更なる成長のための向上心を持ち続けていたいです。

05



葵町支店　テラー
下川 知沙子 SHIMOKAWA Chisako

A1 お客さまに一番身近な銀行員だと感じていただけるよう、お客さまを常に笑顔でお迎えし、お話をじっくりお聞きすることで、信頼関係を築くことを心掛けています。

A2 お客さまのライフイベントの折にさまざまな相談に乗れる銀行員でありたいです。現在は資産運用相談をいただくことが多いですが、融資などの知識を増やし、提案の幅を広げてまいります。



しずおかの 匠

「東海製蝋」

美しい日本の灯の文化を
次世代に伝えていく。

時代と国を越えて、多くの人々がローソクの明かりの下で、敬虔（けいけん）な祈りを捧げてきた。ローソクのゆれる炎には、静かで厳かな気持ちにさせてくれる不思議な力があるのかもしれない。そんな「灯（ともしび）の文化」を守り、未来へ伝えていこうという会社が、富士宮市にある。

株式会社東海製蝋のローソクは、眼前に大きな富士山を仰ぐ、自社工場で作られている。高純度の原料にこだわり、一つ一つの成形工程にこだわって作られたローソクは、美しく安定した炎で燃焼し、芯まで燃え尽きる優れものだ。その品質の秘密の一つが、工場の井戸から湧き続ける富士山の湧水にある。一年を通じてほぼ変わらない14℃の水温で、ゆっくりと冷却されたローソクの肌は、真珠のような輝きを放つ。

同社は、「日本の灯の文化」を伝えていくために、ローソクを安全にお供えできる商品を生み出してきた。たとえば、短寸ローソク「リュミエール」は燃焼時間が約8分の使い切りタイプ。穴が太く均一で、燭台の針の根元まで入るので安定。最後まで燃え尽きてロウも芯も燭台の皿に残らない。「ｃｕｂｅ10」という短寸ローソクは四角形の形状で、持ちやすく転がりにくいのが特徴だ。

またローソク以外にも、磁石付きの燭台を固定し安定させる燭台盤、ガラス器のなかに燭台を入れた安全燭台など、安心してローソクをお供えできる商品の開発に取り組んできた。

その他にも、インテリアとして使える見た目の華やかなローソク、ローソクの肌に花の絵が描かれたローソクなど、さまざまな用途の商品を開発。日本の美しい灯の文化を次の世代へと伝えるために、東海製蝋の挑戦は続く。



阿久澤 太郎 代表取締役

株式会社 東海製蝋　〒418-0034 富士宮市黒田 355-1　TEL 0544-27-2637　FAX 0544-24-5360　http://www.tokai-seiro.co.jp