

SHIMIZU

BANK

MINI-REPORT

しみずミニレポート

令和3年
3月期



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

店舗ネットワークのご案内 令和3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

▶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

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

沼津市(3店舗)

沼津支店
沼津北支店
下香貫支店

三島市(2店舗)

三島支店
松本支店
★東部ローンセンター

富士宮市(3店舗)

富士宮支店
大宮支店
野中支店

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

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
振り込み詐欺被害相談窓口 銀行営業日9:00～17:00	☎ 0120-6-43289	振り込み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にサポートしています。





「変革への 挑戦と実践」

頭取 岩山靖宏

りました。

【頭取就任一年目を終えて】
昨年4月に頭取に就任し、新体制をスタートいたしました。地域経済は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により総じて厳しい状況が続いております。当行は、感染防止策を講じつつ、金融仲介機能を最大限に発揮すること、お客さまのご支援に努めてまいりました。

【お客さま本位の追求】
現下においては、第27次中期経営計画「ZENSHIN」架け橋を築く」が2年目を迎え、基本方針に基づき、さまざまな施策を展開してまい

りました。法人のお客さまへの取り組みとしては、多様化するお客さまのニーズや経営課題にお応えするべく、令和3年4月に「ソリューション営業部」を新設いたしました。「ソリューション営業部」には、事業承継・M&A、ビジネスマッチング、公的補助金、海外進出支援、医療・介護等の専門領域におけるスペシャリストを配置し、地域のお客さまの課題解決に取り組む体制を強化しております。また、地域企業における人材不足等のニーズに対応するソリューションメニューを拡充するべく、令和3年5月に有料職業紹介事業の許可を取得いたしました。許可の取得により、本部人材紹介担当者が直接お客さまの求人情報等を細かくヒアリングすることが可能となり、お客さまの幅広いご要望にお応えできる体制といたしました。「ソリューション営業部」は、営業店の担当者とともにお客さまを訪問させていただき、高い感応力をもつて対話を重ねることで、真に役に立つ提案を実践してまいります。

個人のお客さまへの取り組みとしては、お客さまの負担を軽減するべく、預金口座解約手続きの一部において印鑑を不要としたほか、ATMのタッチパネ

ルに抗ウイルス抗菌フィルムを導入し、安心してご来店いただける店舗づくりに努めました。また、令和2年6月に取り扱いを開始した非対面で完結するローン商品「しみずWebオートローン」、「しみずWeb教育ローン」につきましては、お客さまに大変ご好評いただいております。取扱い件数が増加しております。今後もお客さまのライフスタイルの変化を踏まえ、対面・非対面ともにお客さま目線の施策を展開してまいります。

SDGs・CSRに資する取り組みとしては、地域の豊かな自然を守り、グリーン社会を実現するため長年継続している世界遺産三保松原および静岡市清水区清地の当行所有林における環境保全への取り組みが認められ、しずおか未来の森サポーター「功労表彰」を受賞いたしました。

また、当行が私募債の発行企業から受け取る手数料の一部をSDGs達成に取り組み団体等へ寄贈する「地方創生私募債」は、令和3年3月末時点で、累計の引受件数は190件、発行金額は152億円を突破しました。物品の寄贈にあたっては、発行企業の想いを込めて、地域の教育施設や医療・介護施設等に対し寄贈や寄付を行い、お客さまとともに地域の未来を応援してお

ります。

「ライアンス戦略」としては、地域のお客さまが作った新鮮な青果物を「やさいバス」のITシステムと物流網を通じて県内外へ出荷し、地域を活性化させる取り組みを支援しております。

このような施策の展開を通じて、お客さまファーストを実践してまいります。

【地域のお客さまのために】

当行は静岡県内を主要営業基盤と位置付け、地域経済の活性化に取り組んでまいりました。地域の発展無くして当行の持続的成長はありません。新型コロナウイルス感染症の影響により、地域経済は厳しい状況が続くことが予想されますが、どんなに時代が変化しようとも、お客さまに寄り添い、想いを知り、願いを叶えていくことは、変えてはいけない組織共通の価値観であると考えております。一方で、時代の変化にに応じた施策の展開を図り、「慎重」に「臆病」にかつ「大胆」に変革への挑戦と実践に取り組みでまいります。

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心からお願い申し上げます。

資産運用のご相談は、 清水銀行SBIマネープラザで!

「ネットとリアル」の融合」それが「清水銀行SBIマネープラザ」の魅力です!



清水銀行



SBI マネープラザ

「清水銀行SBIマネープラザ」は、＜株式会社清水銀行＞と、SBIグループの対面チャネルとして金融サービス事業を担う＜SBIマネープラザ株式会社＞が協力し、お客さまの資産形成に向けた取り組みの一助となる「最高の金融サービス」を提供するために運営しています。

「清水銀行SBIマネープラザ」では、銀行窓口では取り扱いのなかった株式や保険、決算対策商品など、幅広い金融商品についてのご相談が可能です。

お金のプロである専門コンサルタントが、SBIグループの取りそろえる、豊富なラインナップから、最適な金融商品やプランを見つけるお手伝いをさせていただきます。

4つのメリット

1 あらゆる課題にワンストップ対応
多様なニーズに応える地銀の信頼とSBIグループのネットワーク

2 対面对応の安心感
ネットの利便性とリアルな安心感の両立が実現

3 充実した商品ラインナップと豊富なコンサルティング実績
従来の金融機関に勝る商品と全国で培った多くの実績

4 両社の強み・連携を活かした金融サービスの高度化
親しみやすく地域産業と生活に密着したトータルソリューションを提供



あなたのライフプランに最適な 資産運用を検討してみませんか?

清水銀行SBI
マネープラザ
取り扱い商品

投資信託

積立投信

国内株式

海外株式

新規上場株

円貨建債券

外貨建債券

法人向け保険

(株)清水銀行並びにSBIマネープラザ(株)の保険商品ラインナップとは異なります。

※ SBI証券で取り扱っている商品等へのご投資には、各商品毎に所定の手数料や必要経費等をご負担いただく場合があります。また、各商品等は価格の変動等により損失が生じるおそれがあります。各商品等への投資に際してご負担いただく手数料等及びリスクは商品毎に異なりますので、詳細につきましては、SBI証券WEBサイトの当該商品等のページ、金融商品取引法に係る表示又は契約締結前交付書面等をご確認ください。



清水銀行SBIマネープラザ
浜松
(浜松東支店併設)

〒430-0801 静岡県浜松市東区神立町134番地12
TEL 053-411-1115



清水銀行SBIマネープラザ
静岡
(東静岡支店併設)

〒422-8006 静岡県静岡市駿河区曲金6丁目6番33号
TEL 054-654-2825

<https://www.shimizubank.co.jp/smzsbi-moneyplaza/>



SHIMIZU
BANK

MINI REPORT
しみずミニレポート

令和3年
3月期

Contents

01 頭取ごあいさつ
「変革への挑戦と実践」

04 資産運用のご相談は、清水銀行SBIマネープラザで!

05 やさいバス ～野菜でつながる“おいしい”物流サービス～

07 お客さまトップインタビュー

株式会社 影山鉄工所	代表取締役 影山 彰久氏
興津貨物自動車運輸 株式会社	代表取締役 遠藤 太朗氏
イノベーションアンド ディベロップメント 株式会社	代表取締役 藤田 聡明氏

13 業績ハイライト

15 Short Trip in SHIZUOKA
～安倍川駅周辺・丸子～

17 暮らしに役立つお金の話
～相続に備えよう～

19 清水銀行トピックス

21 しみずで輝く若手行員

22 しずおかの匠
株式会社La maison ADACHI

23 店舗ネットワーク

清水銀行の概要 (令和3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	1兆7,848億円
預金残高	1兆4,942億円
貸出金残高	1兆2,111億円
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	904人
連結自己資本比率	9.03%
単体自己資本比率	8.79%

※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3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
With Card
パートナー企業

あるじ 栖



岳南タクシー

掛川花鳥園

勝 富

西南ゴルフ倶楽部



京昌園

三笑亭本店

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

W

富士川楽座

富士急行

ふじ

文具館コバヤシ

Hotel Grand Fuji

沼津セシントン靴店

(五十音順)

受注・発注・代金決済・受取確認は やさいバスのWeb上で完結



生産者

生産した商品を
やさいバスの
Webサイトに登録

受注

収穫・出荷

登録したバス停に
持っていく

やさいバスが
バス停にやってきて
注文された商品を持っていく



購買者

ほしい商品を
やさいバスの
Webサイトで探す

注文

登録したバス停に
取りに行く

やさいバスが
バス停にやってきて
注文した商品をお届け



生産者のメリット

- 販路が拡大する
- 間接コストが圧縮できる
- 配送の手間が減る
- 少ロットでも出荷できる

手数料は、
売上高×15%のみ。
配送や卸売に伴う
間接業務コストが抑えられる。
注文品を近くのバス停に
持ちこむだけなので、
発送手続きも簡単。

生産者の顔が見え、
新鮮で美味しい
野菜が手に入る!!
送料が、
1箱385円(税込)と
負担が少ない。



購買者のメリット

- 新鮮な野菜が届く
- 生産者の顔が見える
- 生産者から直接買える
- 仕入れコストが削減できる



やさいバス株式会社

静岡県牧之原市布引原1076-2
代表取締役：加藤百合子
設立日：平成29年3月

ホームページは
こちら



清水銀行



農業×ANY=Happy

～野菜でつながる“おいしい”物流サービス～

採れたて野菜やくだものを、鮮度よく。早く。そしてお安く。



やさいバスとは

生産者と購買者が「おいしいを共創する」ための青果流通の仕組みです。直売所や道の駅、青果店、卸業者などを集出荷場であるバス停に設定し、「やさいバス」と名付けた冷蔵トラックを巡回させることで、生産者と購買者はお互いの最寄りのバス停で、採れたてで新鮮な野菜の出荷や受取が可能になります。

全国各地でも
やさいバスが走り出しています。

県内5ルートで運行中。
80箇所以上あるバス停は随時拡大中!!



令和2年10月、
清水銀行とやさいバス株式会社は
業務提携をいたしました。

清水銀行富士支店にやさいバスのバス停を設置し、地元の生産者さまと購買者さまにご活用いただいております。



※配送時間や運行ルートは随時更新されますので、ご利用の際はやさいバス株式会社のHPをご確認ください。

ICT・ブランディング・M&A… 鉄工所のイメージを一新する。

社内プロジェクトを事業化

「26歳で入社した時は、まさに3Kのイメージそのものでした」

株式会社影山鉄工所の影山彰久社長は、は、そう振り返る。3K（キツイ・汚い・危険）職場のため、新入社員は採用できず、中途社員も長くは続かない。「このままでは会社の未来はないと思った」と言う。

平成30年、社長に就任した影山社長は、ICT・ブランディング・M&Aのプロジェクトに取り組んだ。

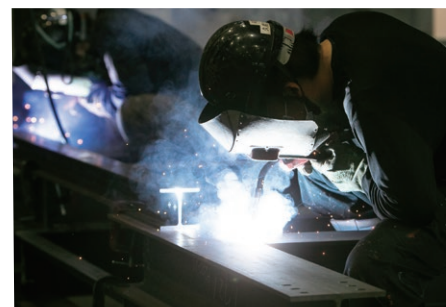
ICTプロジェクトは、情報技術による生産性向上をめざすもの。職人の勘に頼っていた工程管理を、生産管理システムを導入して「見える化」するために、「職人が使いやすい」生産管理システムを自社開発。さらに、培ったノウハウを他社へも展開するために株式会社クラフトーチを設立し、他社へのシステム・アプリの提供も開始した。

ブランディングプロジェクトの主な目的は、優秀な人材の獲得。情報発信の方法を見直し、マーケティング分析・ツール・ロゴ開発、WEBサイト・SNSの活用、PRイベントの実施など、企業ブランディングを戦略的に進めていった。その結果、月1件もなかった求人応募が、200件以上に増加。その成功事例をもとに、企業ブランディングを

高度な技術力が必要とされる現場



サポートする事業をスタートさせた。「社内プロジェクトを事



業化できたことは、大きな自信となりました」と影山社長は言う。

M&Aによる事業拡大

令和2年7月、同社は三重県の鑄造会社のM&Aを実施。好業績だが、後継者難という経営課題を抱えていた。「優良企業のため、マッチング希望の企業はたくさんありましたが、先方の社長にICT・ブランディングのプロジェクトをお話したところ共感していただき、選んでいただくことができました」

このM&Aプロジェクトでは、清水銀行が主幹事となり、約20億円のシンジケートローンを組み、資金を調達した。



コミュニケーション・発想力の向上につながるカフェのようなオフィス



株式会社 影山鉄工所

〒410-0871
沼津市西門門28-3
TEL.055-923-3000
FAX.055-923-3001

同社は確かな技術力と魅力的な労働環境、地域貢献への取り組みで、多くの方を惹きつけています。先人から継承される技術を研磨しながら、新しい技術を導入し、融合させ発展していく影山社長のお考えにお応えできるよう、今後も同社に寄り添い、全力で情報提供やご提案を行ってまいります。

清水銀行 沼津支店 代理 三澤 政司



体験工房「アイアンブラネット」



身になって相談に乗っていただきました」
M&Aの成立とほぼ同時期に、新社屋も完成。新しいオフィスは、アイアン&ウツドを基調とした開放感のある空間で遊び心にあふれ、まるでお洒落なカフェのようだ。さらに、子供から大人まで溶接加工について学べる体験工房「アイアンブラネット」も併設した。

「鉄工所のイメージを変えたい。楽しく、ワクワクするような会社にしたい。これからも新たな挑戦を続けていきます」と影山社長は笑う。



清水銀行 沼津支店
支店長
諸田 幸生
MOROTA Yukio

清水銀行 沼津支店
代理
三澤 政司
MISAWA Masashi

株式会社影山鉄工所
代表取締役
影山 彰久氏
Mr. KAGEYAMA Akihisa

SOLUTION 課題解決
清水銀行のソリューション営業

事業拡大・ 新分野進出の支援

事業を拡大発展させたい、新しい事業分野に進出したい、というご相談に、M&Aの情報提供、資金調達などさまざまな形でお応えします。

はじまり ● **社内プロジェクトのご相談**
日頃よりICT・ブランディング・M&Aなどの社内プロジェクト、将来ビジョンについてのお話をさせていただきます。

ソリューション ● **M&Aの情報提供・支援**
将来ビジョンに合致したM&A情報を提供するなかで、シンジケートローンによる資金調達をお手伝いさせていただきます。

これから ● **事業拡大のお手伝い**
ICT事業、ブランディング事業を当行の取引先に紹介するなど、事業拡大につながるビジネスマッチングのお手伝いをさせていただきます。

SDGsプリントで市と連携。 地域密着型の運送業を目指す。

経営計画を作成し、経営改善

興津貨物自動車運輸株式会社の創業は、昭和16年。遠藤太朗社長は、平成18年8月、畑違いの医療商社から31歳という若さで社長に就任した。

「運送会社の社長は、ドライバー出身がほとんど。私も大型免許を取るのかなと思っていましたが、父である先代から『お前は免許を取るな』と言われたのです」

その代わりに、中小機構が所管する中小企業大学校で10ヶ月間に及ぶ研修を受け、マネジメントに関する基礎知識を学び、社長に就任したが、はじめは運送業界の常識に戸惑ったと言った。

「良く言えば、義理人情に厚い世界。悪く言えば、硬直した古い体質の業界でした」

どっぷり勘定の世界は、中小企業大学校で学んだマネジメントとは異質なものであった。規制緩和により競争が激化するなかで、経営は厳しさを増していき、平成20年にリーマンショックが起けると経営環境は一気に悪化した。

「この時、中小企業大学校時代で得た知識と人脈が役に立ちました。清水銀行の担当者から、アドバイスもいただきながら、経営計画を作成し、経営の立て直しに取り組みました」

経営知識とマネジメントが大切と考えた前社長の慧眼を改めて感じたい。

ポディープリント事例



プリントの細かい調整はパソコンで行う

ポディープリント 事業を開始

「清水銀行には、長年親身になって、さまざまな分野で支援してもらっています」

令和2年、同社はものづくり補助金を申請したが、この時も、清水銀行が認定支援機関としてサポートした。

「補助金の目的は、トラック等の車体への『ポディープリント事業』進出です」

新事業進出の理由の一つが、定年延長だ。高齢により運転が大変になったドライバーのために、運転以外の仕事も創出したいと考えた。

まずはプロモーションも兼ねて、自社トラックにSDGデザインをプリントし、エコドライブへの取り組みをアピールすることにした。すると、静岡市から連絡が



SOLUTION 課題解決 清水銀行のソリューション営業 各種補助金の 申請支援

補助金には、販路開拓、新分野進出、事業承継等の目的にあわせて、さまざまな種類があります。清水銀行は、各種補助金の申請をサポートしています。

はじまり 経営改善のご相談

50年以上のお取引のなかで、経営計画の策定支援をはじめ、さまざまな経営改善のアドバイスをさせていただきました。

ソリューション ものづくり補助金の申請支援

ポディープリント事業への進出に關しても、ものづくり補助金の活用を提案。加算項目となる事業継続力強化計画、経営革新計画の策定支援もあわせて補助金の申請支援を行いました。

これから 補助金活用等の提案

販路開拓、新規分野への進出など、同社の経営ビジョンにあわせた、補助金や制度融資の活用などを積極的に提案していきます。

あった。市が取り組むSDGsの広報に協力してもらえな
いかとのことだった。
「静岡市のマークを背負うことで、従業員も誇りを感じを持って働くことができます。それは当社が目指す地域密着型の運送業にも合致しています」
同社が目指すのは、地域に愛される運送業。SDGsトラックは、その未来像を指し示すシンボルにもなっている。



自社トラックにSDGsデザインをプリント

興津貨物自動車 運輸株式会社

〒424-0212
静岡市清水区八木間町817-1
TEL.054-369-1191
FAX.054-369-5711



常に前向きでバイタリティあふれる社長と冷静沈着に物事に対応する常務は、お取引先・従業員双方から絶大な信頼があり、先代たちが築上げた基盤を、お二人の力で更に強固なものにしています。今後も同社の発展や課題解決に向けさまざまなソリューションをご提供し、同社と伴走してまいります。

清水銀行 興津・八木間支店 融資長 遠藤 巨岳

企業を育て、人材を育てることで、 地域の発展に貢献していきたい。

うなぎ料理店のM&Aを実施

イノベーションアンドディベロップメント株式会社は、不動産会社・住宅建築会社・食品製造会社・飲食店など、グループ会社5社を統括するホールディングカンパニーである。

「企業と人材を育てながら、ともに成長し、地域に貢献できる企業グループに成長したい」と藤田聡明社長。

令和2年7月、同社は清水銀行のサポートで飲食店うなぎの佳川（有限会社八木田）のM&Aを実施した。コロナ禍により、飲食業に対して、強い逆風が吹く最中の決断である。

「M&Aを実施した理由は、主に三つ。まず、浜松名物のうなぎ料理と日本料理の二つのノウハウがあること。テイクアウト・デリバリーの展開ができること。法人・団体・法事の仕出し弁当などに強みがあること。くわえて、不動産としての価値も高く、好立地で150席以上あることも魅力的でした」
M&A実施にあたっては、清水銀行より資金を調達した。

「M&A実施後の事業計画についても熱心に相談に乗ってくれました。担当者が当社の事業を理解してくれていたのです。

生簀の中の活きのいいうなぎ



スムーズに進みました。いつも、熱心に支援してくれるので心強く感じています」



挑戦の風土で人材を育成

M&A実施後、藤田社長が取り掛かったのは、業務フローの見直しである。経営改善のために、作業工程の一つひとつを見直していった。その一つが「さばき」の内製化だ。

「うなぎの生簀には良質な水が大量に必要で、80m掘削して敷地内に井戸を掘り、地下水を確保しました」内製化により収益性が高まっただけでなく、うなぎを直前にさばくことで料理の味も良くなり、一石二鳥だったと言う。その他にも、廃棄ロスの削減、食材費・労務費管理の厳格化、接客の質向上などの業務改善をすすめた。

いま同社が力を入れ



和風の落ち着いた客室



イノベーション アンド ディベロップメント 株式会社

〒430-0928
浜松市中区板屋町100-15
TEL.053-450-5564
FAX.053-450-5128

藤田社長の事業発展への思いは強く、今回のM&Aも新たな挑戦の一環という強い思いの下、実現しました。藤田社長の誠実なお人柄と飽くなき向上心が社内の士気を高め、グループ企業全体の成長につながっていると感じています。今後も同社発展のお力になれるよう、最適ご提案を行ってまいります。

清水銀行 浜松東支店 渉外 落合 広大



うなぎ会席



上うな重

イノベーションアンド
ディベロップメント株式会社
代表取締役
藤田 聡明氏
Mr. FUJITA Satoaki

清水銀行 浜松東支店
支店長
伊藤 幸広
ITO Yukihiro

清水銀行 浜松東支店
落合 広大
OCHIAI Kodai

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

M&Aの売り手と買い手を結び、M&A情報の提供から、資金の調達までサポートします。

はじめに 事業拡大のご相談

日頃より資金調達などについてのご相談をいただくなかで、事業拡大の意向をうかがっていました。

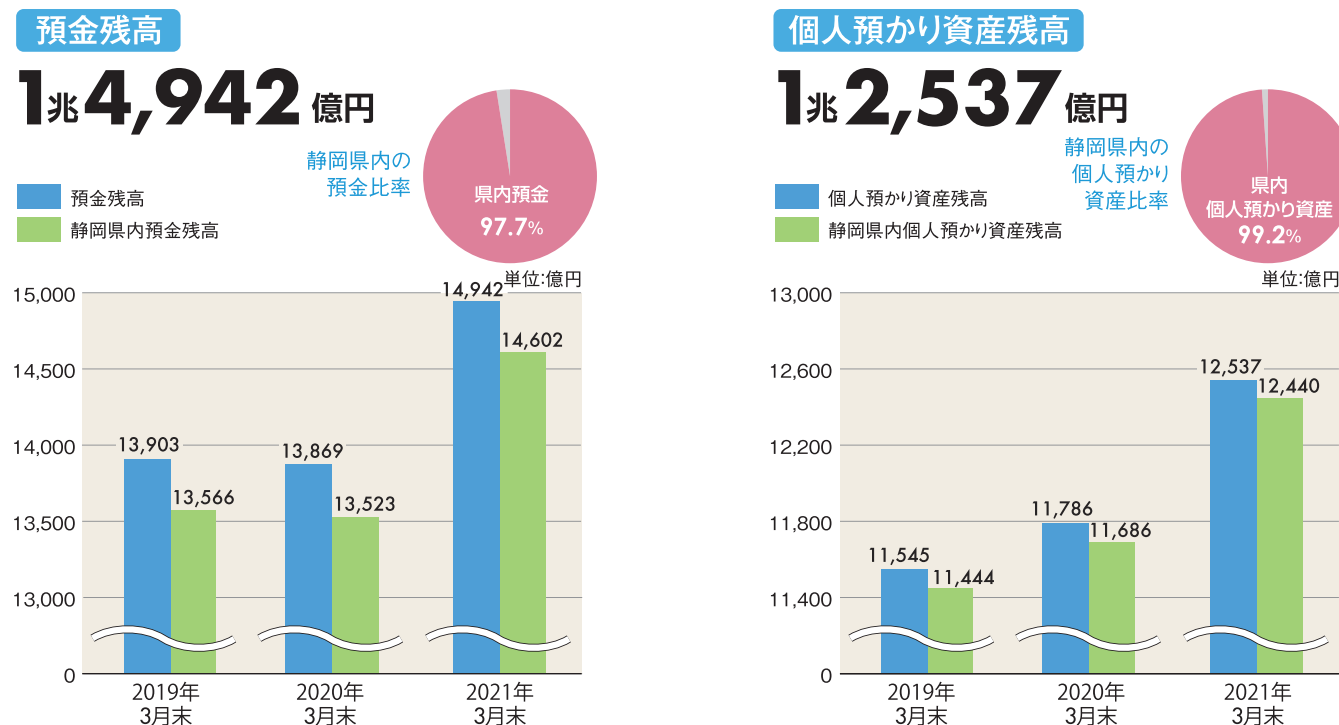
ソリューション M&Aのサポート

当行の取引先から事業譲渡についての相談を受け、M&A候補として同社に情報を提供。条件調整などマッチングサポートを行うとともに資金調達もサポートしました。

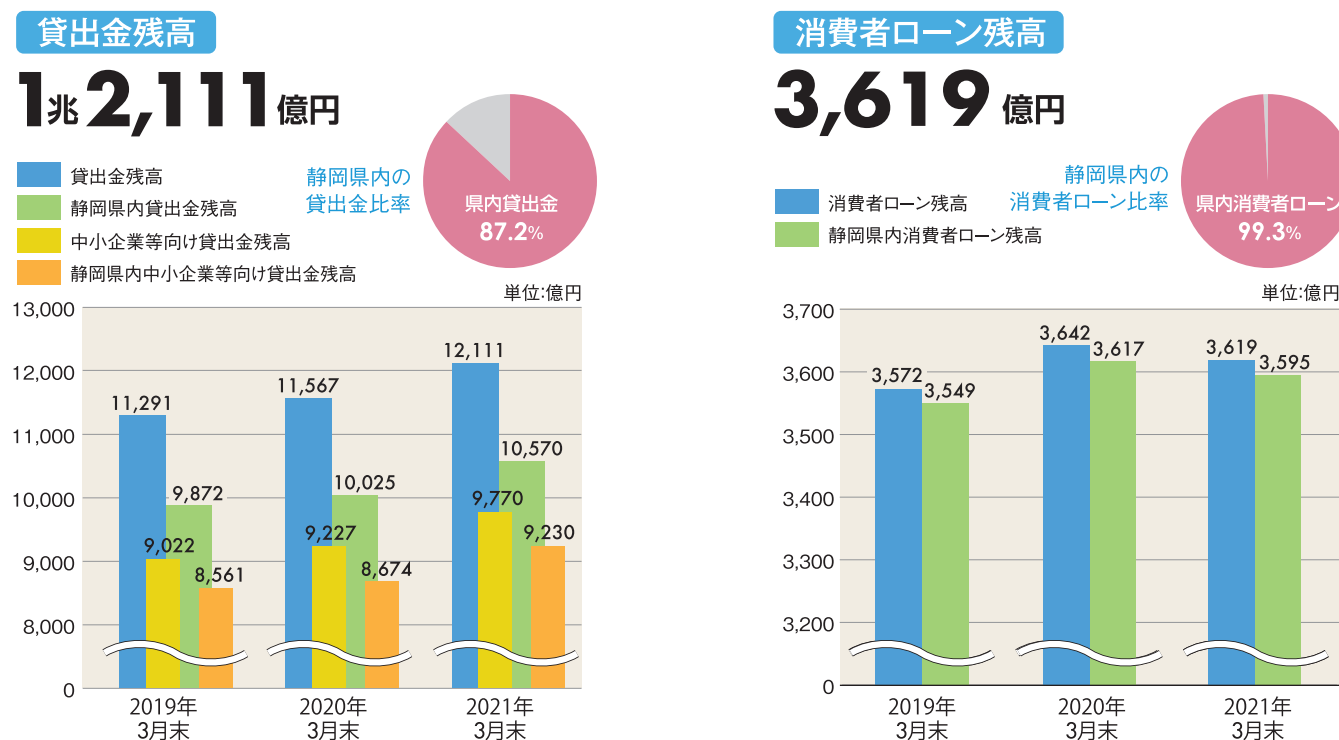
これから 事業拡大のお手伝い

今後の事業展開に向けて、M&A情報、各種補助金情報の提供、また事業拡大のための資金調達など、さまざまなお手伝いをさせていただきます。

■ 預金等の状況

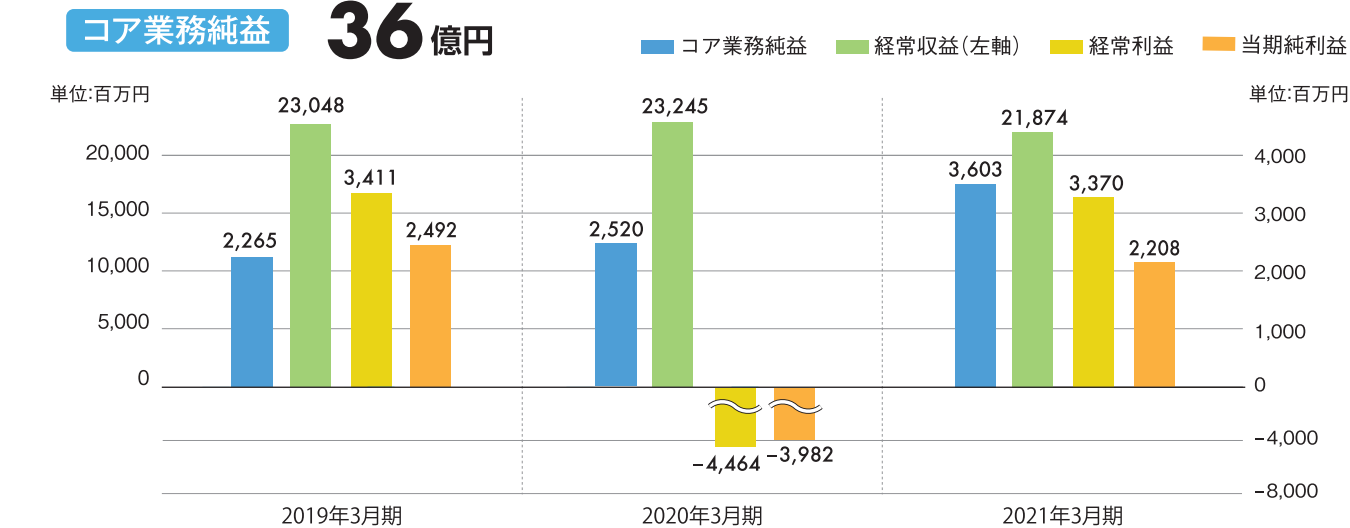


■ 貸出金の状況



[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



▶ 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。

▶ 経常利益

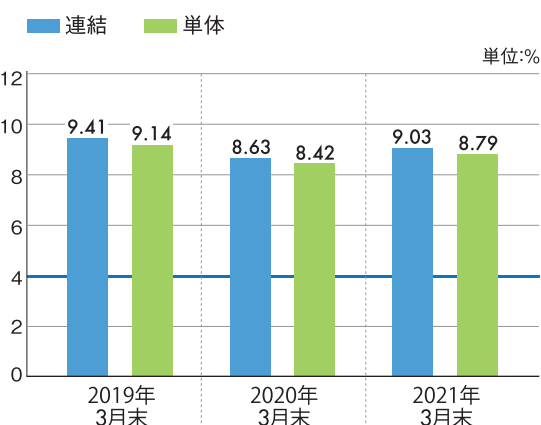
営業活動によって通常発生する収益（経常収益）から費用（経常費用）を引いたもので、毎期生じる通常の利益を示したものです。

▶ 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。

■ 自己資本比率（国内基準）

連結ベース **9.03%**

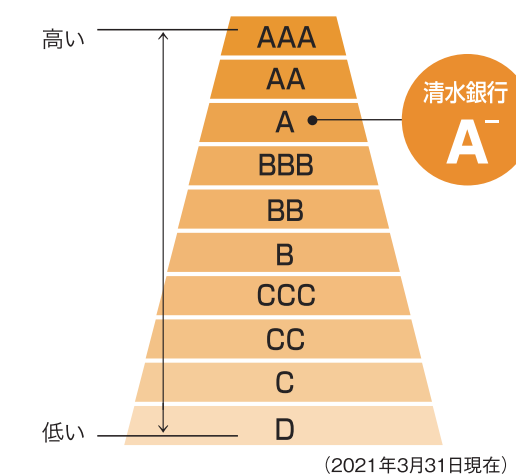


▶ 自己資本比率

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す。

3 美登里庵

昭和の「おふくろの味」を。そんなテーマでオープンし、早25年。「美味しい」の一言をご褒美に、仕事帰りの晩酌タイムを“おかず”でおもてなし。忘れてほしくない母の味をお召し上がりください。

静岡市駿河区みずほ4-14-21 ☎054-257-3912



6 とろろ汁の丁子屋

東海道の宿場の一つである丸子で江戸時代から受け継がれてきた「とろろ汁」や地元静岡の素材を活かした料理を、歴史ある古民家や広々とした座敷席で堪能できる和食店。慶長元年（1596年）に創業。

静岡市駿河区丸子7-10-10 ☎054-258-1066
https://chojiya.info/



2 T's green

静岡市駿河区鎌田本店に加え、令和2年2月より静岡市葵区七間町に2号店をオープン。夏場の静岡抹茶かき氷、名物の焼き団子や揚げ団子、かりんとう饅頭はお茶と共に味わって頂きたい癒しの和スイーツです。

静岡市駿河区鎌田71-14 ☎054-201-1108
@ts.green_2013 @ts.green.2013



5 Flower shopソレイユ 六本木

贈り物・お花のことなら何でもご相談ください。ご希望・ご予算に合わせて心を込めておつくりします。静岡市駿河区下川原3-19-25 ☎054-270-3901
https://soleil-roppongi.net/



1 ぷるみえーる みずほ店

静岡市にて8店舗展開中。人気商品である半熟ぷりんをはじめ、上質な素材にこだわった種類豊富なスイーツが楽しめる名店。生クリーム、牛乳をたっぷり使用した新商品「魔法の食パン」、「台湾カステラ」や「マリトッソ」も新登場。

静岡市駿河区みずほ3-6-1 ☎054-258-9565
http://premier.moo.jp



4 LAND café

LAND caféは～身体にやさしい 野菜が主役～ホットサンド、ワンプレートごはん、テイクアウトメニューも。静岡市駿河区下川原5-36-17トマトボウル2F ☎054-201-9236

@land land cafe



工房 火と土

絵付け、手びねりから本格的な電動ろくろまでが体験できる陶芸工房。粘土を捏ね、土と対話しながら、自分だけの作品が製作できます。



工房 木と漆

さまざまな木を使って自分好みに削り出すカトラリーたちは、きっと特別な一品になります。美しい模様を浮かび上げさせる漆塗りの粉貝箸も、大切な人や自分への贈り物としておすすめです。

★ 駿府の工房 匠宿

静岡市の伝統工芸を伝えてきた駿府匠宿が、「駿府の工房 匠宿」として装い新たに生まれ変わりました。『歴史と未来を結ぶ場所』をコンセプトに、素晴らしい静岡の技とその豊かな体験を伝えていく「駿府の工房 匠宿」にぜひご来場ください。



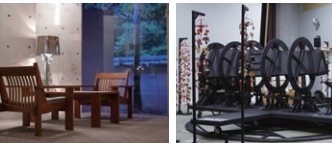
工房 竹と染

本物に触れ合える工房。伝統ある駿河竹千筋細工で作出す繊細な小物たちや、真っ白な素材を天然の深い藍やお茶で自分らしく染め上げる和染めをお楽しみください。



カフェHACHI&MITSU

テイクアウトも可能なドリンク類が豊富に楽しめ、本格的な美味しい食事と味わえる当館自慢のカフェ。静岡市内の名店より届くスイーツやパンも味わえます。



ラウンジ・匠宿伝統工芸館

ラウンジでは落ち着いたソファに座ってさまざまな本をじっくり閲覧。匠宿伝統工芸館では工芸品をはじめさまざまな展示イベントをお楽しみいただけます。

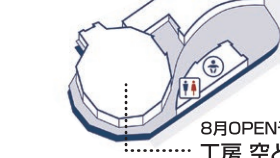
駿府の工房 匠宿

静岡市駿河区丸子3240-1 ☎054-256-1521
https://takumishuku.jp/

ギャラリーTetoTeto

静岡県のみならず、全国の作家さんの作品を、目で見て、手で感じ、購入できるギャラリーです。ここでしか出会えない作品の数々をぜひご覧ください。

8月OPEN予定
キッズスペース



オープンキッチン棟と梁

食育の体験からイベントまで、オープンスペースとしてご利用いただけます。



エントランス

匠宿の玄関口として、お客さまを笑顔でお迎えいたします。静岡県内で作られた皆さまへお薦めしたい逸品を取り揃えた販売コーナーへもぜひお立ち寄りください。

Short Trip

ショートトリップ in 静岡 第23回 安倍川駅周辺・丸子

in SHIZUOKA

安倍川駅周辺
丸子

安倍川の悠久の流れは、いつも静岡のまちと共にある。

自然の恵み、伝統の味、匠の技、豊かな暮らし。

安倍川と土地の人々が育んできた歴史が、

いまでも連綿と続いている。

現代の風景の中に時折見える、遠い昔の面影は

旅情を一層かき立ててくれる。

とげぼろさいおくし
吐月峰柴屋寺

古くから月の名所、竹の寺として有名で、今川氏に仕えた連歌師柴屋軒宗長が草庵を結び余生を送った場所。風雅な庭園は、国の名勝と史跡に指定されている。

静岡市駿河区丸子3316 ☎054-259-3686



せいがんじ
誓願寺

源頼朝が両親の供養のために建て、戦火で焼失した後、武田信玄が再建。境内には天然記念物のモリアオガエルが棲息し、5月から7月までの産卵期にはカエルの鳴き声でにぎわっている。

静岡市駿河区丸子5665 ☎054-259-8611



静岡のまちが発展してきた背景には、安倍川の存在がある。時に氾濫を起こし災害をもたらす一方で、大切な水源や交通の要所として人々の生活を支えてきたのだ。その流域は自然や肥沃な土壌に恵まれ、豊かな文化が育まれてきた。1985年に開業し、2015年に新駅舎となった安倍川駅の周辺には住宅街が広がり、静岡の中心部からのアクセスも

良く、話題のスイーツやおふくろの味が楽しめる店もあるなど、暮らしやすいと密かに人気のエリアだ。安倍川右岸の丸子地区には今も江戸の佇まいが残り、当時の宿場町の面影を忍ばせている。静岡の伝統工芸を伝える施設もリニューアルし、さらに楽しみが広がっている。家族や友人と、歴史と文化を体感する旅をしてはいかがだろうか。



暮らしに役立つお金の話 相続に備えよう



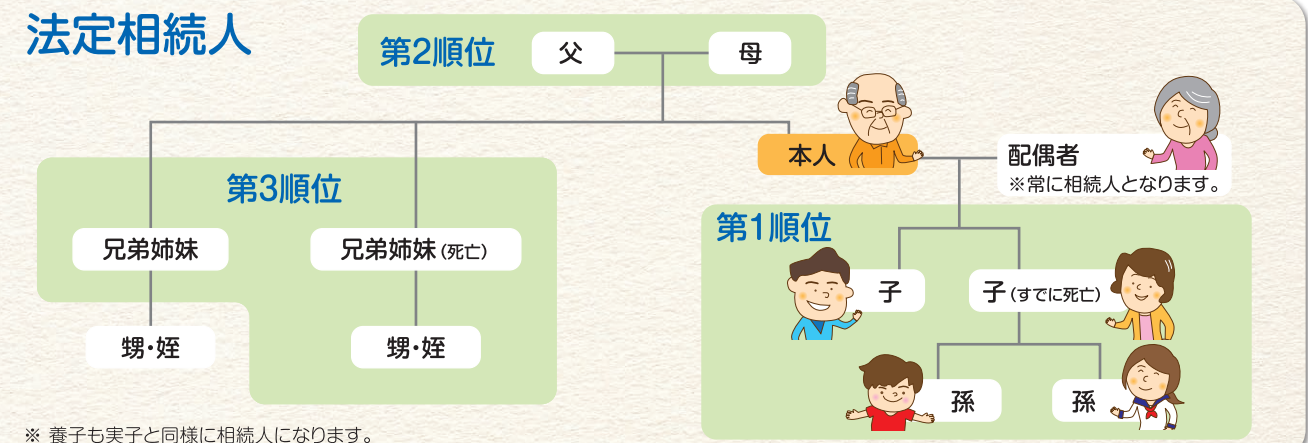
「かわいい孫にものこしてあげたい」「相続税はかかるのかしら」
「相続のときにはお金がすぐにおろせないって聞いたけど…」
多くのお客さまが、大切なご家族、大切なご資産への想いを抱かれています。
お元気なうちに、いちど相続について考えてみませんか？



誰にどのくらいのこせるの？

民法上、相続人となる人は定められています。また、相続割合についても定められています。

法定相続人



法定相続割合

相続人	法定相続分	遺留分
配偶者と子（または孫）	配偶者…1/2 子（孫）…1/2	配偶者…1/4 子（孫）…1/4
配偶者と直系尊属（父母や祖父母等）	配偶者…2/3 直系尊属…1/3	配偶者…1/3 直系尊属…1/6
配偶者と兄弟姉妹（または甥・姪）	配偶者…3/4 兄弟姉妹（甥・姪）…1/4	配偶者…1/2 兄弟姉妹（甥・姪）…なし
配偶者のみ	全部	1/2
子（または孫）のみ	全部	1/2
直系尊属（父母や祖父母等）のみ	全部	1/3
兄弟姉妹（または甥・姪）のみ	全部	なし

※ なお、子・直系尊属・兄弟姉妹がそれぞれ2人以上いるときは、原則として均等に分けます。

当資料は2021年5月現在の税制・関係法令・通達等に基づき記載しています。今後、税務の取扱等が変わる場合もありますので、記載の内容・数値等は将来にわたって保証されるものではありません。なお、個別の税務の取扱等については、（顧問）税理士や所轄の国税局・税務署等にご確認ください。



相続税は必ずかかるの？

相続税には、「**3,000万円+600万円×法定相続人の数**」の基礎控除があります。

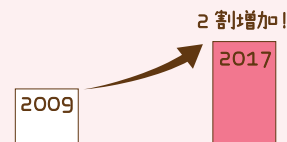
大切な人に
財産をのこしてあげたい

遺産分割

遺産分割は大きな問題です



● 相続財産は通常、のこされた方（相続人）同士の話し合い（遺産分割協議）により、「誰が」「どれだけ」財産を相続するかを決めることとなります。法定相続分は遺産分割協議の際の目安になります。（遺言書がある場合は遺言書を優先）



● 遺産分割協議の行方によっては「相続」が「争族」となる可能性もあります。2017年の遺産分割事件の件数は16,016件で、2009年に比べて約2割増加しています。

大切なご家族のことを想いやり、「相続」を「想族」とすることを考え、遺産分割の方向性をあらかじめ決めておくことは大切です。

家族がすぐに使える
お金を確保したい

流動性資金の準備

相続時、お金はすぐに
引出せない場合があります

相続発生から現金受取まで

財産の凍結・確定

遺産分割協議

遺産分割協議書の作成

・相続人全員の署名、押印、印鑑証明
・戸籍謄本等 が必要

名義の変更

現金受取

現金受取までには所要の手間と時間がかかります。
※遺産分割前の相続預金の払戻し制度あり(2019年7月施行)

一方、相続が発生すると葬儀費用、当面の生活資金、相続税納税資金等すぐにお金が必要となります。

のこされたご家族に安心してもらうためにも、いざというときすぐにお金（流動性資金）を準備することは大切です。

相続税が
どのくらいかかるか心配

相続財産の評価

基礎控除を超える分に対し、
税金が発生します

基礎控除額3,000万円
+600万円×法定相続人の数

- 相続税は、相続発生後10ヵ月以内に原則、現金で納める必要があります。
- 2017年に相続税の課税対象となった人の数は約11万1千人で、課税割合は8.3%です。

【財産の例】

財産の種類により、相続時の評価が異なります。

現金・預貯金 国債 株式 投資信託
土地 家屋 生命保険 等

【相続人の例】

どなたが相続するかにより、相続時の税額が異なります。

配偶者（配偶者の税額軽減） 子 孫（2割加算） 等

まずはご自身の財産がどのくらいあるのかを把握し、**相続税がかかるかどうかを確認**することが大切です。

相続への備えのひとつとして、「生命保険」が活用できます

生命保険の特色 1
お金に「宛名」を
つけられます

生命保険の場合、死亡保険金受取人をあらかじめ指定するため、将来誰がどれだけ受取るのかを決めておくことができます。

生命保険の特色 2
すぐに使える
お金の準備ができます

死亡保険金は受取人が指定されているため、原則遺産分割協議の対象から外れます。従って、受取人からの請求手続きにより比較的速やかに支払われます。

生命保険の特色 3
相続税の非課税枠が
あります

預貯金は100%相続税の課税対象となりますが、生命保険には特有の相続税務取扱があります。

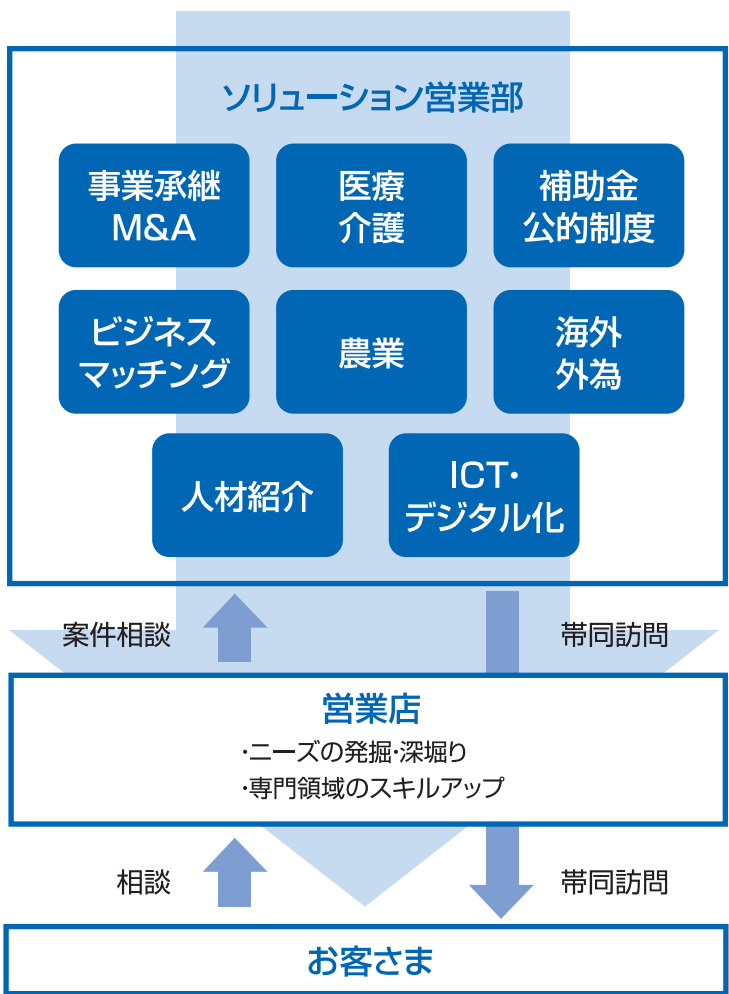
お客さまご自身が相続に備えるときも、大切なご家族に万が一があったときも、清水銀行はお客さまに寄り添います。
詳しくはお近くの支店までお問い合わせください。

「ソリューション営業部」の新設

令和3年4月5日、多様化するお客さまのニーズや経営課題にお応えするとともに地域経済の活性化に資する取り組みを強化するべく「ソリューション営業部」を新設いたしました。

これまで、支店営業部の担当者が事業承継・M&A・ビジネスマッチング、公的補助金、海外進出支援、医療・介護等の業務を並行して取り組んでおりましたが、新たに「ソリューション営業部」を新設し、それぞれの専門領域におけるスペシャリストを配置することで、お客さまが抱える専門性の高い経営課題やニーズに対して、より一層お応えできる体制といたしました。

ソリューション営業部が営業店とともに、お客さまのもとをご訪問し対話を重ねることで、真のニーズを探り、これまで以上に地域のお客さまに寄り添い、お役にたてる取り組みを進めてまいります。

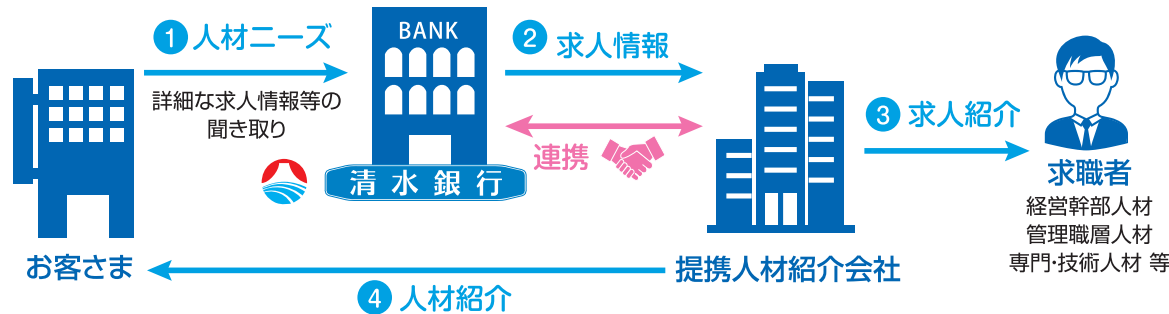


有料職業紹介 事業への参入

お客さまの事業承継や人材不足に対する支援をより一層強化するため、令和3年5月1日付で「有料職業紹介事業」の許可を取得し、人材紹介業務を開始いたしました。

許可取得により、これまで取り組んでまいりました人材ビジネスマッチングサービスに加え、令和3年4月より新設いたしました「ソリューション営業部」を中心とする人材紹介担当者が、直接お客さまから詳細な求人情報等をヒアリングし、ニーズに適合した人材を紹介してまいります。

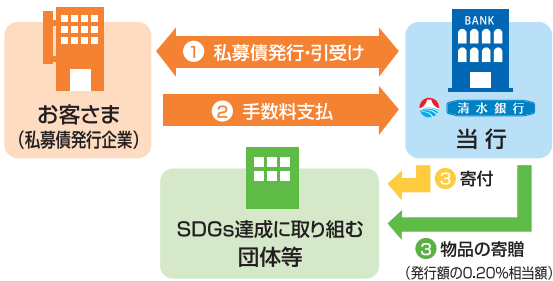
今後もお客さまへのコンサルティング営業の強化により、地域のお客さまが抱える課題に対する最適なソリューションを提供し、地域経済の活性化につなげてまいります。



「地方創生私募債（愛称：しずおかの未来）」の寄贈先拡充

平成28年11月より取り扱いを開始した「地方創生私募債（愛称：しずおかの未来）」は、教育水準の向上を通じた地域社会の発展を目的に、小・中学校等へ教育関連物品の寄贈を行ってきましたが、令和2年11月25日、寄贈先の対象を小・中学校等に加えてSDGsの達成に取り組む団体等へ拡充いたしました。寄贈先の対象拡充により、SDGsへ貢献する取り組みの一環としてご利用いただくお客さまが増加しております。

今後も、お客さまとともに地域の未来を応援してまいります。



「しずおか未来の森サポーター企業」としての活動

当行は平成22年6月より静岡県および静岡市と協定を締結し、しずおか未来の森サポーター企業として、地域の森づくり活動に取り組んでおります。

令和3年4月20日には、当行所有林にて新入行員63名がスギの苗木を70本植林いたしました。植林活動は平成20年から行われており、これまでに植えた苗木の本数は延べ1,990本となりました。



地域のスポーツ振興への貢献活動

当行はオフィシャルトップパートナーとして清水エスパルスを応援しております。

令和3年3月6日、清水エスパルスのホーム開幕戦（2021 J1リーグアビスパ福岡戦）では、清水銀行アプリをダウンロードいただいたお客さまを対象に、抽選で選手のサイン色紙などをプレゼントいたしました。また、ウォーミングアップ時には入行内定者63名がセンターサークルを掲出し、サポーターの皆さまと一緒に清水エスパルスを応援いたしました。

今後も地域を盛り上げるスポーツの振興を通じて、地域貢献に努めてまいります。



ATMへのタッチパネル用 抗ウイルス・抗菌フィルムの導入

令和3年1月、新型コロナウイルス感染症拡大における対策として、当行ATMのタッチパネルにおいて、抗ウイルス・抗菌フィルムを導入いたしました。

店舗内および店舗外ATMに貼付したリケンテクノス製タッチパネル専用フィルムは、銅イオンの力で、フィルム上に付着したウイルスを99.99%減少させます。

今後も地域の皆さまに安心してサービスをご利用いただけるよう、さまざまな取り組みを進めてまいります。





しずおかの
匠

「La maison ADACHI」

フランスの美味しさを
そのままに伝える伝統のパン。



今、パンが新たな注目を集めている。近年ブームの食パン専門店や、有名シェフが手掛けるブーランジェリーなど、個性豊かなパン屋が次々と登場し、人気店ともなると多くの人々が遠方から押し寄せる。長泉町にあるAdachiは、まさにその代表格だ。

株式会社 La maison ADACHIは現在横浜と長泉に2店舗を構え、昨年11月にオープンした長泉店は、連日開店前から行列ができる人気ぶりだ。パリで修行を積んだ足立恵太社長は、フランスの美味しさをそのまま伝えたいと、細部にまでこだわり抜いている。

小麦粉はフランスの製粉会社VIRONの粉を使用し、国産小麦と独自の配合でブレンド。水はミネラルウォーターを軟水で割って硬度を290度に調整し、フランスの硬水に近づけるなど、本場の味を再現すべく工夫を重ねている。「バンド・カンパニー」や「バゲット」「クロワッサン」は、シンプルながら噛むほどに小麦の香りと旨みが溢れる、フランスでは定番の味だ。これらのパンを使ったサンドイッチも、それぞれのパンとの相性を考え、具材をすべて手作りしている。

足立氏は伝統的なパン作りを大切にしている。しかし、それは簡単なことではない。足立氏は語る。

「思い通りにパンが焼けたことなどありません。でも難しいからこそ、より良いものを作ろうと、誰よりも真剣にパンを焼いているのです。」

店舗にもこだわりが詰まっている。正面の木製のカウンターとショーケースには、見た目にも美しいパンがずらりと並んでいる。お客さまはスタッフと対話しながら商品を購入するというスタイルも、フランス流だ。海外旅行が難しい今、Adachiを訪れて、フランスの雰囲気やパンとともに味わってみてはいかがだろうか。



足立社長夫妻

株式会社 La maison ADACHI

〒411-0934 駿東郡長泉町下長窪 1175-11 TEL 055-955-7200

facebook <https://www.facebook.com/boulangeriepatisserieadachi/>
Instagram <https://www.instagram.com/boulangeriepatisserieadachi/>

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。

☆ しみずで*輝く ☆

若手行員

／ 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 今後どのような業務や資格に
挑戦してみたいですか

02



由比支店 融資
深沢 拓 FUKAZAWA Taku

A1 お客さまと積極的にリレーションを図り、お客さまをよく知ることを心掛けております。お客さまに応じたさまざまな課題解決提案能力を身につけるべく、今後も自己啓発に取り組んでまいります。

A2 お客さまの経営課題解決に向けたソリューション提案業務を行ってまいります。今ある知識をより役立つものにするため、今後は中小企業診断士などの資格取得に挑戦したいと考えています。

01



本店営業部 マネーアドバイザー
小松 千紘 KOMATSU Chihiko

A1 お客さま一人ひとりの想いや気持ちに寄り添い、話しやすい雰囲気を作りながら信頼関係を築くことを心掛けております。お客さまとのお縁を大切にし、誠実に向き合っております。

A2 お客さまの多種多様なニーズにお応えするため、資産運用提案だけではなく融資業務などにも挑戦してまいります。そのためには不動産や財務分析などの知識を身につけ資格取得にも励んでまいります。

審査部 審査担当
久保田 梨紗子 KUBOTA Risako

A1 営業店の渉外担当が、お客さまに対してより正確に迅速な対応を図れるよう、お客さまの想いや営業店の状況を常に意識しながら日々の業務に取り組むように心掛けております。

A2 万全の態勢で営業店をサポートできるよう、一つひとつの業務を着実に習得してまいります。今後は、幅広い知識をもってさまざまな観点からお客さまにご提案を行える行員になりたいです。



袖師支店 渉外
池田 純也 IKEDA Junya

A1 お客さまの状況をお聞きする機会を増やし、さまざまな課題やニーズを把握するように努めています。お客さまに寄り添い、想いを共有したうえで、最適なご提案をすることを心掛けております。

A2 お客さまのさまざまなご相談にお応えするため、幅広く専門的な知識を身につけていきたいです。お客さまから不動産に関するご相談をいただく機会が多いことから、宅地建物取引士の資格取得に挑戦しています。

03



藤枝駅西支店 テラー
村松 里香 MURAMATSU Rika

A1 常にお客さまのことを考え、最適な提案ができるよう努めています。日常のささいなことからいざというときまで、この人に相談したいと思っていただけるような信頼関係の構築を心掛けております。

A2 現在は、お客さまの資産運用に関するご提案を中心に、融資業務の知識習得や宅地建物取引士の資格取得に挑戦し、お客さまのニーズに幅広く応じることができる行員になりたいです。

06



安倍川支店 融資
市川 稔介 ICHIKAWA Ryosuke

A1 融資担当として融資業務のスキルを高めるとともに、お客さまと直接お話しをする渉外担当と情報を共有することで、お客さまのさまざまな想いやお考えに寄り添うことを心掛けております。

A2 お客さまのニーズにお応えする最適なソリューションをご提供できるよう、事業承継や海外進出支援等の専門分野に関する知識の習得や資格取得に挑戦してまいります。

05

