

SHIMIZU BANK

2023 年
9 月期

MINI REPORT

しみずミニレポート



店舗ネットワークのご案内

本支店・出張所79店舗 ローンセンター7箇所 駐在員事務所1箇所

2023年12月末現在

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・追分支店
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
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

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

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

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

磐田支店

掛川支店

袋井支店

菊川支店

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

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

海外

バンコク駐在員事務所

インターネット支店

清水みなとインターネット支店

清水銀行の概要 (2023年9月30日現在)

創 立	1928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	1兆7,715億円
預金残高	1兆5,333億円
貸出金残高	1兆2,487億円
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	923人
連結自己資本比率	8.58%
単体自己資本比率	8.38%

※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。

お問い合わせ先

総合案内(商品・サービス)

清水銀行コールセンター

☎ 0120-0-43289

銀行営業日9:00~17:00

▶ 詳しくは当行ホームページを
ご覧ください。

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



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

2023年12月発行 編集:株式会社清水銀行 経営企画部 〒424-8715 静岡県静岡市清水区天神1丁目8番25号 TEL.054-353-7895

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。



2023年	2024年	2025年
3月期 9月期	3月期 9月期	3月期 9月期

清水銀行は皆さまとの絆をつむぎます

第28次中期経営計画

SHINKA
~絆をつむぐ~

2023年4月1日~2026年3月31日

「お客さまの未来を ともに考える」

頭取 岩山 靖宏

ポストコロナの経済情勢

現下の経済情勢は、新型コロナウイルス感染症の位置づけが5類へと変更され、行動制限の緩和や経済活動の再開が進むなかで、緩やかに回復しております。雇用・所得環境が改善するなかで、旅行・外食等を中心に個人消費が持ち直したほか、企業収益が改善傾向にあり、設備投資も増加しております。当行の主要営業基盤である静岡県経済につきましても、資源高や供給制約の影響を受けつつも、景況感は持ち直しの傾向にあります。

パーパスに込めた思い

当行は、お客さまの経営課題やライフステージの悩み事を解決する金融サービスの提供を通じて、収益力の底上げを図り、お客さまとともに、着実に一歩ずつ前進してまいりました。しかしながら、金融機関を取り巻く環境は、中長期的に地域の人口減少や少子高齢化が進むことに加え、コロナ禍により停滞していた社会経済活動の再開、物価の高騰、デジタル化の進展など、さまざまな変化に直面しているほか、世界的な金融引き締めに伴う影響により、依然として先行き不透明な状況であります。

このような環境のなか、パーパス「地域を愛し、お客さまの未来をともに考え、共創します」のもと、お客さまの未来をともに考えることができる行員の育成に努めてまいりました。当行のソリューション営業は、お客さまの過去から現在までをよく知ったうえで、ともに未来について考え、語り合うことが原点であります。ソリューション営業の実践にあたり、パーパスを全行員共通の価値観とし、行員一人ひとりにやりがいや働きがいを持たせたいという思いを込めております。お客さまの未来をともに考えること、考えることができる喜び、そのプロセスを通して、行員一人ひとりの志、当行の存在意義の発揮につなげてまいります。

「SHINKA」

2023年4月にスタートした第28次中期経営計画「SHINKA～絆をつむぐ～」において、これまで展開してきた施策をさらに進め、深めるとともに、新たな施策を推し進めることで地域金融機関としての真価の発揮に努めております。法人のお客さまへの取り組みとしては、お客さまの経営課題をヒアリングし、持続可能な会社経営を支援するサステナブルファイナンスのさらなる浸透を図った結果、当行が目指す2030年度までのサステナブル投融資目標3,000億円に対して、2023年9月までの累計実績は714億円となりました。また、ファイナンスの高度化に向けてシンジケートローンのアレンジ業務を強化しており、外部機関と共同アレンジのシンジケートローンを組成いたしました。地域の次世代経営者の育成を通じ、事業承継の促進や、取引先企業の成長支援を図るべく、第4期「次世代経営塾」を開講いたしました。「次世代経営塾」は2018年から実施しており、延べ70名以上の後継者候補の皆さまに受講していただいております。個人のお客さまへの取り組みとしては、2024年から始まる新しいNISA制度について、内容の周知や制度の活用を促すことを目的として、営業店や職域でのセミナーを開催しました。地域経済の活性化への取り組みとしては、これまで取り組んできた静岡県、山梨県、長野県等における地元産品の越境ビジネスマッチングの取り組みをさらに加速させ、地域の中小企業・小規模事業者や農林漁業者等のお客さまを支援するため、日本政策金融公庫と広域ビジネスマッチングに係る業務連携・協定に関する覚書を締結いたしました。日本政策金融公庫における越県の複数支店での広域連携は全国初の取り組みとなります。この連携により、長野県にて当行主催、日本政策金融公庫共催による水産物の商談会を開催し、商圏の拡大や流通の活性化を進めてまいりました。今後もこうした取

組みを推し進め、地域経済の持続的発展と当行の安定的な収益の確保、健全性の向上を図ってまいります。

創立100周年に向けて

「若い行員に伝えたい」「若い行員を知りたい」という思いで、若手行員と経営層との対話の場として「Meet Up」を開催することとしました。「Meet Up」とは、共通の目的・テーマを話し合うための集会、交流会であり、カジュアルな位置づけで率直な意見発信ができる場を意味します。「Meet Up」を通して、当行の将来像・理想像を共有することで、若い行員のやりがいや働きがいの創出につなげてまいります。来たる当行創立100周年に向けて、第28次中期経営計画で掲げた施策を推し進め、当行の持続可能なビジネスモデルの確立につなげてまいります。

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

CONTENTS

- 01 頭取ごあいさつ
- 03 越境ビジネスマッチングへの取り組み
- 05 インボイス・電帳法への対応から
進める経理のDX化
- 07 「お客さまの未来をともに考える」対談
富士大洋 株式会社
株式会社 上田紙工機
株式会社 笠原産業
- 13 業績ハイライト
- 15 Short Trip in SHIZUOKA 第28回
～富士山～
- 17 金融経済教室
～新NISA制度を活用しよう！～
- 19 しみずで『SHINKA』する行員
- 21 清水銀行トピックス
- 22 つむぐ逸品
～RAYMAR ドレスシューズ～

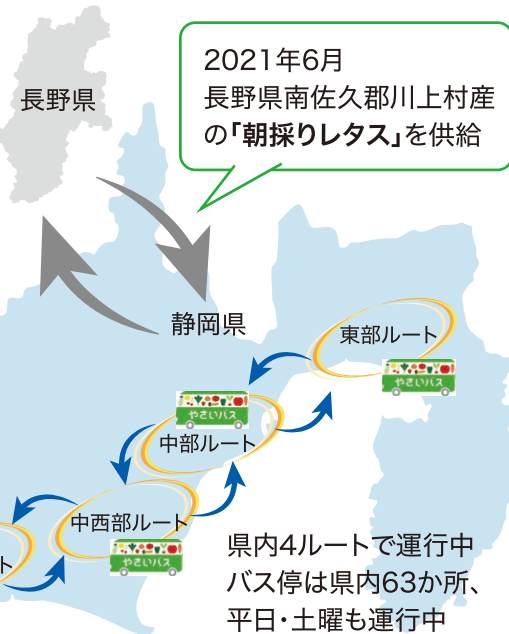
越境ビジネスマッチングへの取り組み

長野県や山梨県などの企業と当行のお客さまをつなぐ
県をまたいだ越境ビジネスマッチングを展開しております。

第1弾 2020年10月 やさいバス株式会社と業務提携



農産物の共同配送システムと受発注を一体としたWebサイトを運営している「やさいバス株式会社」と業務提携



2021年6月
長野県南佐久郡川上村産の「朝採りレタス」を供給



▲ ホームページはこちら

やさいバストピックス

Pick UP!! やさいバス八百屋を始めました

やさいバス株式会社では、コロナ禍での青果の販売をより身近に感じてもらうため、企業内販売に注力しています。



第2弾 2023年1月 日本政策金融公庫と連携 新たな商流の加速・商圈の拡大

静岡県産の鮮魚や海産物を長野県へ供給するルートを構築



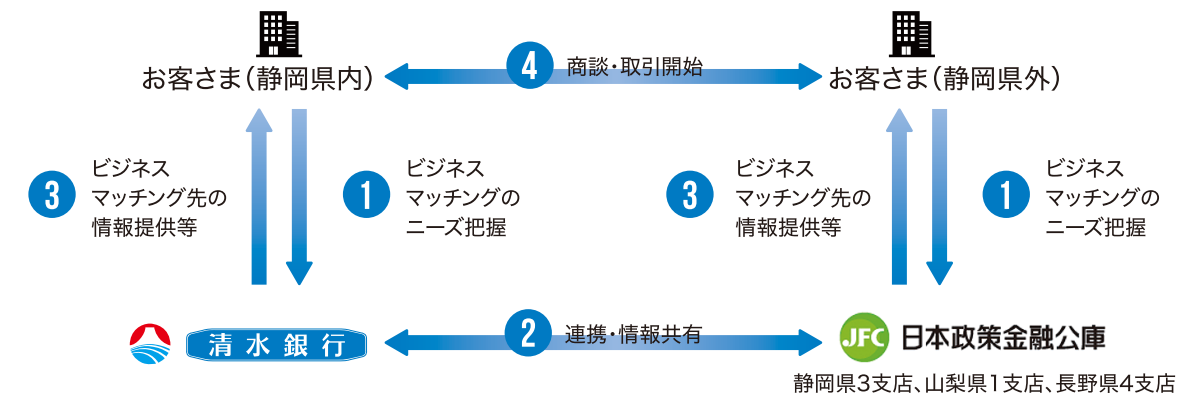
2023年1月、日本政策金融公庫小諸支店より紹介のあった株式会社越後屋（長野県佐久市、「スーパーえちごや」運営）と、丸松水産株式会社（静岡市駿河区、鮮魚卸・小売業。長野県諏訪郡下諏訪町に営業拠点あり）とをマッチングし、静岡県の鮮魚や海産物を長野県へ供給開始



2023年7月、日本政策金融公庫小諸支店より紹介のあった株式会社ナナズ（長野県南佐久郡川上村、「スーパーマーケットNANA'S」運営）と、丸松水産株式会社とをマッチングし、マグロの解体ショーや静岡県の鮮魚や海産物の販売を実施



日本政策金融公庫における越境の複数支店での広域連携は全国【初】



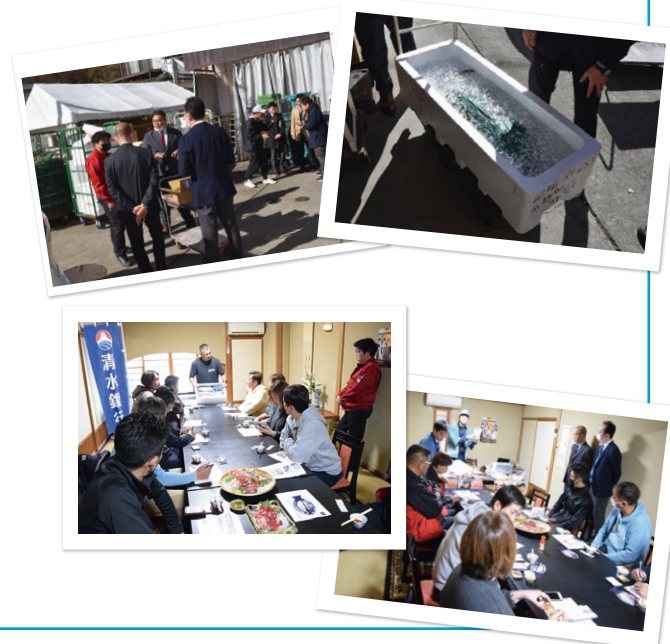
2023年9月、日本政策金融公庫と広域ビジネスマッチングによる事業者支援の連携を開始
静岡県、山梨県、長野県における広域ビジネスマッチングに係る「業務連携・協力に関する覚書」を締結
本覚書の締結により、清水銀行の各支店と日本政策金融公庫の静岡県外を含む各支店が、資金供給及び広域ビジネスマッチング情報等の円滑な連携を実現

越境ビジネスマッチング商談会を開催

- 株式会社越後屋と丸松水産株式会社が構築した新たな物流システムにより、長野県東信地方での販売エリアが拡大

新たな商流の加速・商圈の拡大

- 2023年11月、当行主催、日本政策金融公庫共催による越境ビジネスマッチング商談会を開催（長野県佐久市にて）
- 静岡県の供給側は、丸松水産株式会社と株式会社山佐食品（焼津市、学校や病院等に水産物を加工販売）、原藤商店（静岡市清水区、桜えび・しらす等の仕入れ・加工販売）が出店し、自社の商材をPR
- 現地のスーパーマーケットやホテル、飲食業者が多数参加
- 今後も商談会の開催や、越境ビジネスマッチングを強化してまいります



これから

越境ビジネスマッチングの『SHINKA』

- 各県の地元産品の交流による地域経済の活性化を進め、持続可能な社会の実現に貢献してまいります
- 本取り組みを今後さらに拡大していくため、皆さまの積極的なご利用・ご参画をお待ちしております

インボイス・電帳法への対応から進める 経理のDX化

2023年10月よりスタートした「インボイス制度」に加えて、2024年1月から「電子帳簿保存法」の取引データ保存義務化の全面施行がはじまりました。法対応とともに経理業務のDX化に取り組むことをオススメします。

インボイス制度

適格請求書 (インボイス)とは

売手が買手に対して正確な適用税率や消費税額等を伝えるものです。

2023年10月よりスタート

インボイス制度とは

売手側

売手である登録事業者は、買手である取引相手（課税事業者）から求められたときは、インボイスを交付しなければなりません。交付したインボイスの写しは保存しておく必要があります。

買手側

買手は仕入税額控除の適用を受けるために、原則として、取引相手（売手）である登録事業者から交付を受けたインボイスの保存等が必要となります。

電子帳簿保存法

申告所得税・法人税に関して帳簿・書類を保存する義務のある方が、注文書・契約書・送り状・領収書・見積書・請求書などに相当する電子データをやりとりした場合には、その電子データ（電子取引データ）を保存しなければなりません。

取引データの紙保存を容認する有期措置が2023年12月末に廃止され、**2024年1月からは電子保存義務化が全面施行**※されました。

※相当の理由があると認められる場合には紙・電子両方の保存でも可とする猶予措置あり

経理部門で取り組むこと

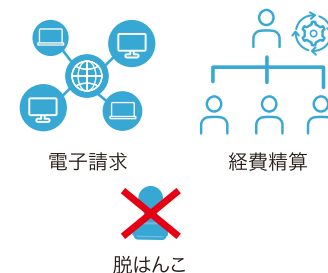
1 法対応準備を完了

「会計処理」「請求発行」「電子保存」必ず押さえるべき3つのポイントでシステム対応しましょう。



2 法対応に合わせて経理DX推進

「電子請求」「経費精算」「電子サイン」など費用対効果の高いDXを推奨します。



～清水銀行のDX支援体制～

清水銀行は、お客さまからのヒアリングを通して、DXソリューション・サービスを提供する企業と連携し、お客さまのDX化の取り組みを支援しています。



清水銀行が提携する経理のDX支援企業商品のご紹介

SBI Business Solutions

何人でも使っても
0円

インボイス制度・電帳法にも対応

請求QUICK

請求書の受取から、承認・支払・仕訳・電子保存までまるごと自動化できます。

請求QUICK

請求書管理システム

請求QUICK

一つのシステムだから導入も運用もカンタン

請求書発行

請求書受取

電子保存

請求書の発行も受取もオールインワン

便利な機能も満載！

請求書自動入金消込

消込QUICK
入金消込の手間を90%削減

オンラインファクタリング

入金QUICK
業界最安値水準の買取手数料

請求書クレカ決済

クレカQUICK 業界最安値水準の買取手数料

請求QUICKの料金はとってもシンプル

初期費用0円・月額0円ではじめられます。

初期費用は
かかりません！

基本料金

月額0円

ユーザー

請求書発行通数 発行

無制限

請求書自動読取 (AI-OCR) 受取

月50通まで

インターネットバンキングの明細取得

月50枚まで

月30回まで

※1口座ごとに1カウント

従量

最大3ヶ月無料

ユーザー

1通ごとに

無料(無制限)

30円

1枚ごとに

50円

30回ごとに

300円

+オプション

郵送代行

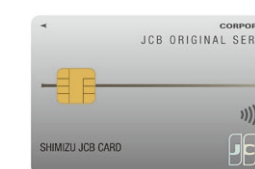
1通ごとに200円

※料金は全て税抜価格です。継続利用のお申し込み後にご利用いただける「クレジットカード請求」「入金QUICK(請求書買取)」については、ご利用時に手数料がかかります。クレジットカード請求も、入金QUICK(請求書買取)も業界最安値水準の手数料でご提供します。

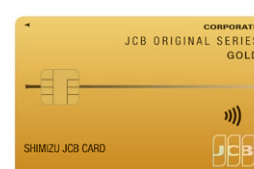


JCB 法人カード

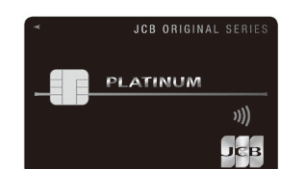
出張旅費・接待費などの経費支払いを法人カードで1本化。会計ソフトと連動することで、経理業務の自動化が図られ、業務負担が大幅に軽減できます。



清水JCB
一般法人カード



清水JCB
ゴールド法人カード



清水JCB
プラチナ法人カード

JCB法人カード+会計ソフト利用イメージ

1 JCB法人カード利用

JCB法人カード

JCB法人カード

JCB法人カード

ご利用明細が
1枚に

カードご利用
代金明細

2 JCB法人カードの 利用明細をデータ 取り込み

会計ソフトと
連動

3 会計帳簿作成

登録した取引から会計帳簿を自動で集計・作成できます。

4 決算書作成

登録した取引から決算書を自動で作成できます。

※会計ソフト「freee」「弥生会計」「ソリマチ」に限ります(2022年1月時点)。

富士大洋 株式会社



富士大洋 株式会社
常務取締役
石川 祐生氏
Mr. ISHIKAWA Yuki

富士大洋 株式会社
代表取締役
石川 基生氏
Mr. ISHIKAWA Motoki

清水銀行 富士宮支店
渉外
鈴木 幸三郎
SUZUKI Kozaburo

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

補助金の活用提案

お客さまの課題解決にあたり、認定支援機関として国・県・市町などの各種補助金の活用をサポートします。

はじめに
お客さまの過去から
現在までをよく知る

新分野展開のための 設備投資のご相談

コロナ禍で売上が減少するなかで、新分野展開についてのご相談をいただきました。

ソリューション
お客さまのサステナブルな
未来をともに考える

補助金を活用した 印刷・製函機の導入

補助金活用をご提案し、超極薄ダンボール「マイクロフルート」に対応した最新の印刷・製函機の導入を支援しました。

これから
お客さまの未来を
共創する

販路開拓等のビジネス マッチングの支援

マイクロフルートの特性を活かした製品の販路開拓や新規取引先の紹介等を進めています。

超極薄ダンボールを強みに、 新分野・新市場を開拓していく



事業性を評価する融資姿勢に共感し、メインバンクに

鈴木 永く当行とお取引いただきありがとうございます。

石川社長 メインバンクとして、本格的なお付き合いが始まったのは、17年ほど前からだと思います。ちょうど本社工場を移転した頃からではないでしょうか。資金繰りが大変な時期でしたが、当社の事業内容や将来性を分析・評価していただいた結果、工場建設や機械設備の資金を調達することができました。事業の中身もしっかり見てくれる、その姿勢に好感を持ったのを覚えています。

超極薄ダンボール「マイクロフルート」印刷・加工への挑戦

鈴木 御社は最新の印刷・製函機を導入されました。

石川社長 当社は、ダンボールや板紙の印刷・加工を行ってききました。家庭紙メーカー、化粧品メーカー、食品メーカーを主な取引先として、輸送用のダンボール箱等を製造・販売しています。しかしコロナ禍で売上が低迷してから、もう一つ事業の柱が欲しいと考えるようになりました。それが、段高約0.5mmという超極薄のダンボール「マイクロフルート」です。このマイクロフルートに対応した印刷・製函機を導入しました。

鈴木 導入によって事業の幅が広がりましたね。

石川常務 普通のダンボールは梱包資材利用が主ですが、マイクロフルートは板紙と同じように美しい印刷ができるため、化粧品のパッケージやピザのテイクアウト容器など、幅広い用途で活用することができます。新分野への進出により、今までお取引の



なかったお客さまから受注をいただけるようになりました。

印刷・製函機の導入にあたって、 補助金を活用

鈴木 この印刷・製函機の導入にあたり、「事業再構築補助金」の活用をご提案しました。

石川常務 補助金申請の際には、清水銀行から事業計画書の作成など、細やかなアドバイスをいただきました。おかげさまで無事採択されて、大型の印刷・製函機を導入することができました。この機械は、印刷から型抜、糊付け、製函まで一貫生産できるものです。生産性が大幅に向上し、マイクロフルートの特性を活かした美しい印刷も可能になりました。

鈴木 御社の更なるご発展を支援してまいります。

石川社長 マイクロフルートは、ダンボールの一種で再資源化が容易であり、SDGsや脱炭素に対応した容器として注目を集めています。当社はこれを武器に新市場開拓を進めたいと考えています。清水銀行には、販路開拓等のビジネスマッチングの支援を期待しています。



富士大洋 株式会社

〒418-0111
富士宮市山宮913-7
TEL.0544-58-4096
FAX.0544-58-5718
<http://www.fujitaiyo.co.jp/>



主な業務は、ダンボール・板紙等の印刷・加工である。富士市、富士宮市内の4つの工場で、顧客ニーズに対応したさまざまな紙加工を行っている。厳格な検査工程やクリーンルームによる品質管理に定評があり、食品容器の製造・加工など、衛生面に配慮した製品づくりも得意としている。

株式会社 上田紙工機



株式会社 上田紙工機
本部長
杉山 雄一氏
Mr. SUGIYAMA Yuichi

株式会社 上田紙工機
代表取締役社長
小山 年正氏
Mr. KOYAMA Toshimasa

清水銀行 安倍川支店
渉外長兼融資長
杉山 貴宏
SUGIYAMA Takahiro

清水銀行 前任者 現富士宮支店
渉外長
稲名 佑哉
INANA Yuya

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

サステナブル ファイナンス

環境・社会・経済の課題解決に取り組む企業に対しPIF（ポジティブ・インパクト・ファイナンス）などのサステナブルファイナンスによる資金調達を支援します。

はじめに
お客さまの過去から
現在までをよく知る

PIFによる 資金調達のご提案

SDGs推進に取り組む同社の資金調達にあたって、PIFをご提案しました。

ソリューション
お客さまのサステナブルな
未来をともに考える

サステナブルファイナンス での資金調達の実現

PIF評価書の作成にあたり、同社事業が環境・社会・経済に与えるポジティブインパクトとネガティブインパクトをともに考えました。

これから
お客さまの未来を
共創する

事業承継等の 経営全般の支援

PIFにより経営目標や将来像を共有することができました。今後もさまざまな経営のご支援をしていきます。

お客さまにも、地球環境にも 誠実なものづくり企業でありたい

「お客様第一主義」で、オンリーワンの紙工機を開発

杉山 御社の全自動平盤打抜機は、紙加工業界で高い評価を受けていますね。その強みを改めてお聞かせください。

小山社長 一言で言えば、徹底した「お客様第一主義」です。当社は、お客さまの製品や生産ラインにあわせて、「世界に一台しかない」機械を開発・提供しています。私は入社以来、「営業畑」を歩んできたので、技術面は杉山本部長に一任していますが、お客さまのニーズやご要望にどこまでも愚直にお応えしてきたことが、高評価につながっていると考えています。

杉山本部長 当社は昭和23年の創業以来、全自動平盤打抜機等の紙加工機を製造してきましたが、より高性能な機械を開発するために日々改良を続けています。近年は周辺機械も含めたトータルな提案ができる体制を整えています。

ポジティブ・インパクト・ファイナンスの活用

稲名 環境・社会・経済の課題解決に取り組む企業を支援する「PIF（ポジティブ・インパクト・ファイナンス）」を活用していただきました。

小山社長 以前からSDGs推進の取り組みを行っていたこともあり、清水銀行からPIFの話があった時に、お客さまへのアピールになるのではないかと考え、挑戦しました。取引先でも、脱炭素経営やカーボンニュートラルなどの環境への関心が高まっていますから。

杉山本部長 PIFでは環境面だけでなく、人材育成、女性活用、生産性向上、労働環境等についても分析・評価され、KPI（重要業績評価指標）を設定することが求められます。これからの経営、会社の将来像について考える、とても良いきっかけになったと思います。



PIF契約締結時の
クリスタルトロフィーを持つ
小山孝子常務

事業承継、海外マーケット の拡大に向けて

小山社長 当社の課題の一つが、次世代へのバトンタッチです。これから、杉山本部長をはじめ若手社員が中心となり、会社を引っ張ってもらわなくてはなりません。その意味でも、今回のPIFは良い機会になったと思います。

杉山本部長 4年前に、清水銀行が主催する「次世代経営塾」に参加し、事業承継やリーダーシップ、組織づくりについて学びました。さまざまな企業の後継者の方と出会うことができ、とても刺激を受けました。

杉山 ご参加いただきありがとうございます。今後とも、事業承継をはじめ、さまざまな経営課題にお応えしていきます。よろしくお願いいたします。

小山社長 清水銀行の行員の方は、いつも親身になって相談に乗ってくれるので、感謝しています。当社は、アメリカや東南アジアにも紙加工機を輸出していますが、今後は海外マーケットの拡大も検討しています。清水銀行には、海外の市場情報提供、ビジネスマッチングなどの支援を期待しています。



株式会社 上田紙工機

〒421-0111
静岡市駿河区丸子新田160
TEL.054-259-0830
FAX.054-259-0863
<https://www.die-cutter.com/>



主力製品は、ダンボール箱の組み立て用にダンボールシートを切り取る全自動平盤打抜機。「お客様第一主義」と「愚直なモノづくり」をモットーに、多品種小ロットに特化し、「上田ブランド」として日本国内はもとより、アメリカや東南アジアでも高い評価を得ている。SDGsの推進や環境問題にも積極的に取り組んでいる。

株式会社 笠原産業



有限会社 するが通商
取締役社長
杉本 貴彦氏
Mr. SUGIMOTO Takahiko

株式会社 笠原産業
代表取締役
笠原 活彦氏
Mr. KASAHARA Katsuhiko

清水銀行 掛川支店
渉外長
石川 憲昭
ISHIKAWA Noriaki

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

M&Aによる 事業承継の支援

当行のネットワークを活かし、お客さまが抱えるさまざまな経営課題を解決します。

はじめに
お客さまの過去から
現在までよく知る

外部提携先のネットワーク を生かしたマッチング

M&Aのご提案にあたり、お客さまのニーズに合致するお相手を、外部提携先のネットワークを活かしてマッチングしました。

ソリューション
お客さまのサステナブルな
未来をともに考える

M&Aに向けた 資金調達

M&Aの実施にあたって、資金調達の手段として「事業承継・引継ぎ補助金」の申請手続きをサポートしました。

これから
お客さまの未来を
共創する

環境に配慮した 取り組みを支援

環境に配慮した事業を推進・継続していくためのサステナブルファイナンス等もご提案していきます。

運輸業の未来を見据えて M&Aで事業基盤を強化

清水銀行の提案により、M&Aを成立

石川 御社はチルド・冷蔵を中心とした運送を得意とされていますね。

笠原社長 私たち笠原産業は冷蔵倉庫など、チルド・冷蔵に対応した設備が充実しています。創業から50年以上にわたり、多くのお客さまと取引させていただいていますが、とくに食品や医薬品の輸送では、管理体制に高評価をいただいています。

石川 今回、外部提携先を通して御社とするが通商様とのM&Aを支援させていただきました。

杉本社長 私たちするが通商が、清水銀行に相談したことがきっかけです。コロナ禍による業績不振から事業継続が難しくなり、清水銀行の外部提携先を通して、M&Aの相手先として笠原産業を紹介していただきました。同業者として以前から付き合いがあり、笠原産業なら安心して任せられると思い、M&Aを決断しました。

笠原社長 当社はこれまで清水銀行との取引はありませんでしたが、この話を伺った時に双方にメリットがあると感じ、このM&Aはぜひ成立させたいと思いました。

補助金を活用し、事業拡大と体制の強化を図る

石川 御社が今回のM&Aを決断された最大の理由に物流・運送業界の「2024年問題」への対策があります。

笠原社長 働き方改革を受け、2024年4月からドライバーの労働時間に上限が課されることから、我々運送会社は人材確保が急務となっています。ドライバーの高齢化も進み、事業の縮小が想定されます。ドライバーから当社を選んでもらえるよう努めるとともに、自社だけでは対応できない部分を補うために、するが通商とのM&Aを前向きに考え始めました。

するが通商の事業を承継することで、トラックドライバーが確保でき、志太地区へ営業エリアが広がります。トラックのボディプリントという新分野にも事業を拡大できます。M&Aにより、組織体制の強化と業務の効率化を図ることができると考えました。M&Aにあたって、清水銀行から「事業承継・引継ぎ補助金」の活



用を提案してもらい、資金面のサポートもいただきました。清水銀行とは取引をはじめたばかりですが、フットワークが軽く行員の方も親身なので、まるで「昔からの付き合い」のような気がしています。

運輸業界の課題解決に向けたSDGsへの取り組み

石川 当行でSDGs宣言のサポートもさせていただきます。

笠原社長 当社はこれまで、お客さまからの信頼、同業者との連携を大切にしながら、事業を続けてきました。SDGs宣言では、お客さまからの信頼に応えるとともに、社内の労働環境の改善、働きやすい職場づくりをめざしています。

石川 これからも支援させていただきます。よろしくお願いいたします。

笠原社長 当社は倉庫への太陽光パネル設置など、地球環境に配慮した設備投資も計画しています。引き続きSDGs推進に関する支援を期待しています。



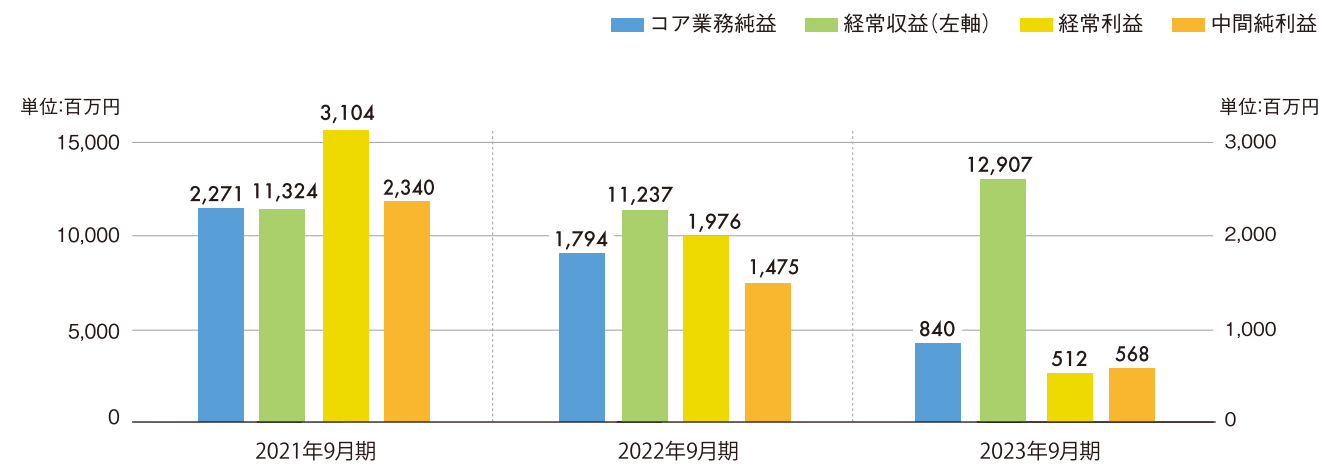
株式会社 笠原産業

〒421-0501
牧之原市東萩間2831-1
TEL.0548-27-3336
FAX.0548-27-3233
<https://kasahara-sangyo.com>



1972年の設立以来、半世紀にわたってチルドや冷蔵を中心とした輸送を強みに、豆乳飲料等の食品などの輸送を行っている。安全・確実な業務は、取引先より厚い信頼を得ている。2007年には医薬品部を開設し、医薬品の輸送にも着手。また、常温倉庫13棟、冷蔵倉庫1棟を保有し、運送事業の他に貸倉庫事業も展開している。

■ 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

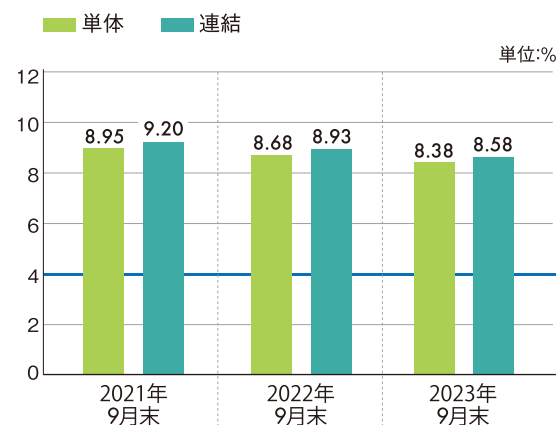
営業活動によって通常発生する収益（経常収益）から費用（経常費用）を引いたもので、毎期生じる通常の利益を示したものです。

▶ 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。

■ 自己資本比率（国内基準）

連結ベース **8.58%**

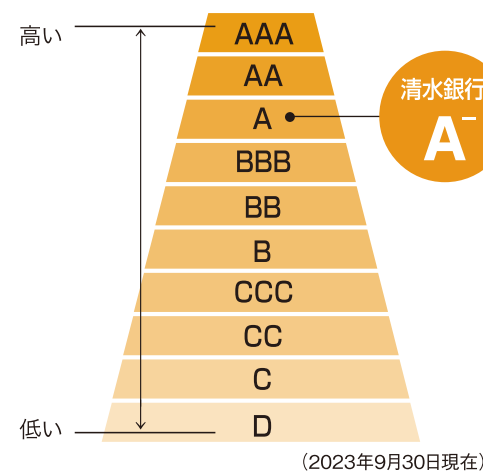


▶ 自己資本比率

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。

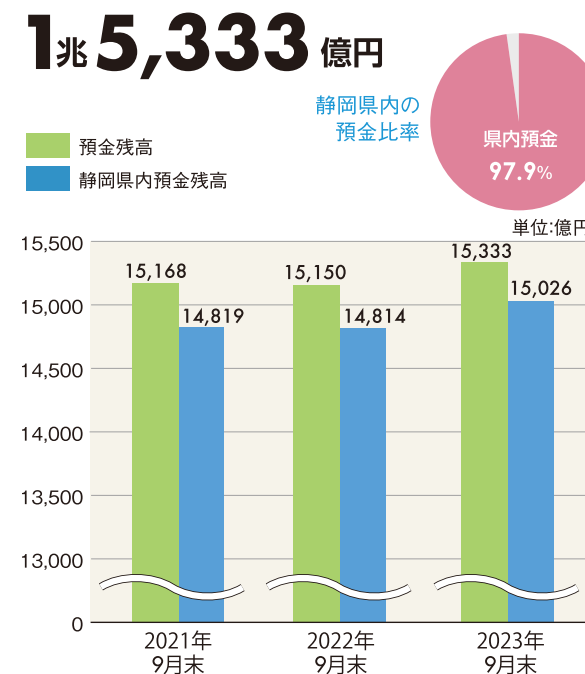


▶ 格付

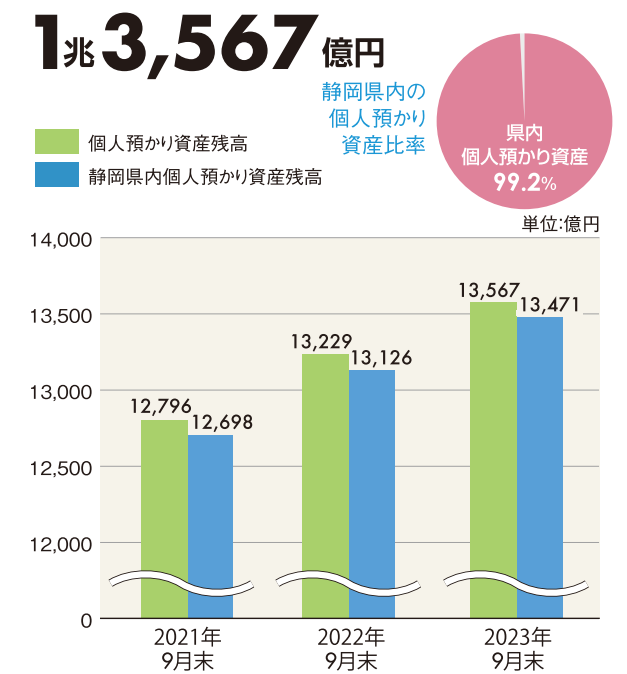
対象となる債務について、約定どおりに元本と利息が支払われる確実性の程度を公正な第三者である格付機関が評価を行い、簡単な記号で表したものです。

■ 預金等の状況

預金残高

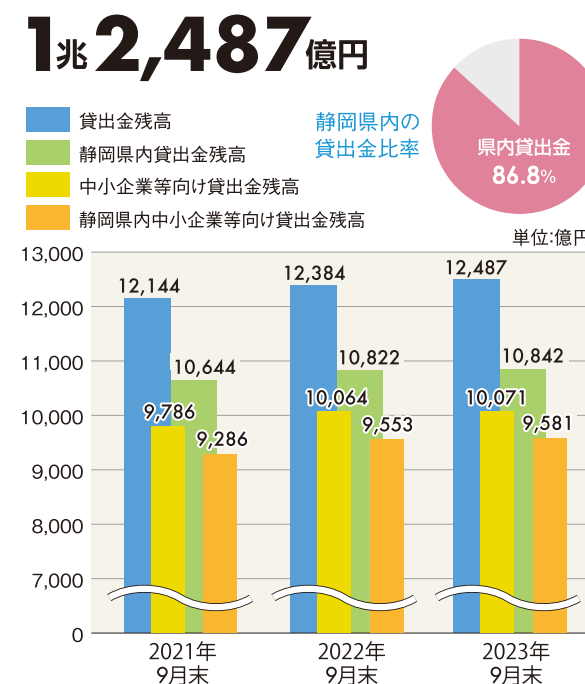


個人預かり資産残高



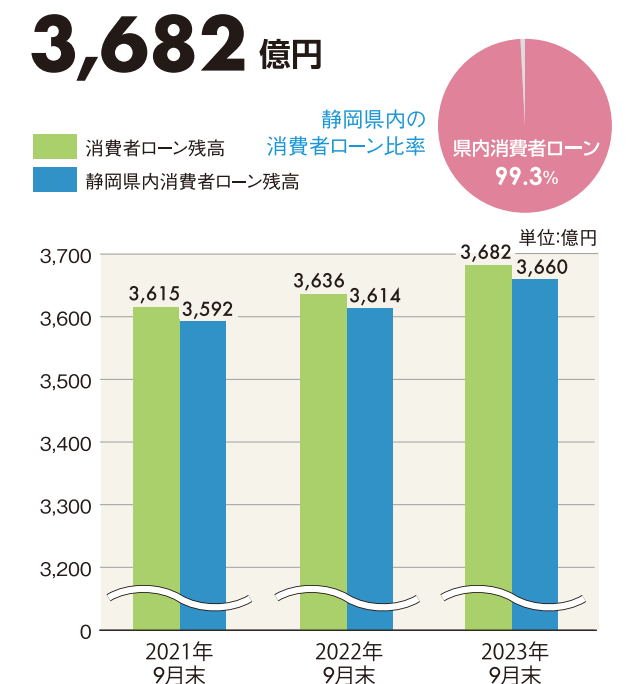
■ 貸出金の状況

貸出金残高



[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。

消費者ローン残高



富士山

富士山。悠久の昔から人々を魅了し、
信仰を集めてきた日本人の心のふるさとだ。
その美しく壮大な霊峰は、世界中にも広く知られ、
いまや多くの人たちが富士山を目指してやってくる。

なぜ、これほどまでに愛され、敬われるのだろう。

富士山を知る旅に、出てみようか。

富士山は、太古より噴火を繰り返す火山として人々から畏れられる一方で、その神秘的な美しさから、神が宿るとして信仰の対象となっていた。また、雄大で壮麗な姿は、さまざまな芸術を生み出してきたことから、2013年6月に「富士山ー信仰の対象と芸術の源泉」として、ユネスコの世界文化遺産に登録された。現在登録10周年という節目を迎え、改めて富士山に対する注目度が高まってきている。

コロナ禍を経て、最近では再び国内外から大勢の観光客が、富士山を目当てに富士・富士宮エリアを訪れている。国や文化を超えて、多くの人々を魅了する富士山。静岡県民にとっては身近な存在だからこそ、この機会にぜひ富士山周辺を巡り、その価値や魅力について感じてみてほしい。



1 銀座スエヒロ富士店

名店・銀座スエヒロの伝統を引き継ぐ自慢のメニューは、厳選したA4ランク以上の肉を富士山の溶岩プレートで焼くステーキ。醤油と洋がらして食すスタイルで、肉本来の美味しさが堪能できる。

富士宮市猪之頭1138-2 ☎0544-52-0933
https://ginza-suehiro.jp/
@ginza_suehiro_official

2 富士ミルクランド

朝霧牛乳を使ったソフトクリームやジェラート、手ぶらで楽しめるBBQといったグルメにショッピング、動物とのふれあいなど、さまざまな体験が楽しめる。宿泊はロッジがお得な料金で利用できる。冬季が狙い目だ。「ジェラートは東名足柄SA下りの直営店でも販売しているので、ぜひ!」

富士宮市上井出3690 ☎0544-54-3690
https://fujimilkland.com/
@fujimilkland0544543690



3 白糸ノ滝 (白糸の滝・音止の滝)

※白糸の滝・音止の滝を含めた周辺地域である「白糸ノ滝」が富士山の構成遺産として登録

世界遺産・富士山の構成遺産でもある白糸ノ滝。幅150mの絶壁から、絹糸のように富士山の雪解け水が流れる白糸の滝は、女性的な美しさ。一方、音止の滝は勇壮で、25mの高さから轟音を立てる。曾我兄弟が仇討ちの密談をするため、神に念じたところ音が一時止んだ、という伝説が。

富士宮市上井出273-1 (白糸の滝駐車場)
☎0544-27-5240 (富士宮市観光協会)
https://fujinomiya.gr.jp/guide/170/
📍富士宮市観光協会 ✕@fujinomiya_kan
@fujinomiyaashi.kankou

4 富士山本宮浅間大社

全国にある1,300余りの浅間神社の総本宮で、富士山を御神体とする。日本唯一の二階建ての本殿は、徳川家康公の寄進によるもので、国の重要文化財。境内にはかつて富士登山する人々が禊をした、湧玉池が湧く。

富士宮市宮町1-1 ☎0544-27-2002
http://www.fuji-hongu.or.jp



みんなで
来てめ〜



5 静岡県富士山 世界遺産センター

世界文化遺産である富士山を、後世に守り伝えて行くための拠点として、富士山を多角的に紹介する。最上階のホールからの眺望は、間近に富士山を感じられるビューポイント。

富士宮市宮町5-12 ☎0544-21-3776
https://mtfuji-whc.jp

📍静岡県富士山世界遺産センター ✕Mtfujiwhc3776
@mtfuji_whc_shizuoka



6 虹屋ミミ

油や水を一切使わず、たっぷりのキャベツと焼き上げる焼きそばは、麺がもちり。店独自の甘酸っぱいソースは、後味がさっぱりで、クセになる美味しさ。店主の温かい人柄も、人気の秘密。

富士宮市中央町3-9 ☎0544-24-0791
http://nijiya.sakura.ne.jp
@nijiyamimi



7 富士山の茶の間 (大淵笹場)

富士山と一面に広がる茶畑が織りなす風景で知られる、大淵笹場。茶畑のテラスでは、とっておきの時間を過ごせる。絶景を眺めながら、淹れたてのお茶とお菓子を味わうひとは、格別だ。※事前予約制

富士市大淵1445番地
https://changetea.jp/chanoma/obuchisasaba-chanoma/
@chanoma_tea_terrace

8 hacobo cafe

トラックをベースにしたオリジナルのキッチンカーを製造・販売。カスタマイズができ、キャンピングカーやオフィスとしても利用可能。自社での展示やイベント出展を行っており、新規開業の相談にも応じてくれる。

富士市久沢84-1
☎0545-72-2735
https://www.ki-corp.net/
@ki_hacobo



9 無上帑

富士山を望むのどかな景色、こだわりの食材を使った季節感あふれるメニュー、国の文化財である火の見櫓や庭園など、居心地の良い空間は何度でも訪れたくなる。パティシエがつくる焼き菓子は、お土産にも最適。

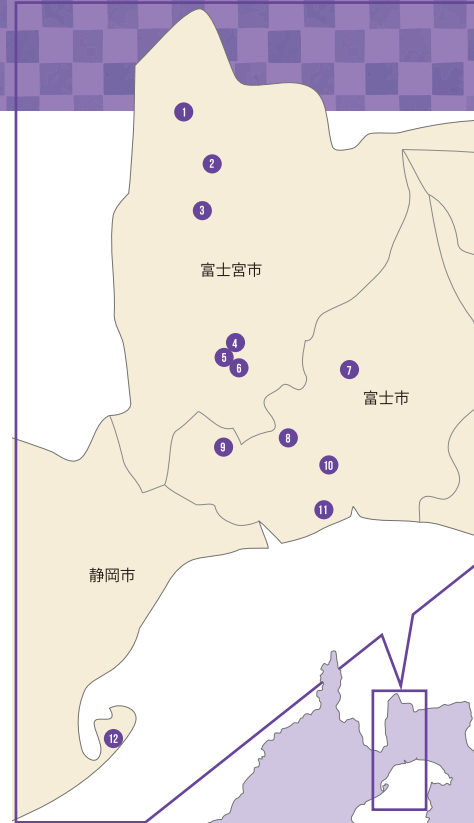
富士市南松野247
☎0545-69-3588
http://kubotanoen.jp/
@mujodo



10 SWENクロスガーデン 富士中央店

17店舗を展開するアウトドア専門店。富士中央店はトレッキングや登山用品を中心に取り扱い、とくに「モンベル」は充実の品揃え。サラダボウル専門店を併設する新富士Baseはキャンプ用品、富士宮店はカジュアルウェアが豊富に揃う。

富士市中央町3丁目13-7
☎0545-55-2300
http://www.casa-swen.com/
@swen_shopstaff



11 しらすの八幡

一艘引きの漁法で揚げられる「田子の浦しらす」は鮮度抜群。網元直営ならではの、朝獲れの新鮮な生しらすや釜揚げしらすを販売。食事処ではしらすを使った多彩なメニューが味わえる。

富士市鮫島462 ☎0545-64-5131
https://yahata1968.com/



12 静岡市三保松原 文化創造センター「みほしるべ」

世界文化遺産・富士山の構成遺産のひとつであり、国の名勝でもある三保松原。映像シアターやさまざまな展示とその価値や魅力、保全活動について広く発信している。※年中無休・入館無料

静岡市清水区三保1338-45 ☎054-340-2100
https://miho-no-matsubara.jp/center



提供: 静岡市



新NISA制度を活用しよう！

通常、株式や投資信託などの金融商品に投資をした場合、これらを売却して得た利益や受け取った配当に対して20.315%（所得税15%、住民税5%、復興特別所得税0.315%）の税金がかかります。

NISAは「NISA口座（非課税口座）」内で、毎年一定金額の範囲内で購入したこれらの金融商品から得られる利益が非課税になる制度です。

2024年1月より制度の拡充・恒久化が図られた新しいNISA制度が導入されたことで、従来のNISA制度よりもわかりやすく、使い勝手の良い制度になっています。

新NISA制度を利用する上で、押さえておきたいポイントを確認していきましょう！

【新NISA制度】

	つみたて投資枠	併用可	成長投資枠
年間投資枠	120万円		240万円
非課税保有期間	無期限化		無期限化
非課税保有限度額（総枠）	1,800万円 ※簿価残高方式で管理（枠の再利用が可能）		
口座開設期間	恒久化		恒久化
投資対象商品	長期の積み立て・分散投資に適した一定の投資信託 〔従来のつみたてNISA対象商品と同様〕		上場株式・投資信託等 ① 整理・監理銘柄 ② 信託期間20年未満、毎月分配型の投資信託及びデリバティブ取引を用いた一定の投資信託等を除外
対象年齢	18歳以上		18歳以上
従来制度との関係	2023年末までに従来のつみたてNISA及び一般NISA制度において投資した商品は、新しい制度の外枠で、従来制度における非課税措置を適用 ※従来制度から新しい制度へのロールオーバーは不可		

出典：金融庁ウェブサイト（<https://www.fsa.go.jp/policy/nisa2/about/nisa2024/index.html>）を加工して作成

新NISA制度のポイントは・・・

2つの投資枠を
併用可能

年間投資枠
360万円

非課税保有期間
無期限

非課税保有限度額
1,800万円

口座開設期間
恒久化

です。

新NISA制度の活用方法

今すぐ！ つかう	中期！ ふやす	長期！ のこす	万が一！ そなえる
日常生活につかうお金	しばらくつかう予定のないお金	大切な人へのこすお金	いざという時に必要なお金
出入れ自由な商品	運用商品等	受取人を指定する資産	安全性が高い商品
普通預金	新NISA iDeCo 投資信託 個人年金保険	終身保険 遺言信託 贈与	定期預金 医療保険 がん保険

お金の性格によって、適した金融商品は変わります。例えば、「中期的にふやす」では新NISA制度やiDeCoの活用も選択肢の1つです。

新NISA制度とiDeCo（個人型確定拠出年金）との違いは？

	少額投資非課税制度 新NISA（つみたて投資枠）	個人型確定拠出年金 iDeCo（イデコ）
利用可能期間	無期限	原則、65歳未満まで拠出可能
加入資格	18歳以上	20歳以上60歳未満の国民年金被保険者
投資額の上限金額	120万円	加入者により 年額14.4万円～81.6万円
税制優遇	拠出時 — 運用時 ○ 換金時 ○	拠出時 ○ 運用時 ○ 換金時 ○
税制メリット	運用益が非課税	運用益が非課税・掛金分も全額所得控除・受取時も控除対象
払出制限	制限はなく自由度は高い	原則60歳までは不可
運用商品	長期積み立て・分散投資に適した一定の投資信託	預貯金・保険・投資信託等
口座管理手数料	なし	加入時、運用期間中（毎月）受取時（都度）に手数料がかかります

資産形成、老後の備えとして、どちらも国が推奨する非課税制度です。それぞれの違いを抑えて活用しましょう。

新NISA Q & A

Q1 新NISA制度を始める際に、従来NISAで保有している商品は、どうなりますか？

A 既に従来NISAで保有している商品を売却する必要はありません。購入時から一般NISAは5年間、つみたてNISAは20年間、そのまま非課税で保有可能で、売却も自由です。ただし、非課税期間終了後、新NISA制度に移管（ロールオーバー）することはできません。

Q2 非課税保有限度額については、買付額ベースで管理されるのですか？

A 非課税保有限度額については、買付け残高（簿価残高）で管理されます。このため、NISA口座内の商品を売却した場合には、当該商品の簿価分の非課税枠を再利用できます。

Q3 つみたて投資枠だけで非課税保有限度額（1,800万円）を使い切ることはできますか？

A つみたて投資枠だけで非課税保有限度額（1,800万円）を使い切ることは可能です。

Q4 つみたて投資枠を使わず、成長投資枠だけを利用することはできますか？

A つみたて投資枠を使わず、成長投資枠だけを利用することも可能です。ただし、成長投資枠の非課税保有限度額は1,200万円とされています。

Q5 つみたて投資枠と成長投資枠を別々の金融機関で利用することはできますか？

A 別々の金融機関で利用することはできません。なお、年単位で金融機関を変更することは可能です。

Q6 ジュニアNISAの取扱いはどうなりますか？

A 従来のジュニアNISAで投資した商品については、非課税期間（5年）終了後、自動的に継続管理勘定に移管され、18歳になるまで非課税で保有することが可能です。

しみずで輝くマネーアドバイザー



沼津北支店 マネーアドバイザー

平川 莉子

デジタル化が進みネットバンキングが普及している昨今、金融機関の在り方も変化しています。そのような中でも、日々お客さまと会話を重ねることでお客さまに寄り添い、一人ひとりの意向に沿った資産形成をご案内してまいります。

私はマネーアドバイザーとして、日々お客さまの意向に沿った金融商品やサービスをご提案することで、お客さまの未来と一緒に創るお手伝いをしています。

マネーアドバイザーの業務はお客さま一人ひとりと深く関わることができるため、お客さまの人生経験をお聞きした時や、お客さまの意向に沿ったご提案をして喜んでいただけた時にやりがいを感じます。

最近は新NISA制度を活用した資産形成のご相談が増加しています。先日もとあるお客さまから、従来のNISA制度と新NISA制度の違いについてご相談をいただきました。そのお客さまは従来の「一般NISA制度」を活用しており、別途、課税扱いで投資信託を積立で購入されていました。従来のNISA制度では、つみたてNISAと一般NISAは選択制でしたが、新NISA制度では「つみたて投資枠」と「成長投資枠」が併用できるようになることをご説明し、非課税枠を最大限に活用した運用が可能なおことをご案内しました。

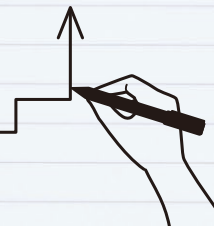
新NISA制度をはじめ、資産形成についてご相談の際は、お近くの清水銀行窓口にご来店ください。

しみずで『SHINKA』する 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『SHINKA』している行員を紹介します。

行員に
聞きました

- Q1 お客さまの未来をともに考えるために日頃心掛けていることは何ですか？
- Q2 今まで挑戦した資格や、今後挑戦していきたい資格について教えてください。
- Q3 2028年の清水銀行創立100周年ではどんな銀行員でありたいですか？



01 吉原支店 融資 戸谷 祥大 TOYA Yoshihiro

- A1 お客さまをよく知り、私自身のことも知っていただくことです。お客さまのニーズを汲み取り、ご意向に沿ったソリューションをご提案するために、お互いをよく知ることで信頼関係の構築に努めています。
- A2 昨今の国際情勢におけるマネロン対策の重要性の高まりを受け、マネー・ローンダリング対策実務3級、2級を取得しました。幅広い金融知識による最適なお提案ができるよう、宅地建物取引士や2級FP技能士にも挑戦していきたいです。
- A3 困ったときに真っ先に頼っていただける銀行員でありたいです。日々の生活から人間力や知識、スキルを磨き、お客さまだけではなく同僚からも信頼される銀行員を目指してまいります。



05 袋井支店 渉外 野々山 敦士 NONOYAMA Atsushi

- A1 お客さまが現在何を課題と捉えられているか常に把握するよう努めています。誰よりも早く解決に向けたご提案を行うことで、お客さまから常にご依頼いただける行員となることを目指しています。
- A2 業務上必要不可欠なコンプライアンス知識に関する上位資格を取得しました。日々お客さまへご提案するなかで、不動産関連の知識不足を痛感したため、今後は宅地建物取引士の資格取得に挑戦していきたいです。
- A3 お客さまから第一に相談していただける銀行員でありたいです。激しく変化する社会情勢の中で、常にお客さまの必要な情報や商品をご提案することで、お客さまから信頼していただけるよう努めてまいります。

松野支店 テラー 松川 芽生 MATSUKAWA Mebae 02

- A1 明るい笑顔でお出迎えし、お客さまがご相談しやすい雰囲気を作ることです。対話のなかでは、どのような悩みやニーズがあるのかを把握し、一人ひとりに最適なお提案ができるよう努めています。
- A2 より専門的な資産形成に関する知識を習得できるように、2級FP技能士の合格を目指しています。今後は、お客さまへのご提案の幅を広げられるように宅地建物取引士や融資業務に関する資格にも挑戦していきたいです。
- A3 お客さま一人ひとりに寄り添うことで、困ったときに一番最初に顔を思い出していただける銀行員でありたいです。自信を持ってご提案ができるよう、今よりも着実に知識を蓄えて経験を積み重ねてまいります。



浜松支店 テラー 伊藤 奏 ITO Kanade 06

- A1 お客さまの一言一言に耳を傾けてニーズに寄り添ったご提案ができるように心掛けています。日々の対話を大切にすることで、お客さまとの信頼関係の構築に努めていきます。
- A2 お客さまのライフプランに沿ったご提案ができるように2級FP技能士に挑戦しています。また、急速に発展している情報社会に対する知識を身に着けるために、ITパスポートや個人情報の取扱いに関する資格にも挑戦していきたいです。
- A3 地域の皆さまに長年支えていただいたからこそ、100周年という節目を迎えることができると思っております。「伊藤さんに相談に乗ってほしい」と頼っていただけるような銀行員になれるよう邁進してまいります。



03 静岡南支店 渉外 長倉 朋哉 NAGAKURA Tomoya

- A1 お客さまの過去を深く知り、思いやお考えに寄り添って対話することを心掛けています。また、常にお客さまの立場で物事を考え、さまざまな経営課題を解決するお手伝いができるよう取り組んでいます。
- A2 お客さまのサステナビリティに対する関心の高まりを感じ、サステナブル経営に関する資格に挑戦しています。今後はお客さまのさまざまな経営課題の解決へ向けたご支援ができるよう、中小企業診断士に挑戦していきたいです。
- A3 「静岡」の地域やお客さまに愛され続ける銀行員でありたいです。変化の激しい社会経済情勢のなかでも、変わらずお客さまのお役に立てるように日々自己研鑽に励んでまいります。

本店営業部 テラー 今城 ゆうな IMAKI Yuna 04

- A1 お客さまとの日々の会話を大切にしています。天気の話、ご家族の話、最近の出来事など、小さなことから会話のキャッチボールを増やし、お客さま一人ひとりの考え方や背景を知ってニーズを汲み取れるよう心掛けています。
- A2 お金に関する幅広い知識を身に付けるために2級FP技能士を取得し、お客さまのライフプランに関するご提案の際に活かしています。最近では営業店のマネジメントに関する資格を受験し、今後のキャリア形成に向けた資格に挑戦中です。
- A3 何でも一番に相談していただける銀行員でありたいです。お客さまからも行員からも信頼され、「一緒に考えてほしい、相談したい」と思っていたらいいよう、感応力と知識を高めてまいります。



清水銀行の

人的資本の充実に向けた取り組み

経営理念の1つである「人間関係を尊重し働きがいある職場をつくる」ため、当行は全従業員を資本と捉え、一人ひとりの成長と働きがいをサポートしています。

経営層と従業員の座談会「Meet Up」の開催

<Meet Upとは>

共通の目的・テーマを話し合うための集会・交流会で、カジュアルな位置づけで率直な意見発信ができる場としています。

<目的>

パーパス「地域を愛し、お客さまの未来をともに考え、共創します」をベースとして、経営層と従業員が直接語り合い、当行の将来像・理想像を共有することで、従業員に働きがい、やりがいを伝え、エンゲージメント向上を図っています。



SHIMIZU BANK TOPICS

第4期次世代経営塾の開講

当行は、取引先の次世代経営者を対象とした「次世代経営塾」を実施しております。今回で4回目となる本講座は、20代から50代の経営者および後継者約20名にお集まりいただき、「VUCAの時代[※]に勝ち残るための中小企業経営のポイント」をテーマに実践的なワークショップやディスカッションを交えながら約半年間にわたり開催してまいります。当行は、地域の次世代経営者の育成を通じて、円滑な事業承継の促進や取引先企業の成長支援に取り組み、地域経済の活性化に貢献してまいります。

※将来の予測が難しい時代



清水エスパルスへの協賛

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に協賛しております。2023年11月4日、清水エスパルスのホーム最終戦（明治安田生命J2リーグ大宮アルディージャ戦）「清水銀行デー」がIAIスタジアム日本平で行われました。当日は当行グループの内定者が試合前のピッチにセンターサークルシートを設置しました。18,000人を超える来場者とともにスタジアムで応援し、見事な先制点や勝利の瞬間を大勢のサポーターとともに喜び祝福いたしました。また、専用ブースでは清水銀行アプリをダウンロードしていただいたお客さまを対象に



抽選で選手のサイン入りグッズ等をプレゼントいたしました。引き続き、地域を盛り上げるスポーツ振興に貢献してまいります。

清水リース&カード株式会社による「ESGリース促進事業」の取り組み

当行グループ会社である清水リース&カード株式会社は、環境省より令和5年度二酸化炭素排出抑制対策事業費等補助金（脱炭素社会の構築に向けた「ESGリース促進事業」）の指定リース事業者に採択されました。本事業を活用し、中小企業等が環境省の定める脱炭素機器をリースにより導入する場合に、リース料の一部について補助金が交付されます。また、本年度より創設された「ESGリース促進事業」に関連した顕著な取り組みを行っている事業者を認定する「優良取組認定制度」に清水リース&カード株式会社は、静岡県内企業で唯一認定されました。

当行は第28次中期経営計画において「清水銀行グループシナジーの最大化」を掲げており、グループの力を結集し、お客さまのサステナブル経営支援を進めてまいります。

静岡市美術館美術展への特別協賛

当行はSDGs及びCSR活動の一環として、静岡市美術館で開催された「ブルターニュの光と風」に協賛しました。本展では、フランスのカンパール美術館のコレクションを中心に、ブーダン、モネ、ゴーギャンをはじめとするブルターニュ地方で過ごした印象派の画家たちの作品を展示しました。開催期間中の来館者は、1万5千人を超えました。今後も文化事業への継続的な協賛を通じて、地域社会の活性化に貢献してまいります。



つむぐ逸品

最高の品質と最良の価格を約束する

RAYMAR
ドレスシューズ

「お洒落は足元から」と言うように、靴はファッションの決め手となる重要なアイテムだ。素材もデザインも上質で、きちんと磨かれた靴は、身につけるだけでその人の印象をぐっと上げてくれる。有限会社サンレイが手掛ける「RAYMAR」のドレスシューズは、まさにそのような一足だ。2代目である大石裕介社長は語る。「ビスポーク（注文品）とレディメイド（既製品）の間にある、オンリーワンの商品を目指しています」

フランスやイタリアの職人が手染めした革を使い、丁寧に作り上げられた靴は、一見シンプルだが個性が光る。深みのある色合いと艶が美しく、洗練された佇まいだ。海外の一流ブランドにも匹敵するクオリティながら、2～5万円という驚きの低価格を実現している。

その秘訣は、製法へのこだわりと材料の直接仕入れ。同社はかつてアパレルブランドの靴をOEMで生産していたことから、製造は当時から付き合いのある上海の工場で行う。英国からも注文が入るという優れた技術を持つ職人がおり、同社がこだわる「ハンドソーンウェルト製法」と「グッドイヤーウェルト製法」にも対応できるからだ。ハンドソーンウェルト製法は昔ながらの手縫いによるもので、屈曲性に優れるが非常に手間がかかり、高い技術が要求されるため量産できない。それを機械化し、量産を可能にしたのがグッドイヤーウェルト製法で、これらの製法で作られた靴の特長は、履き心地が

良いうえに、ソール（靴底）の交換ができるため、修理し手入れすれば長年愛用できる。そして材料の革は、社長が自らヨーロッパの生産者の元へ出向き、直接買い付けている。苦労やリスクも大きいというが、間の手数料などを一切省くことで、価格を抑えている。

大石社長が「安くて、丈夫、高品質」な靴を目

指して自社ブランドの「RAYMAR」を立ち上げたのには、欲しい靴が高くて買えなかったという自身の苦い経験がある。ゆえに、自身と同年代にこそRAYMARの靴を手にとって欲しい、と語る。現在は店舗とオンラインで販売を行い、手製のビニール靴「アシーレ」でフィッティングができるサービスが好評だ。今後は海外展開も考えている、と話す大石社長。RAYMARのファンは、世界にも広がっていく。



大石武明 取締役
(35歳)

大石裕介 代表取締役
(33歳)

有限会社 サンレイ

〒425-0022 静岡県焼津市本町2丁目6-14 リバティ3F
TEL 054-629-8328
<https://www.raymar.jp/>

