

# SHIMIZU BANK

2026年  
3月期

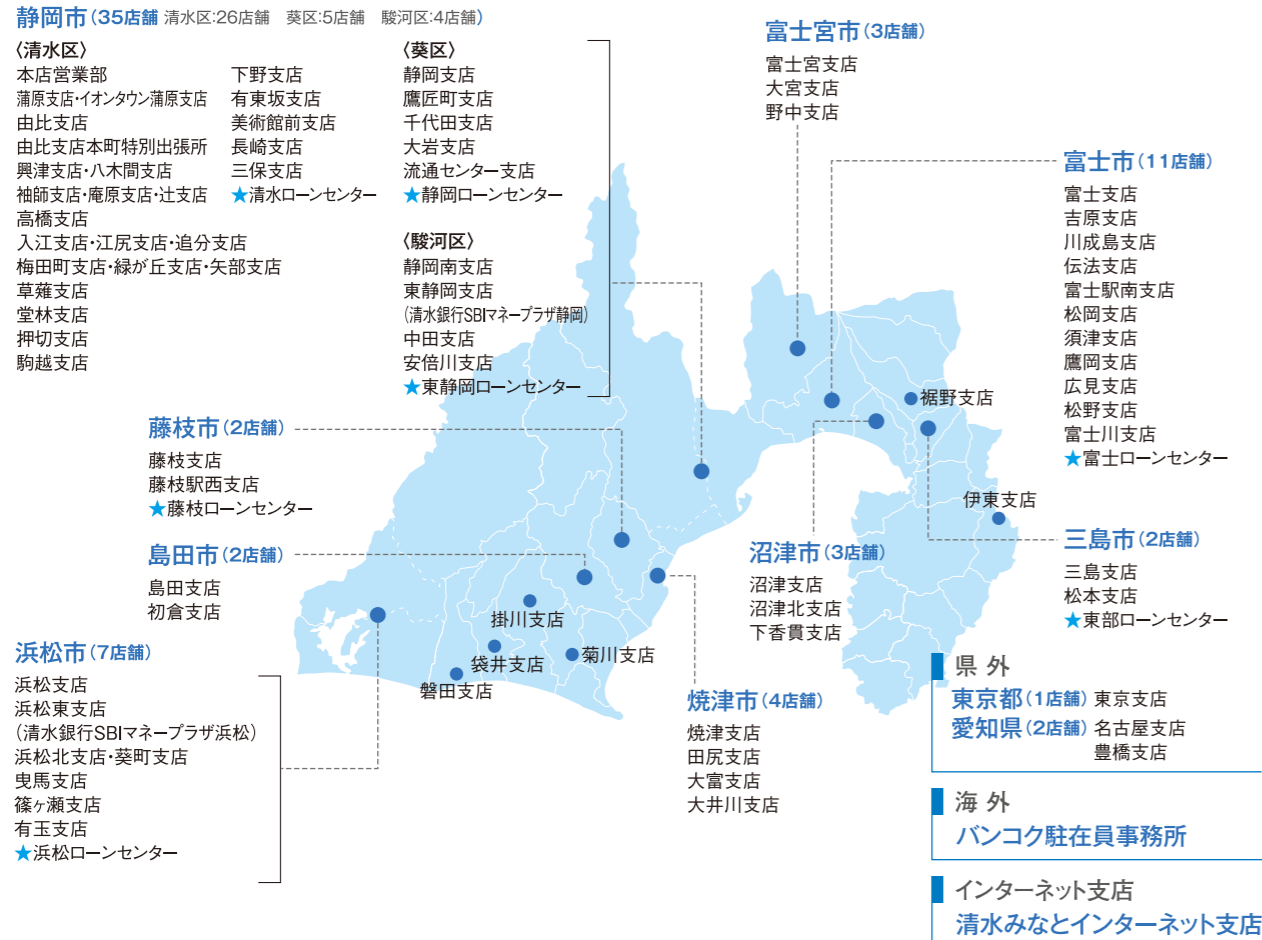
## MINI REPORT しみずミニレポート



### 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

2026年5月末現在



### 清水銀行の概要 (2026年3月31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	1兆8,022億円
預金残高	1兆6,348億円
貸出金残高	1兆2,766億円
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	846人
連結自己資本比率	8.54%
単体自己資本比率	8.45%

※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/>



清水リース&カード株式会社  
株式会社清水地域経済研究センター  
清水ビジネスサービス株式会社

清水信用保証株式会社  
清水総合コンピュータサービス株式会社  
清水総合メンテナンス株式会社

2026年6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。



2026年	2027年	2028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たすきを繋ぎます

第29次中期経営計画  
加速-KASOKU-  
Acceleration

~たすきを繋ぐ~

2026年4月1日~2029年3月31日

## 頭取ごあいさつ

# 「お客さまの課題を解決し 持続的な企業価値向上を実現する 地域のコンサルティングカンパニー」へ

## 頭取 岩山 靖宏

### 第28次中期経営計画を振り返って

2023年4月にスタートさせた第28次中期経営計画「SHINKA～絆をつむぐ～」については、100周年に向けた2ndフェーズとして、1stフェーズ(第27次中期経営計画:ZENSHIN)で底上げを図った収益基盤の維持・拡大を図っていく期間と位置づけ、さまざまな施策を推し進めてまいりました。人事制度改定を中心に人的資本の充実を図り、従業員エンゲージメント向上を図ったほか、外部連携先の拡充を行うとともに、専門領域のノウハウ蓄積・共有を図り、ソリューション営業の高度化も進めてまいりました。また、2024年5月には勘定系システムの移行を行い、当行にとって信頼性の高いシステム運営とセキュリティ管理の一層の強化を実現しました。システムの安定化を背景に、2025年9月には清水銀行アプリをリニューアルさせ、アプリ内で完結できる機能を拡充するなど非対面チャネルの強化も進めてまいりました。パーパス「地域を愛し、お客さまの未来とともに考え、共創します」のもと、清水銀行が地域社会に存在している「意義」、未来に向けての「志」を明文化し、お客さまとともにサステナブルな未来に向かって着実に歩みを進めてまいりました。

### 当行グループが目指す姿

足元の国内経済に目を向けますと、中東情勢の緊迫化をはじめとした地政学リスクの高まりなど、不確実性の高い状況が継続しています。当行の主要営業基盤である静岡県経済につきましては、住宅投資など一部に弱めの動きもみられましたが、総じて緩やかに回復しており、物価上昇などの影響が見られるものの個人消費は底堅く推移しました。

地域社会を取り巻く環境は、人口減少や少子高齢化の進行、地域社会を支える担い手の不足等のさまざまな課題を抱えていま

す。地域社会が持続的な発展をしていくために、当行グループはお客さまの課題を解決する、地域金融力の強化が求められております。先を見通すことが難しい不透明な時代だからこそ、当行はお客さまに寄り添い未来をともに考え、お客さまと共創した未来に向けてさまざまな課題解決を実践できる存在となるべく、地域のコンサルティングカンパニーを目指しております。

### 「ZENSHIN」から「SHINKA」、 そして「KASOKU」へ

こうしたなか、当行は2026年4月より第29次中期経営計画「加速-KASOKU-Acceleration～たすきを繋ぐ～」をスタートさせました。計画の策定にあたり、外部環境変化、それに伴うステークホルダーへの影響を踏まえ、当行のマテリアリティ(重要課題)を特定しました。多様化する地域・お客さまのニーズや課題を解決するため、マテリアリティに基づく戦略・施策を実施してまいります。本計画は2028年7月の創立100周年に向けた最終フェーズとして、お客さまファーストの原点に回帰し、1stフェーズ、2ndフェーズで前進し進化した収益基盤の拡大をさらに加速させる重要な3年間と位置付けております。基本方針として加速ドライバーに『人的資本』、『ソリューション営業』、『経営基盤』の3つを掲げました。『人的資本』では経営理念・パーパスの実現と企業価値向上の根幹は「人財」であると考え、「人財」の力を最大限に引き出すため、戦略的な人員配置を進める「人財ポートフォリオ戦略」と、研修制度の充実といった「人財育成戦略」、挑戦する風土の醸成による「エンゲージメント向上戦略」などを進めてまいります。『ソリューション営業』ではお客さまと当行の企業価値向上を目指し、データ利活用の高度化やビジネスマッチングツールの拡充などによるリレーション強化とコンサルティング強化により、お客さまの課題解決を進めてまいります。『経営基盤』では銀行経営の公共性を鑑み、安定的な経営基盤確保に

努めるほか、新たに配置した「生産性向上担当」による組織全体の生産性向上、地域商社機能の強化などを検討してまいります。また、サブタイトル「たすきを繋ぐ」は、記念すべき創立100周年を通過点とし、次世代を見据えた持続可能なビジネスモデルを構築することで、これまで皆さまと築いた「架け橋」と、紡ぎ深めてきた「絆」を100周年そしてその先の未来へ「たすき」として繋ぐという思いを込めました。

### 創立100周年を見据えて

当行は、経営理念に「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」を掲げ、多くのステークホルダーの皆さまに支えていただき、歩みを重ねてまいりました。100年かけて築いた信頼と基盤を礎に、これから先の未来を皆さまと共創していくため、清水銀行グループ役員一同、中期経営計画で掲げた各施策を積極的に取り組んでまいります。

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 第29次中期経営計画
- 07 Interview for Acceleration  
株式会社 シフト  
株式会社 エストリンクス  
中道工業 株式会社
- 13 業績ハイライト
- 15 地域のコンサルティングカンパニーへ
- 17 100年の軌跡  
vol.1
- 19 しみずを『繋ぐ』行員 The DUO
- 21 清水銀行トピックス
- 22 未来へつなぐ逸品  
～ガールシアビール～

# 第29次中期経営計画 加速-KASOKU- Acceleration

～たすきを繋ぐ～

## 第29次中期経営計画の位置づけ

◆ 第29次中期経営計画は、創立100周年に向けた最終フェーズとして、お客さまファーストの原点に回帰し、1stフェーズ（第27次中期経営計画：ZENSHIN）、2ndフェーズ（第28次中期経営計画：SHINKA）で、前進し進化した収益基盤の拡大をさらに加速させる重要な3年間として位置づけた



### ◆ タイトルコンセプト

「加速」は、創立100周年に向けた最終フェーズとして1st・2ndフェーズで拡大を図った収益基盤に加え、第29次中期経営計画の新たな施策に取り組むことで、企業価値向上を加速させていく（ZENSHIN→SHINKA→KASOKU）という思いを込めている。

### ◆ サブタイトルコンセプト

記念すべき創立100周年を通過点とし、次世代を見据えた持続可能なビジネスモデルを構築することを目指し、ステークホルダー（地域・お客さま・従業員・株主等）と築いた「架け橋」と、紡ぎ深めてきた「絆」を100周年そしてその先の未来へ「たすき」として繋ぐ（架け橋を築く→絆をつむぐ→たすきを繋ぐ）とした。

## 第29次中期経営計画の概要

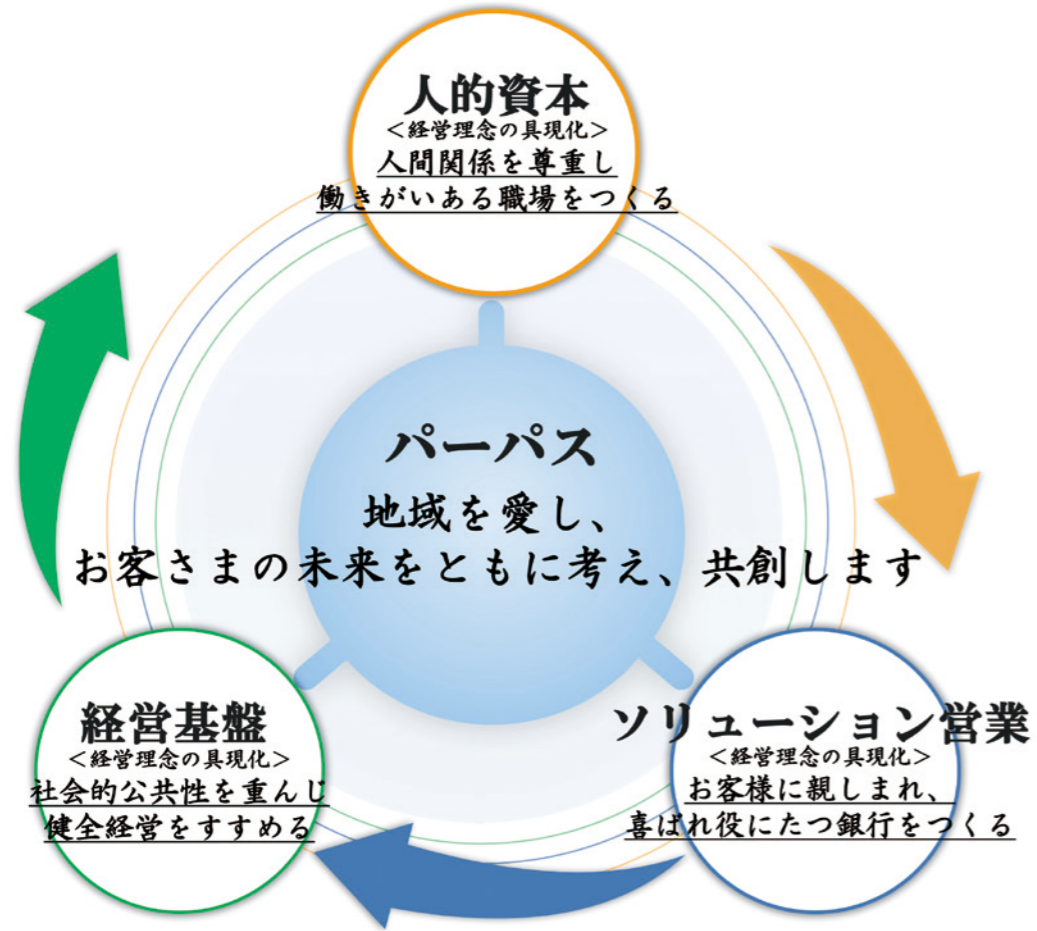
計画期間	2026年4月1日～2029年3月31日（3年間）		
基本方針 (加速ドライバー)	人的資本	ソリューション営業	経営基盤
計数目標 (最終年度)	ROE	5%以上	
	当期純利益	40億円以上	
	連結自己資本比率	8.5%以上	

## マテリアリティの特定

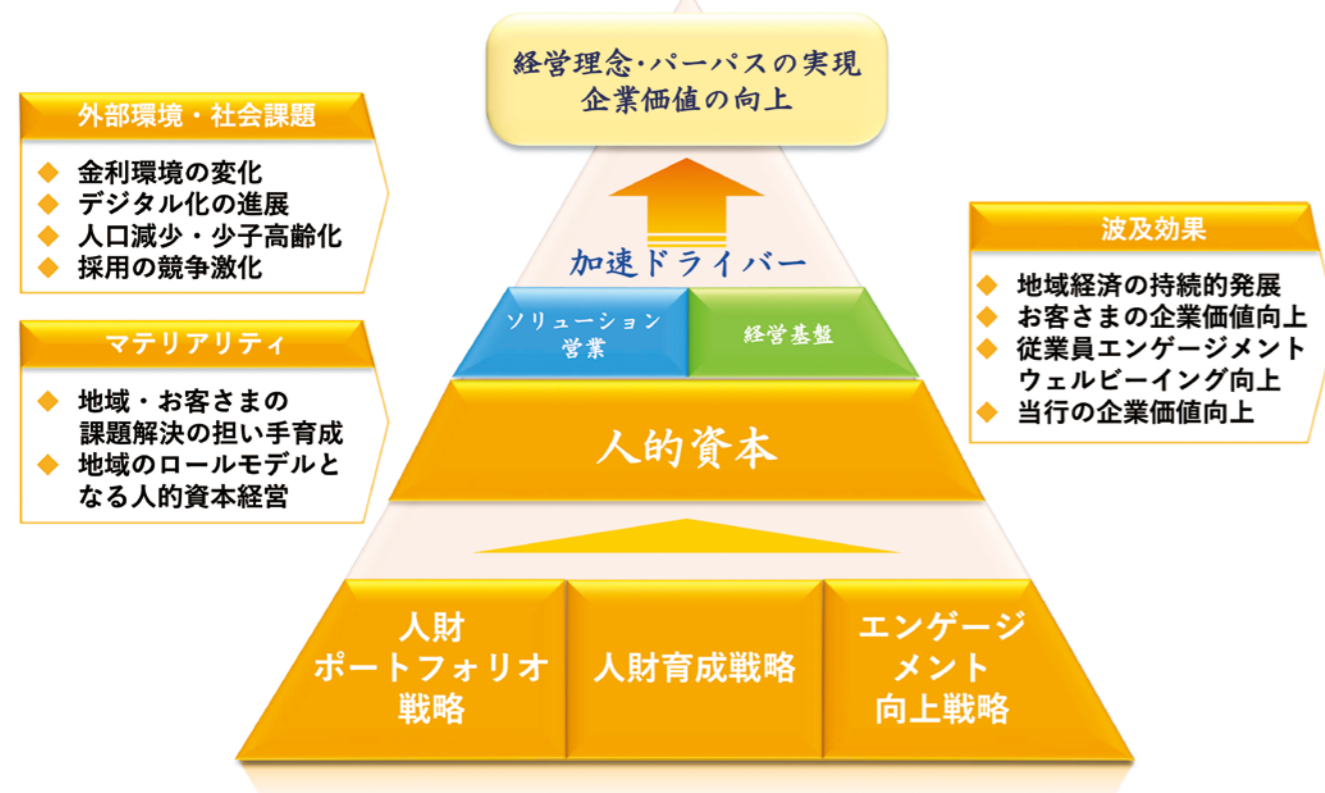
◆ 主要営業基盤である静岡県の外部環境変化、それに伴うステークホルダーへの影響を踏まえ、当行のマテリアリティを特定

	マテリアリティ	戦略・施策の方向性
地域	産業振興	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域の中小企業支援につながる産業振興の機会創出</li> <li>地域住民の金融リテラシー向上のための取り組み（金融で困る人を無くす）</li> <li>自然環境保全と気候変動、自然災害への対応</li> <li>地域文化（祭事等）の維持</li> </ul>
	地域住民の生活支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域振興事業への参画（産学官金連携）～清水港等～</li> <li>地域住民への金融教育機会の提供～職域・地域・学校等～</li> <li>当行所有林の活用</li> <li>地域企業のBCP対応支援</li> <li>地域文化継承活動</li> </ul>
	地域環境や文化の維持	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業のライフステージに応じた経営課題の解決</li> <li>人口減少やデジタル化等の地域社会課題への対応</li> <li>人生100年時代の個人ライフプラン充実と円滑な資産承継</li> </ul>
お客さま	地域企業の持続的成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域振興事業への参画（産学官金連携）～清水港等～</li> <li>地域住民への金融教育機会の提供～職域・地域・学校等～</li> <li>当行所有林の活用</li> <li>地域企業のBCP対応支援</li> <li>地域文化継承活動</li> </ul>
	個人顧客のライフプラン	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業のライフステージや人口減少等の地域課題に対するソリューション提供</li> <li>ライフステージに沿ったライフプランサービスの提供</li> </ul>
従業員	人的資本経営	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業価値向上に向けた人的資本への投資強化</li> <li>戦略に適合する多様な人財ポートフォリオの構築</li> <li>エンゲージメント向上のための行内制度整備</li> </ul>
株主	企業価値向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営資源配分の最適化</li> <li>経営基盤強化等</li> <li>アライアンス効果の最大化</li> </ul>

## 基本方針(加速ドライバー)の連関性



- ◆ 当行グループでは、従業員が持つ「知識」「能力」を資本とみなし、『人財』をコストや資源ではなく、投資対象の資本として捉えています
- ◆ 経営理念・パーパスの実現と企業価値向上の根幹は『人財』であると考え、『人財』の力を最大限に引き出すため、各種施策に取り組んでまいります



## 第29次中期経営計画策定にあたり プロジェクトチームを組成しました

第29次中期経営計画の策定に向けて、経済環境、社会情勢が大きく変化し不確実性が高まる環境下で、100周年に向けた当行のあるべき姿、その先を見据え持続可能なビジネスモデルを検討する論文を募集しました。本取り組みに参加した行員は総勢374名にのぼり、その中から全従業員の代表として、営業店及び本部各部から横断的に14名を選定し、第29次中期経営計画策定のプロジェクトチームを組成しました。

プロジェクトチームでは、データ分析やお客さまへのインタビューを通じて、当行の目指す姿を実現するために現状と課題、外部環境を整理しました。さらに地域において解決すべき課題を特定するとともに、その課題解決に向けパーパスを実現する当行のビジネスモデルを議論しました。

本取り組みを通じて、一人ひとりが当行のビジネスモデルを自分事として考え、「持続可能性」「実現可能性」について論じ、プロジェクトチームにおいては中長期的な視点で集中的に議論を重ねることにより、参画意識を高め、次世代を担う人財の育成と成長に繋がりました。

当行は、最も重要視している「人財」の力を最大限に引き出し、お客さまと当行の企業価値を向上させるため、各種施策に取り組んでまいります。



# 株式会社 シフト



清水銀行 裾野支店  
渉外  
小林 優斗  
KOBAYASHI Yuto

株式会社 シフト  
代表取締役  
高野 雅晴氏  
Mr. KOHNO Masaharu

株式会社 シフト  
訪問看護管理者  
西島 幹典氏  
Mr. NISHIJIMA Mikinori

## 利用者が本当に安心できる 介護サービスを



### 福祉に直接関わりたい、その思いが原点だった

**小林** 社長は、不動産業界のご出身そうですね。

**高野社長** もともと不動産・建築の分野で、介護施設づくりに関わるコンサルティングのような仕事をしていました。そのなかで、「福祉に直接関わる仕事をしたい」と思うようになったのが、この事業を始めたきっかけです。

会社を設立したのは2005年。当初は、訪問介護事業所として売上の基盤をつくりながら、介護施設の整備も並行して進めていきました。スタートは熱海の有料老人ホームで、2007年にオープンしました。現在は、当社グループ全体で、静岡県東部を中心に10棟の老人ホームを運営しており、300名以上の方にご入居いただいています。

**小林** 当行とは、設立当初からの付き合いをいただいております。

**高野社長** 運転資金の調達や本社ビルの取得でお世話になりました。

また当社は、土地所有者の方に建物を建てていただき、それをお借りする形で施設を運営していますが、建物の建設に際してもご協力をいただいております。まさに、当社グループの成長を後押ししていただきました。

近年は、より地域に密着した経営体制をつくっていくために、グループの再編も進めていますが、経営基盤の強化に向けても清水銀行にご協力をいただいております。

### 人を大切にする経営が、介護の質を高める

**小林** いまの課題は、どのようなところにありますか。

**高野社長** 介護事業は、人がいなければサービスを提供することができません。人材の確保は最大の課題です。そのなかで、当社グループの強みの一つは、人材の定着率が高いことです。実際に、10年以上勤務している職員も少なくありません。



**小林** 秘訣はどこにあるのでしょうか。

**高野社長** 一つは、働きやすい職場環境、もう一つは待遇面です。当社では、勤続年数をきちんと評価する人事制度を整えています。

長く勤めている職員ほど、入居者のちょっとした顔色の変化や食事量の違いにも気づきやすくなります。こうした積み重ねが、介護の質の向上にもつながっており、人的資本の蓄積こそが、当社グループのサービス力の源泉だと考えています。

### 利用者もご家族も本当に安心できる施設を目指して

**小林** これからのビジョンを教えてください。

**高野社長** 当社グループは設立以来、利用者の方が本当に安心できる施設を追求してきました。

現在、「グループハウス」と、「シフティーン」という、二つのタイプの施設を運営しています。利用者の柔軟な受け入れを行い、グループ内で継続的に支援できる体制を整えています。

さらにいま力を入れているのが「24時間看護体制」の強化です。夜間の注射や点滴にも対応でき、病院に移る一步手前の状態まで支えることができます。これは、利用者の方にとっても、ご家族にとっても大きな安心につながると考えています。

今後は、介護だけでなく医療の面も含めて、さらにサービスの幅を広げ、質を高めたいと考えています。



株式会社 シフト  
〒411-0902  
駿東郡清水町玉川114-23  
TEL.055-991-1165  
https://www.life-shift.com



静岡県と神奈川県で老人介護施設を運営する介護事業者。施設数はグループ全体で10棟、入居者は300名以上。近年は、「24時間看護体制」の強化にも力を入れ、介護と医療の両面から質の高いサービスを提供している。また、地域プロスポーツへの協賛、地域の学生の海外留学支援等、地域貢献にも力を注ぐ。

## 清水銀行の ソリューション営業

### 経営基盤強化の 支援

組織や事業体制の再構築など、お客さまの経営基盤強化をサポートします。

#### リレーション

##### 事業展開の資金調達

介護施設の展開にあたり、運転資金の調達、施設建設資金の融資等を行い、事業拡大を支援してきました。

#### コンサルティング

##### 株式買取に向けた支援

地域に密着した経営体制の構築をめざして、株式買取に向けた支援を実施しました。

#### KASOKU

お客さまの未来を  
共創する

##### グループの再編・成長

グループのホールディングス化など、経営基盤強化に向けた支援を継続し、グループの成長を後押ししていきます。

# 株式会社 エストリンクス



株式会社 エストリンクス  
代表取締役社長  
安藤 悟氏  
Mr. ANDO Satoru

清水銀行 東静岡支店  
渉外  
榎林 克哉  
KUREBAYASHI Katsuya

## Webマーケティングの戦略から コンテンツ制作を一括支援

発想力と分析力の両輪で、  
Webマーケティングを展開

**榎林** 社長は昔、バンド活動をされていたと伺いました。

**安藤社長** もともとはプロを目指していましたが、24歳で区切りをつけ、フリーライターとして独立しました。実践のなかで、「読まれる文章」「伝わる文章」をどう作るかを身につけていきました。そのうち、検索エンジンでWebページを上位表示させる記事をつくる「SEOライティング」の案件が増えたこともあり、2014年にWebマーケティングの会社として法人化しました。

**榎林** いまは、どのようなお仕事を中心なのですか。

**安藤社長** SEO対策、SNSマーケティング、広告運用が主な業務です。どのような投稿のアクセスが伸びるのか、どのような記事構成が検索に強いのか、企画とデータ分析の両面から検証しています。マーケティングは、発想力だけでも分析力だけでも成り立ちません。成果を出すためには、両方が必要です。

### 清水銀行とのビジネスマッチングにより、 新規顧客を開拓

**榎林** 当行とは、「ビジネスマッチング契約」を結んでいただいています。

**安藤社長** 2024年から、清水銀行のお取引先の企業をご紹介いただいています。Web業界は参入障壁が低く、創業間もない会社も多いため、「どのような会社か分からない」という不安を持たれやすい面があります。その点、銀行からのご紹介であれば、一定の信頼を前提に話を聞いていただけるので、商談もスムーズに進みやすいのが利点です。

**榎林** お客様からは、検索順位の改善や売上増加などの成果につながったとの声をいただいています。

**安藤社長** 行員の方向けの勉強会では講師として、Webマーケ



ティングの成功事例等をお話させていただきました。当社の仕事をより理解いただけたことが、良いマッチングにつながっていると感じています。



### 地域に密着しながら、 全国を相手に事業を展開していきたい

**榎林** いまAI活用が話題ですが、仕事のやり方も変わっていくのでしょうか。

**安藤社長** 当社にとって、AIは追い風と考えています。企画・テスト・分析のスピードが上がることで、高速でPDCAを回せるようになるからです。また、より高度な編集、戦略づくりに時間を使えるようになります。AIを活用しながら、これまで以上に、大きな成果をお客さまに提供していけるはずですよ。

**榎林** これからの御社の成長が楽しみです。

**安藤社長** ありがとうございます。今後も、当社は静岡に拠点を置きながら全国を相手に事業展開していきたいと考えています。若者の人口流出が続くなかで、地域に密着し、地域に貢献できる企業をめざします。

現在、地域イベントにも協賛していますが、これからもさまざまなかたちで地域を盛り上げていきたいですね。



**株式会社 エストリンクス**  
〒420-0031  
静岡市葵区呉服町1丁目30番地  
札の辻クロスビル  
2階205A号室  
TEL.054-266-3975  
https://estlinks.co.jp



2014年の設立以来、300社以上の企業・団体のSEO対策、SNSマーケティング、広告運用、SNSの運用代行などを支援。取引先は大手の上場企業をはじめ、全国に広がる。Webマーケティングの一括支援を強みに、顧客のホームページ集客や販売促進、売上拡大などをサポートしている。

#### 清水銀行の ソリューション営業

### ビジネス マッチング支援

お客さまとビジネスマッチング契約を結び、販路拡大等をサポートしています。

#### リレーション

#### 事業拡大に関するご相談

成長資金の調達、販路拡大、ビジネスマッチングなど、事業拡大に関するご相談に対して、支援してきました。

#### コンサルティング

#### ビジネスマッチング契約

当行とビジネスマッチング契約を締結。当行の取引先を紹介し、新規顧客の開拓につなげました。

#### KASOKU

お客さまの未来を  
共創する

#### さらなる成長の支援

マッチング先からの評価も高く、さらなる販路拡大を後押しするとともに、福利厚生など社内環境の整備も支援していきます。

# 中道工業 株式会社



清水銀行 浜松東支店  
渉外  
阿部 竜介  
ABE Ryusuke

中道工業 株式会社  
代表取締役社長  
中道 宗孝氏  
Mr. NAKAMICHI Munetaka

## 鉄筋ビルの基礎を支える、 左官職人の技を次世代へ

### 建設現場でも自動化が難しい、左官工事

**阿部** 左官工事とは、どのようなお仕事なのでしょう。

**中道社長** 「住宅の壁や床の表面を仕上げる仕事」というイメージが強いかもしれませんが、当社は住宅ではなく、ビルなどの大型案件が中心です。こうした大型建築の現場では、左官は建物の品質や精度を左右する重要な役割を担っています。例えば、鉄骨の柱の下や耐震構造に関わる基礎部分では、わずかな傾きが建物全体に影響を及ぼす可能性があります。そのため、測量をしながら高さを合わせ、高強度のモルタルで基礎を整えていきます。建設業の中でも、自動化や省力化が難しく、職人の技術が強く求められる分野です。



職人によって使い込まれたさまざまなコテ

**阿部** そのようななかで、御社は30名以上の左官職人が在籍されていますね。

**中道社長** 私が入社した20年前と比べると左官職人は半減しています。高齢化による引退が進んでいることに加え、新しい人材の確保が難しくなっていることが要因です。若い人に言いたいのは、左官は「一生の仕事」だということ。技術を身につければ、70歳でも働けます。AIや自動化の時代だからこそ、左官という仕事の価値は高まっていくと感じています。

### 本社の移転にあたって、物件紹介・融資を支援

**阿部** 清水銀行とは、浜松東支店の開設当初からのお付き合いと伺っています。

**中道社長** 私が生まれる前からのお付き合いです。昭和40年代に一時、資金繰りが厳しい時期があったのですが、その際にも最後まで支援していただいたと先代から聞いています。今回の新本社への移転にあたっては、物件の紹介から融資まで一貫してサポートしていただきました。

**阿部** 融資にあたっては、「しみずSDGs取組支援サービス」をご利用いただき、SDGs宣言を策定したうえで、ポジティブ・インパクト・ファイナンス(PIF)をご活用いただきました。



**中道社長** いつも細やかで、かゆいところに手が届くような支援をしていただき、感謝しています。

### 時代が変わっても、左官の仕事はなくなる

**阿部** 今後の展望について教えてください。

**中道社長** 大型案件の受注が増えており、左官職人の確保が課題です。今後は人材育成にもさらに力を入れ、職人を志す若い人々を育てる仕組みを、よりしっかりと構築していきたいと考えています。

**阿部** 当行も人材確保のお手伝いをしていきたいと考えています。また、御社はDX化にも積極的ですね。

**中道社長** クラウド型のサービスを導入し、現場予定や担当者の配置を見える化しています。将来的には、職長が、伝票や現場情報をスマートフォンで入力し、DX化をさらに進めていく予定です。

時代にあわせて社内のDX化は進めていきますが、時代が変わっても左官の仕事はなくなる、建設業の中でも最後まで職人技が残る世界だと考えています。その誇りを胸に、仕事に取り組んでいきたいと思っています。



中道工業 株式会社  
〒432-8045  
浜松市中央区西浅田1丁目931番  
TEL.053-453-9151  
http://www.nakamichi-kk.co.jp



創業は、江戸時代天保年間までさかのぼる老舗の左官会社。中道宗孝社長は、六代目にあたる。浜松本社・静岡営業所をあわせて、30名以上の左官職人(社員)が在籍する。仕事はゼネコンからの大規模案件が中心であり、地域を象徴する建物の左官工事に携わっている。

### 清水銀行の ソリューション営業

## サステナブル ファイナンス

ポジティブ・インパクト・ファイナンス(PIF)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。

### リレーション

#### 60年以上のお付き合い

浜松東支店開設直後からお取引いただき、土地取得や融資の支援をしてきました。

### コンサルティング

#### 新本社の移転に関する支援

新社屋の物件紹介やPIFによる新社屋移転の融資等、幅広く支援しました。

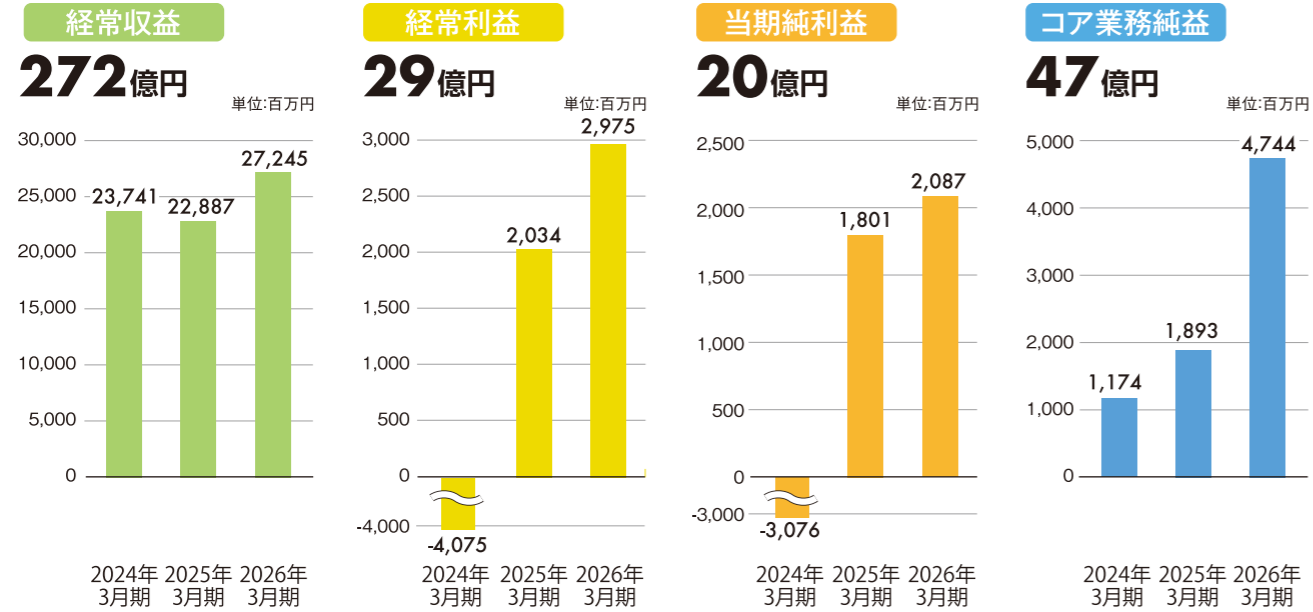
### KASOKU

お客さまの未来を  
共創する

#### 土地活用と人材確保の支援

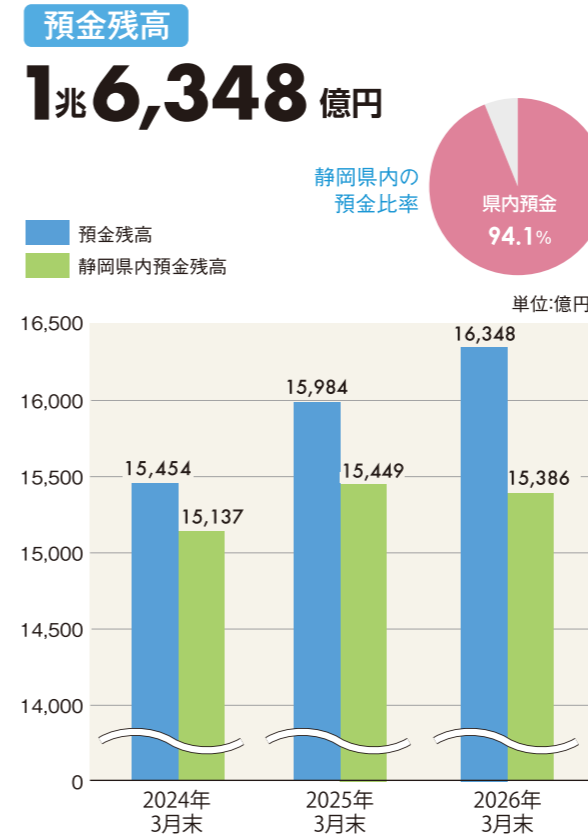
旧社屋跡地の活用、人材確保の支援等、さまざまな支援をしています。

## ■ 損益の状況

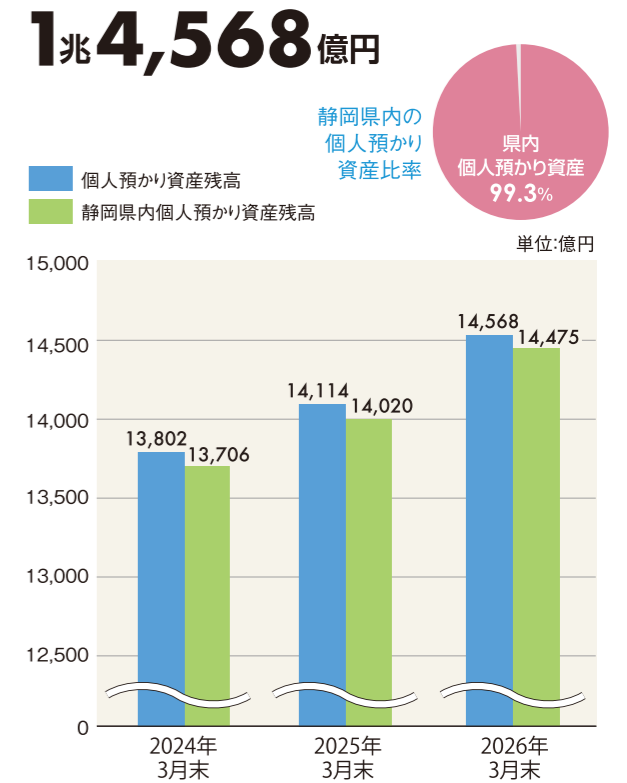


- ▶ **経常収益** 営業活動によって通常発生する収益で、一般の企業における売上高にあたるものです。
- ▶ **経常利益** 営業活動によって通常発生する収益(経常収益)から費用(経常費用)を引いたもので、毎期生じる通常の利益を示したものです。
- ▶ **当期純利益** 当期中に得た純利益で、経常利益に特別損益及び税金等を加減した後の利益を示したものです。
- ▶ **コア業務純益** 預金や融資、有価証券などの銀行の基本的な業務であげた利益から一般貸倒引当金繰入額と国債等債券損益を除いたもので、本業での基本的な利益を示したものです。

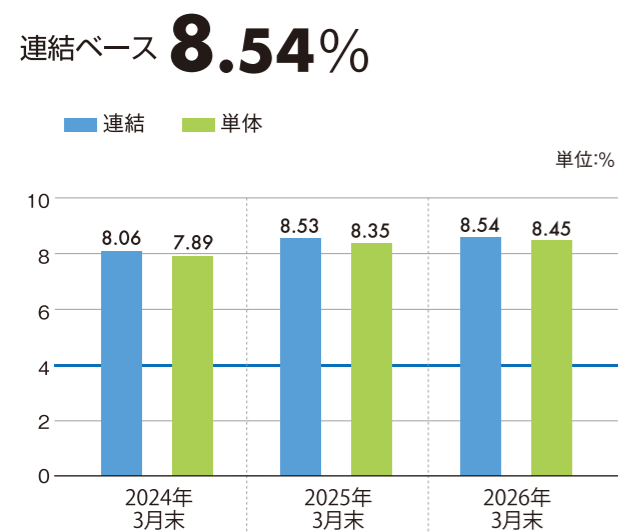
## ■ 預金等の状況



## 個人預かり資産残高



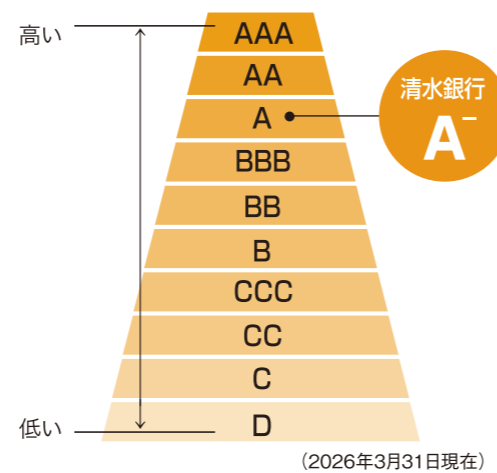
## ■ 自己資本比率 (国内基準)



- ▶ **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。

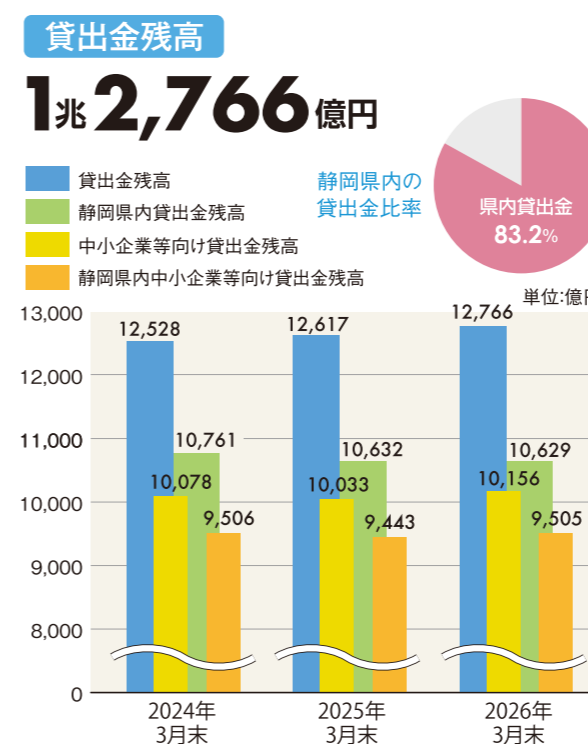
## ■ 格付

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。

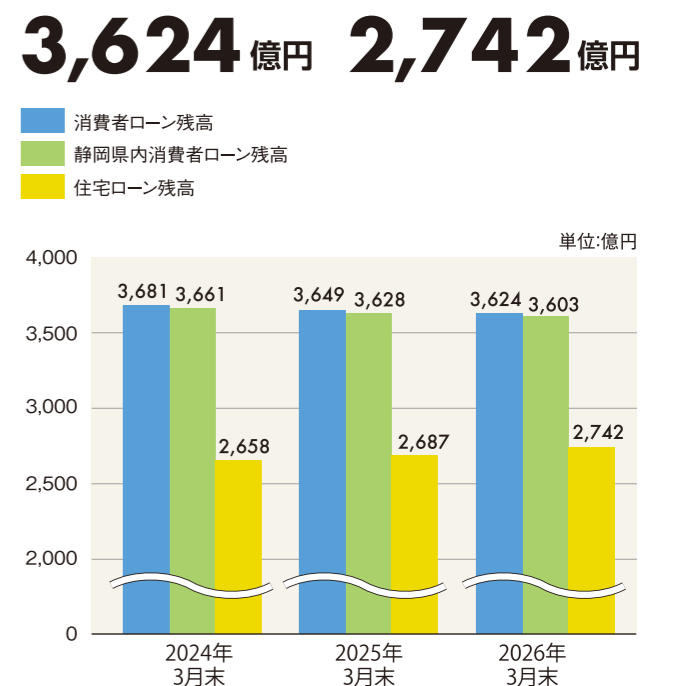


- ▶ **格付** 対象となる債務について、約定どおりに元本と利息が支払われる確実性の程度を公正な第三者である格付機関が評価を行い、簡単な記号で表したものです。

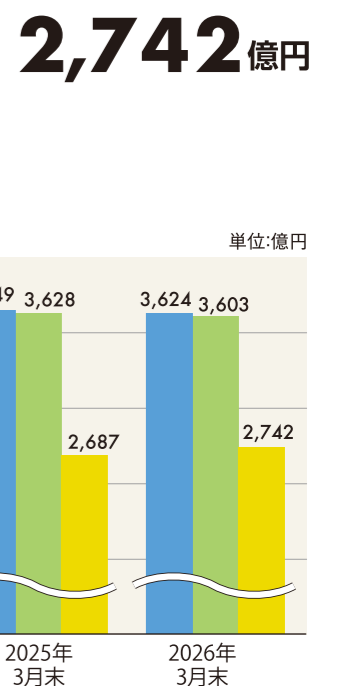
## ■ 貸出金の状況



## 消費者ローン残高



## 住宅ローン残高



[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せう。

# 地域の コンサルティングカンパニーへ



清水銀行グループ体でのソリューション営業により、地域・お客さまの ニーズや課題解決につながるコンサルティングサービスを提供します。

①所在地 ②電話番号 ③設立年月日 ④主要業務内容

長期的に 目指す姿

お客さまの課題を解決し  
持続的な企業価値 向上を実現する  
地域のコンサルティングカンパニー

野々村 洋史 社長



リース事業及びカード事業を通じ、地域のお客さまのニーズやさまざまな課題の解決にお応えしております。引き続き、地域の持続的な成長に資する取り組みを継続してまいります。

## 清水リース&カード株式会社

- ①静岡市清水区富士見町2番1号  
清水銀行本店ビル3階
- ②リース事業部:054(352)4040  
カード事業部:054(355)3100
- ③2013年4月1日(※)  
※「清水総合リース株式会社」と  
「清水カードサービス株式会社」が合併
- ④リース・クレジットカード業務

大畑 賀康 社長



個人向けローンの信用保証ならびに不動産担保評価業務を主に行っております。清水銀行の融資業務のサポートを通じて、お客さまのさまざまなご要望にお応えできるよう心がけてまいります。

## 清水信用保証株式会社

- ①静岡市清水区富士見町2番1号  
清水銀行本店ビル4階
- ②054(355)4800
- ③1978年11月1日
- ④信用保証業務

小柳 雅宏 社長



清水銀行グループのシンクタンクとして、静岡県内を中心とした金融や経済の調査・指標の分析・研究などを行っております。会員向けビジネス情報サイトの運営や研修運営などを通じて、お客さまの課題解決をサポートしてまいります。

## 株式会社清水地域経済研究センター

- ①静岡市清水区富士見町2番1号  
清水銀行本店ビル4階
- ②054(355)5510
- ③2002年3月11日(※)  
※清水総合保険株式会社の商号変更及び  
目的変更により立ち上げ
- ④金融・経済の調査研究業務等



## 清水総合コンピュータサービス株式会社

- ①静岡市清水区天神1丁目8番25号  
清水銀行天神本部内
- ②054(363)6121
- ③1989年7月1日
- ④コンピュータ関連業務

田村 直之 社長



銀行システムの充実を図るとともに、お客さまに貢献すべく、システム提案、システム導入に邁進しております。今後もお客さまの視点にたつて各種システムコンサルティング業務を進めてまいります。

杉本 康延 社長



清水銀行の営業店・本部の事務負担軽減となる業務を受注し、営業時間創出のサポートを行っております。今後もグループ全体の効率化を進め、お客さまにより良いサービスをお届けできるよう心がけてまいります。

## 清水ビジネスサービス株式会社

- ①静岡市清水区富士見町2番1号  
清水銀行本店ビル2階
- ②054(353)0945
- ③1981年12月10日
- ④銀行事務代行業務

## 清水総合メンテナンス株式会社

- ①静岡市清水区天神1丁目8番25号  
清水銀行天神本部内
- ②054(367)7575
- ③1991年12月24日
- ④不動産管理業務

鈴木 雅貴 社長



営業店内外装などの営繕業務を担当するほか、天神本部などでは、電気・給排水・空調といったインフラ設備の保守管理や清掃管理を担っております。お客さまに安心してご利用いただけるよう、また、快適な職場環境を維持できるよう、各種設備の整備に努めてまいります。

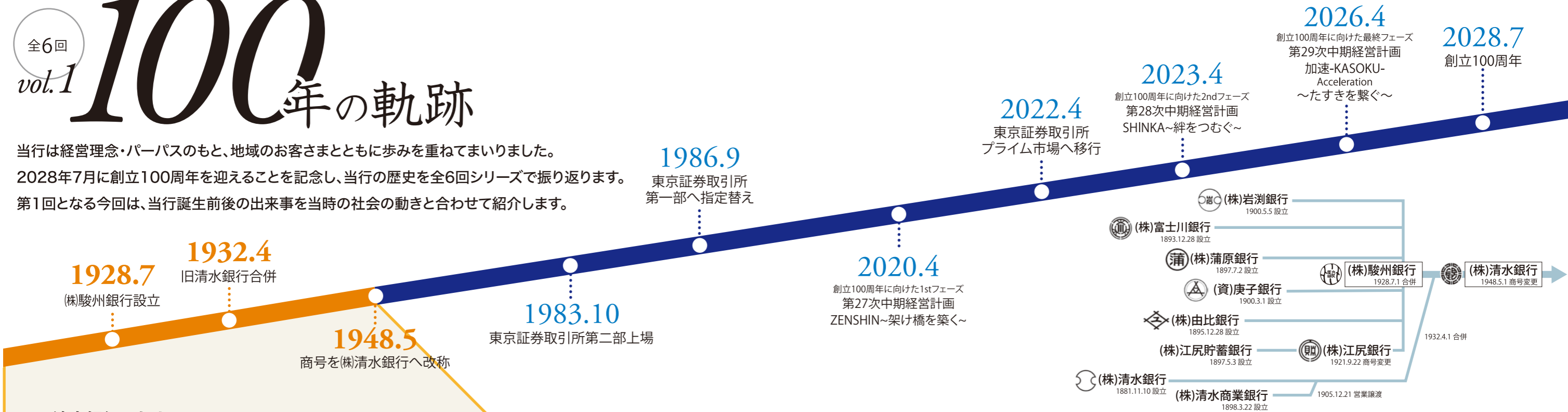
グループ会社の  
知見を活かした  
顧客課題解決

新事業の  
展開

地域商社機能の強化

# 全6回 vol.1 100年の軌跡

当行は経営理念・パーパスのもと、地域のお客さまとともに歩みを重ねてまいりました。  
2028年7月に創立100周年を迎えることを記念し、当行の歴史を全6回シリーズで振り返ります。  
第1回となる今回は、当行誕生前後の出来事を当時の社会の動きと合わせて紹介します。



## 清水銀行のあゆみ

- 1881** 【明治14年】 旧清水銀行、有度郡清水町清水受新田120番地に設立
- 1893** 【明治26年】 富士川銀行、庵原郡富士川村中之郷268番地に設立
- 1895** 【明治28年】 由比銀行、庵原郡由比町屋原109番地に設立  
  
当時の営業風景(由比銀行本店)
- 1897** 【明治30年】 江尻貯蓄銀行、庵原郡辻村201番地に設立  
蒲原銀行、庵原郡蒲原町蒲原470番地に設立  
  
蒲原銀行本店「瓦」
- 1898** 【明治31年】 清水商業銀行、安倍郡清水町清水509番地に設立

- 1900** 【明治33年】 庚子銀行、庵原郡由比町由比109番地に設立開業  
岩測銀行、庵原郡富士川村岩測986番地1の1に設立開業  
  
岩測銀行の看板
- 1905** 【明治38年】 清水商業銀行解散。旧清水銀行が債権債務を継承
- 1912** 【明治45年】 【大正元年】 勸業貯金(株)(富士川銀行傍系会社)庵原郡富士川町中之郷735番地に設立開業
- 1913** 【大正2年】 由比勸業(株)(庚子銀行傍系会社)庵原郡由比町由比84番地に設立開業  
  
旧銀行時代の通帳
- 1919** 【大正8年】 由比勸業(株)解散

- 1921** 【大正10年】 江尻貯蓄銀行、普通銀行へ転換し江尻銀行と改称
- 1927** 【昭和2年】 清水・富士川・由比・江尻・蒲原・庚子・岩測の旧七行大蔵省より合併勧告を受け合併を内定
- 1928** 【昭和3年】 旧清水銀行を除き「6行合併仮契約」締結  
富士川・由比・江尻・蒲原・庚子・岩測の6銀行、合併問題につき各臨時株主総会を開催し、旧銀行解散を決議、合併を承認  
  
六行合併契約書  
(株)岩測銀行、(株)富士川銀行、(株)蒲原銀行、(資)庚子銀行、(株)由比銀行、(株)江尻銀行の6銀行が合併し  
**(株)駿州銀行を設立**
- 1932** 【昭和7年】 旧清水銀行を合併

- 1936** 【昭和11年】 全国地方銀行協会へ加盟  
  
当時の行員出征記念撮影
- 1943** 【昭和18年】 日本銀行静岡支店が開設され、日銀との取引開始  
昭和18年の採用通知と昭和19年の給与辞令  

- 1945** 【昭和20年】 清水市空襲により、本店・江尻支店・入江出張所を焼失し、本店仮営業所を美濃輪支店内に、江尻支店、入江出張所は清水市相生町62番地(山田重多江尻支店長宅)に設置して営業  
  
昭和20年代現金輸送に使用された三輪車
- 1948** 【昭和23年】 商号を清水銀行と改称  
旧本店玄関看板(昭和34年5月まで)  


## 社会の動き

- |   |                                     |   |                             |                                  |                          |
|---|-------------------------------------|---|-----------------------------|----------------------------------|--------------------------|
| 1883 (明治16年) ● 静岡~清水間電話開通                 | 1895 (明治28年) ● 日清講和条約調印             | 1905 (明治38年) ● 日露講和条約調印                 | 1918 (大正7年) ● 第一次世界大戦終結     | 1926 (大正15年) ● 大正天皇崩御、「昭和」と改元    | 1939 (昭和14年) ● 国民徴用令公布   |
| 1885 (明治18年) ● 第一次伊藤博文内閣成立                | 1898 (明治31年) ● 第一次大隈重信内閣成立(最初の政党内閣) | 1911 (明治44年) ● 第5回ストックホルムオリンピック開催、日本初参加 | 1919 (大正8年) ● ベルサイユ講話条約     | 1928 (昭和3年) ● 第1回普通選挙実施          | 1941 (昭和16年) ● 太平洋戦争勃発   |
| 1889 (明治22年) ● 静岡大火1,100余戸焼失<br>大日本帝国憲法発布 | 1902 (明治35年) ● 静岡市に電話開通             | 1912 (明治45年) ● 明治天皇崩御「大正」と改元            | 1920 (大正9年) ● 国際連盟成立        | 1931 (昭和6年) ● 満州事変勃発             | 1945 (昭和20年) ● 第二次世界大戦終結 |
| 1894 (明治27年) ● 日清戦争勃発                     | 1904 (明治37年) ● 日露戦争勃発               | 1914 (大正3年) ● 第一次世界大戦勃発                 | 1923 (大正12年) ● 関東大震災、静岡地方強震 | 1932 (昭和7年) ● 5・15事件勃発 犬養首相暗殺される | 1947 (昭和22年) ● ベビーブーム    |

## 01 事務長 鈴木 友美 富士宮支店 テラー 加藤 晴

### 上司・先輩から学んだエピソードはありますか？

【鈴木事務長】  
お客さまとの信頼関係を築くためには、お客さまの気持ちに寄り添うことと知識が必要であることを学びました。お客さまの期待に応えたい気持ちが、自己啓発に取り組むきっかけに繋がり、得た知識がお客さまのお役に立つことで、仕事のやりがいを感じる事ができました。

【加藤さん】  
経験不足と知識不足からお客さまへのご提案内容に悩んでいた時、事務長や先輩のアドバイスのおかげでお客さまに自信を持って案内することができました。その頃から多様な案内方法を学び、対応の幅が広がりました。



その気づきが次の世代へ繋がっていくのがいいですね。今後どのような行員を目指していきたいですか？

【鈴木事務長】  
お客さまの役に立つ行員であること、役席として部下行員を守る存在であることを目指しています。そのためにも知識や経験を積み重ねていきます。

【加藤さん】  
自己啓発に努め知識を身に付けた上で業務に取り組み、「あなたに対応してもらえてよかった、またお願いね」と言ってもらえるようなお客さまとの繋がりを大事にする行員になりたいです。

### これからの意気込みを2人から一言お願いします！

諸先輩方が、今まで築き上げた信頼と基盤を礎に、100周年に向けてチームワークを加速させていきます!!



加藤さん

鈴木事務長

## 03 融資長 稲村 賢太 磐田支店 融資係 宮下 峻典

### 上司・先輩から学んだエピソードはありますか？

【稲村融資長】  
入行後初めて配属された支店では、上司や先輩がお客さまとの交渉の場に度々同席していただき、銀行業務のノウハウを学びました。若手だった頃に教わったことが行員としての土台になっており、当時丁寧に指導してくださった上司・先輩には今でも感謝しています。

【宮下さん】  
マネーアドバイザーの経験から、融資だけでなく相続などの対応もそつなくこなしている融資長の姿を見て、幅広い知識を持つことの大切さを学びました。できないことがないと思うほど、どのような対応もスムーズなのでとても尊敬しています。



宮下さん

稲村融資長



学びを業務にしっかりと落とし込んでいるのが伝わります。今後どのような行員を目指していきたいですか？

【稲村融資長】  
お客さまと行内の双方から頼りにされる行員を目指してまいります。そのためには、困難な事象に対して目を背けずチャレンジしていくことが大切だと思います。部下や後輩に対しても、失敗を恐れずチャレンジできる環境を提供していきたいです。

【宮下さん】  
融資長のように、自己啓発に努めるだけでなく、得た知識を実際の業務に活かしてさまざまな視点からお客さまの課題解決に貢献できるような行員を目指していきたいです。

### これからの意気込みを2人から一言お願いします！

理想の行員像に少しでも近づけるよう、日々精進してまいります。

## 02 渉外長 高橋 慶彦 島田支店 渉外係 瀬尾 佳司

### 上司・先輩から学んだエピソードはありますか？

【高橋渉外長】  
自分が瀬尾さんと同じくらいの年齢の頃、当時の支店長・渉外長・融資長に担当者としてどう考えるのか、根拠は何なのかを考える意識付けを指導いただき、自分の基礎・土台になっています。

【瀬尾さん】  
経験の少ない業務について相談したときに、渉外長の豊富な経験と実務的な視点からの確かなアドバイスをいただき、大変勉強になりました。お客さまからも感謝されたので、とても嬉しかったです。



高橋渉外長

瀬尾さん



上司・先輩からの学びが現場で活かしているのが印象的ですね。今後どのような行員を目指していきたいですか？

【高橋渉外長】  
部下行員には、職務上の厳しさの中でも楽しめる行員になってもらいたいと思っています。瀬尾さんはお客さまとのリレーション構築が特に優れているので、今後の成長にも大いに期待しています。

【瀬尾さん】  
持ち前の明るさでお客さまと良好な関係を築きながら、さまざまな案件・業務に挑戦し、自己啓発で得た知識と結びつけることで、幅広いソリューションを提案できる行員を目指したいです。

### これからの意気込みを2人から一言お願いします！

地域に根ざし、お客さまに信頼される行員として努めてまいります！

## 清水銀行の 第29次中期経営計画 Meet Up

<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。

### 第29次中期経営計画Meet Upの目的

第29次中期経営計画は、本部・営業店行員から論文を募集し、寄せられた提言を随所に反映させ、清水銀行の総力を結集して作り上げた計画となりました。本計画に込めた思いを全従業員が十分に理解したうえで日々の業務に取り組めるよう、説明会を開催しています。また、本計画への理解を踏まえて経営層と従業員が直接語り合える場を設けることで、従業員の働きがい、やりがいにつながり、エンゲージメントの向上を図っています。



# SHIMIZU BANK TOPICS

## 越境ビジネスマッチングの取り組み

当行は、県を跨いだビジネス機会の創出を図る「越境ビジネスマッチング」に取り組んでおります。この一環として構築した新潟県との直接流通網を活用し、各県の魅力を発信する販売会を静岡市及び新潟市で同時開催しました。普段見かけない特色のある特産品を目当てに多くのお客さまにご来場いただきました。今後も商圏拡大や流通の活性化、お客さまの販路拡大などの本業支援を通じ地域経済の発展に貢献する取り組みを加速させてまいります。



## 「かがくいひろしの世界展」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「かがくいひろしの世界展」に特別協賛しました。本展では、累計発行部数1,000万部を超え、子供たちに広く愛される絵本「だるまさん」シリーズの作者である、かがくいひろし氏の絵本原画をはじめ、創作の源泉となったアイデアノートなどを展示しました。多くの方にご来館いただき、開催期間中の来館者は5万人を超えました。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。



## 「遺贈に関する協定書」の締結

当行は、お客さまの多様化するニーズにお応えするため、相続関連業務の一つとして遺贈協定の締結を進めております。新たに、当行がオフィシャルトップパートナーを務める清水エスパルスの運営会社である株式会社エスパルスと「遺贈に関する協定書」を締結しました。引き続きお客さまのニーズにお応えするサービスの拡充と地域を盛り上げるスポーツ振興に取り組んでまいります。



## 「しずおか県産材利用促進協定」の締結

当行は、創立時より静岡市内に山林を所有し、店舗建築や什器等へ所有林から産出された木材を有効活用しており、この度、静岡県と「しずおか県産材利用促進協定」を締結しました。本協定に基づき、当行所有林をはじめとする静岡県産木材利用を促進し、当行を利用するお客さまへ木材の良さをPRするとともに、目標とする2030年度カーボンニュートラル達成に取り組んでまいります。



## 未来へつなぐ逸品

南米ペルーをルーツにもつ、清水発のクラフトビール

# ガルシアビール

静岡市清水区三保。羽衣伝説が残る白砂青松の地で、全国のビールファンが注目するクラフトビールが醸造されている。

その名は、ガルシアビール。ガルシアとは、約30年前にペルーから日本へ渡ってきた兄弟の名前である。

兄のジャンさんは、働きながら資金を貯めてチーズ工房を起業した。弟のフレディさんは兄の後を追って来日し、初めてクラフトビールと出会い、その味わいと香りに感動。ビールづくりを志し、苦労の末、2019年、ジャンさんのチーズ工房の隣にクラフトビール醸造所「ガルシアブリューイング」をオープンさせた。

ガルシアビールの魅力について、ジャンさんの息子でもある、ガルシアブリューイングの喜納誠待(きな せいじ)専務は、次のように語る。「私は清水で育ちました。ここに工場を立てたのも、この地に思い入れがあったからです。ガルシアビールは、私と同じ『南米ペルーをルーツにもつ、清水発のクラフトビール』であり、それがアイデンティティです」

ガルシアビールには、南米ペルーに由来する素材が使われている。なかでも象徴的なのが、「キヌア」という穀類だ。アンデス山脈の高地で数千年前から食用として栽培されてきた雑穀で、ガルシアビールの原材料の一つとなっている。さらに製品によっては、カカオ、アサイー、紫トウモロコシなど、南米のビールでよく使われる素材も加え、豊富なバリエーションのラインナップを実現している。

「ガルシアビールの特徴は、繊細で深い味わいです。普段飲むビールより価格は少し高めですが、その分、いつもとはひと味違う、プレミアムな味と香りを楽しんでいただけたらと思います」

喜納専務によると、オンラインショップの購入者は男性が6割、女性が4割で、近年は女性ファンも増えてきていると言う。一度飲むとリピーターになる人も多く、ファン層は着実に広がっている。

そうしたガルシアビールファンの声に応えるかたちで、本年5月2日、静岡市葵区紺屋町にガルシアビールの直営店「GARCIA BEER STAND」がオープンした。店舗では、さまざまな種類のガルシアビールとともに、ジャンさんの「焼きチーズ」、各種ペルー料理を楽しむことができる。

「サルサ、パチャータ、サンバなど、陽気な南米の音楽や踊りと一緒に、ガルシアビールと料理を楽しんでいただける空間にしていきたいと思っています」

日本にいながら、南米ペルーを旅しているような気分になれる。そんな店にしていきたいと、喜納専務は笑う。



左から、ジャン氏、フレディ社長、喜納専務



GARCIA BREWING 株式会社

〒424-0901 静岡市清水区三保954-4 TEL 080-6924-3379  
https://garciajf.thebase.in

