



株式会社清水銀行
決算説明会

2025年3月期

東証プライム：8364

清水銀行の概要

清水銀行の概要

2025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	1兆7,970億円
預金残高	1兆5,984億円
貸出金残高	1兆2,617億円
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	867人
連結自己資本比率	8.53% (国内基準)
単体自己資本比率	8.35% (国内基準)



経営理念

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

店舗ネットワーク

2025年3月31日現在

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

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

掛川支店

袋井支店

磐田支店

菊川支店

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

三島市(2店舗)

三島支店
松本支店
★東部ローンセンター

沼津市(3店舗)

沼津支店
沼津北支店
下香貫支店

焼津市(4店舗)

焼津支店
田尻支店
大富支店
大井川支店

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



本店営業部



天神本部

目次

ページ	内容
Ⅰ. 2025年3月期決算概要	
1	損益の推移
2	コア業務純益の増減要因
3	貸出金残高・中小企業等向け貸出金残高
4	消費者ローン残高・貸出金利息・利回り
5	預金・個人預かり資産
6	有価証券
7	与信関連・自己資本比率
8	配当実績・業績予想
Ⅱ. 企業価値向上に向けた取り組み	
9~11	第28次中期経営計画概要
12	第28次中期経営計画の進捗
13	ROEロジックツリー
14	ROEの目指す水準
15	収益力の向上
16	金利上昇の影響
17	アセットクラス別の採算性向上
18	役務取引強化

ページ	内容
19	ファイナンス業務の深化
20	ソリューションの「量的拡大」と「質的向上」
21	お客さま本位の業務運営の実践
22~23	SBIグループとのアライアンス
24	生産性向上
25	システム戦略
26	お客さまの未来をともに考えることが出来る人財育成
27	従業員エンゲージメント・ウェルビーイングの向上
28	ダイバーシティ&インクルージョンの推進
29	政策保有株式の縮減
30	株主還元方針
Ⅲ. トピックス	
31	地方創生への取り組み
32	環境への取り組み
33	地域活性化への取り組み
Ⅳ. プライム市場の適合状況について	
34	プライム市場の適合状況

| 2025年3月期決算概要

2025年3月期決算概要

損益の推移

- 経常収益は前期比853百万円減少
- 2024年3月期において、全ての外貨建債券の売却を行った結果、2025年3月期は外貨調達コスト減少により黒字転換。

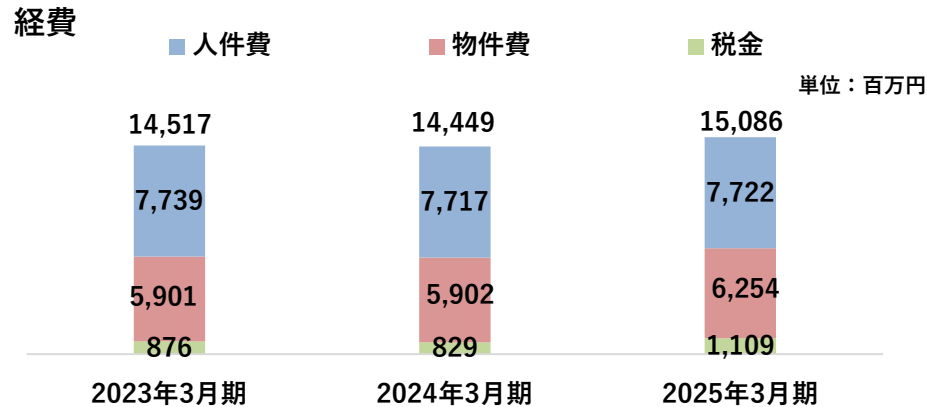
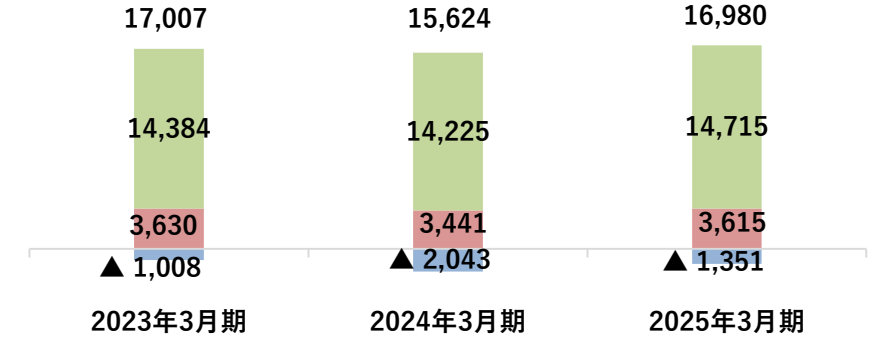
(百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	前期比
経常収益	23,741	22,887	▲ 853
業務粗利益	9,649	16,176	6,526
(コア業務粗利益)	15,624	16,980	1,356
資金利益	14,225	14,715	489
役務取引等利益	3,441	3,615	173
その他業務利益	▲ 8,017	▲ 2,154	5,863
国債等債券損益	▲ 5,974	▲ 803	5,170
経費 (除く臨時処理分)	14,449	15,086	636
一般貸倒引当金繰入額	116	45	▲ 71
実質業務純益 (※ 1)	▲ 4,799	1,090	5,889
コア業務純益 (※ 2)	1,174	1,893	719
コア業務純益 (除く投資信託解約損益)	952	1,498	545
業務純益	▲ 4,916	1,044	5,961
臨時損益	841	990	149
株式等関係損益	2,075	1,365	▲ 710
経常利益	▲ 4,075	2,034	6,110
当期純利益	▲ 3,076	1,801	4,878

- (※ 1) 実質業務純益 = 業務純益 + 一般貸倒引当金繰入額
 (※ 2) コア業務純益 = 業務純益 - 国債等債券損益 + 一般貸倒引当金繰入額

コア業務粗利益

■ 資金利益 ■ 役務取引等利益 ■ その他業務利益 (国債等債券損益除く)
 単位：百万円



コア業務純益

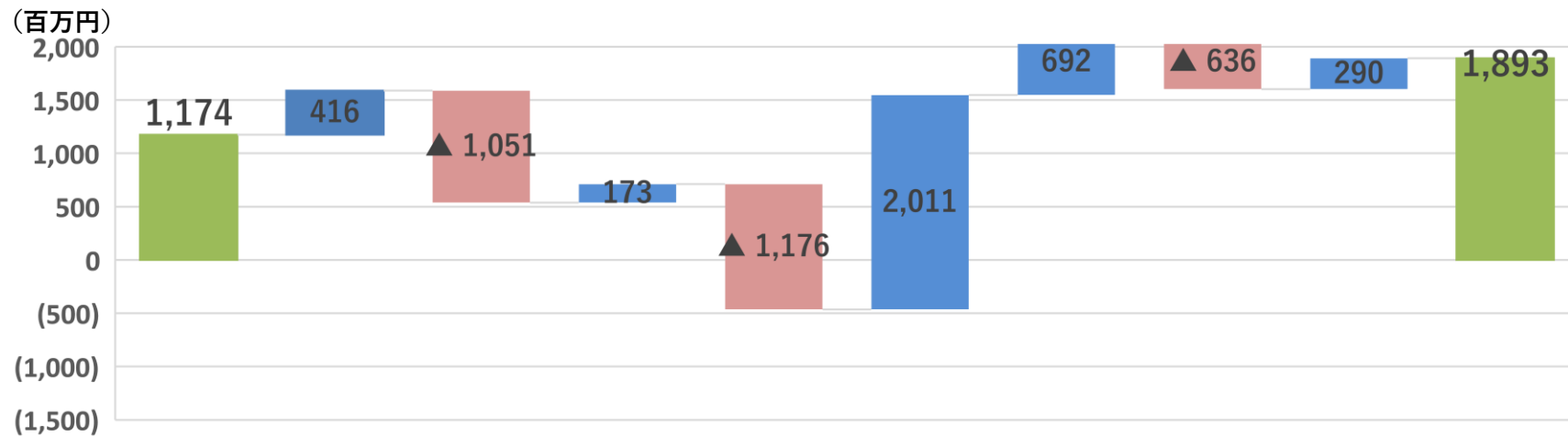
単位：百万円



2025年3月期決算概要

コア業務純益の増減要因（前期比較）

■ 貸出金利息の増加、外貨調達コストの減少等により、コア業務純益は前期比719百万円増加



2024年3月期

前期比719百万円

2025年3月期

コ
ア
業
務
純
益

貸
出
金
利
息

預
金
利
息

役
務
取
引
等
利
益

有
価
証
券
利
息
配
当
金

債
券
貸
借
取
引
支
払
利
息

そ
の
他
業
務
利
益

経
費

そ
の
他

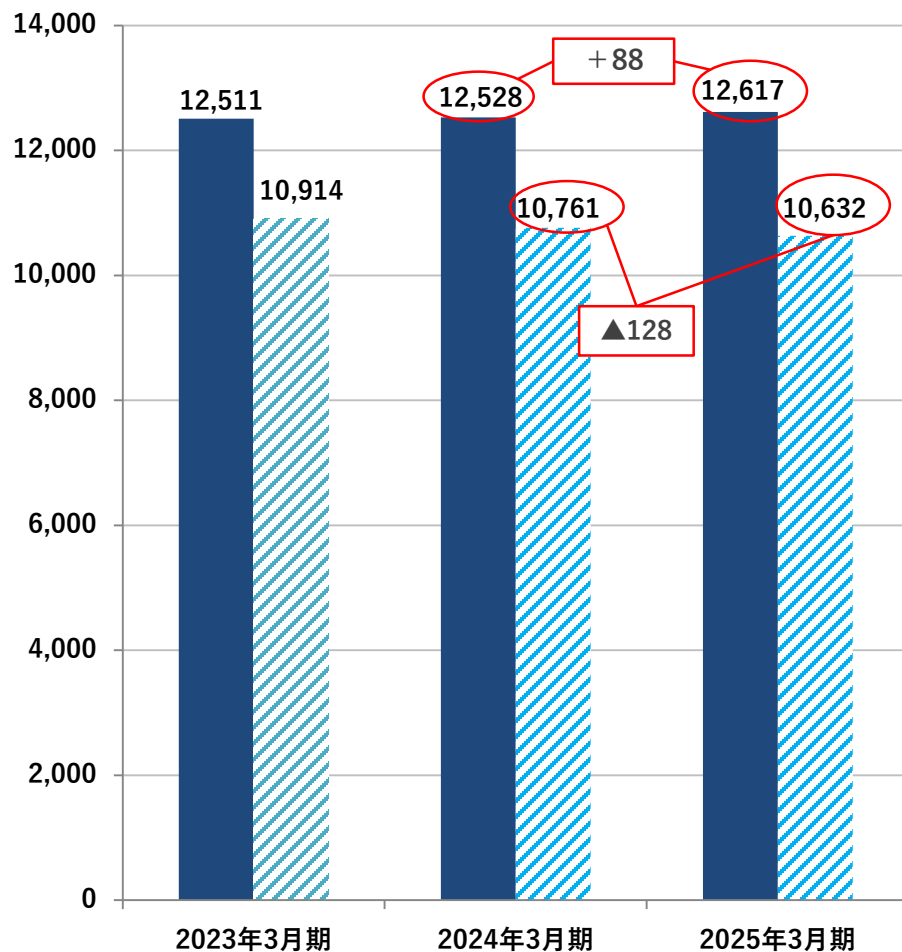
コ
ア
業
務
純
益

2025年3月期決算概要

貸出金残高（末残）

- 貸出金残高は、前期比88億円増加
- 静岡県内貸出金残高は、前期比128億円減少

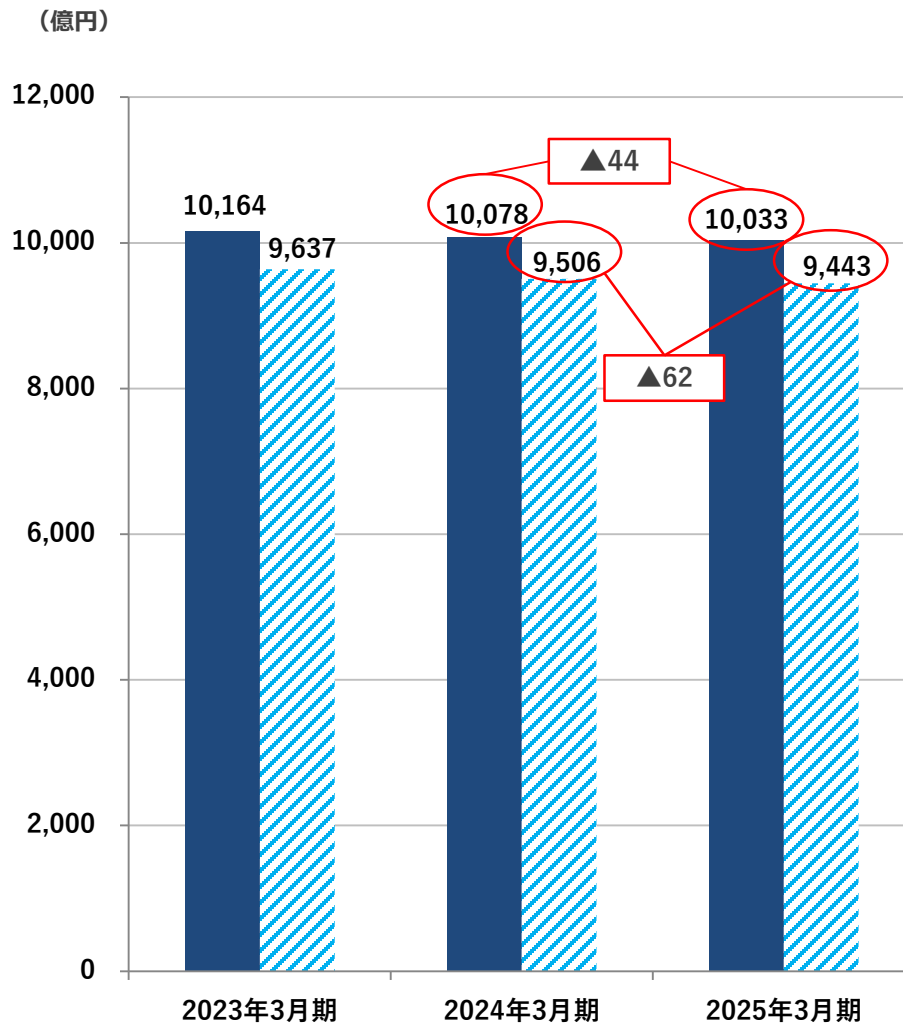
■ 貸出金残高 ■ うち静岡県内貸出金残高
(億円)



中小企業等向け貸出金残高（末残）

- 中小企業等向け貸出金残高は、前期比44億円減少
- 静岡県内中小企業等向け貸出金残高は、前期比62億円減少

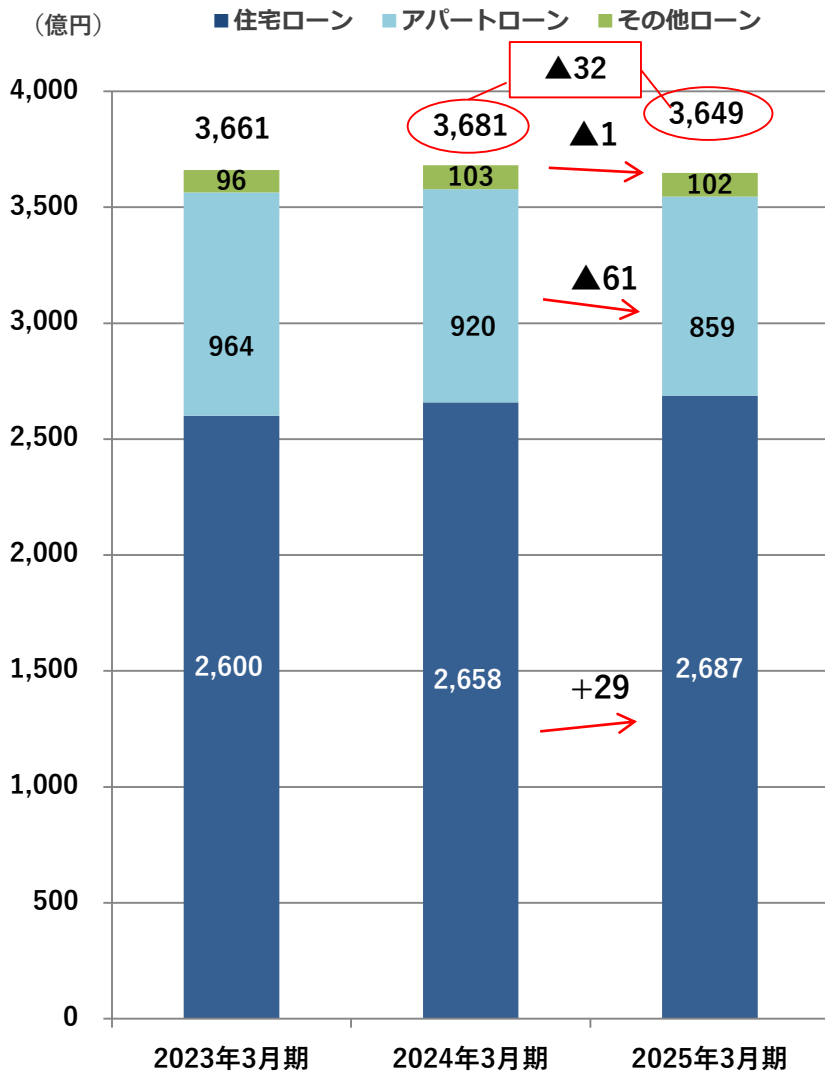
■ 中小企業等向け貸出金残高 ■ うち静岡県内中小企業等向け貸出金残高
(億円)



2025年3月期決算概要

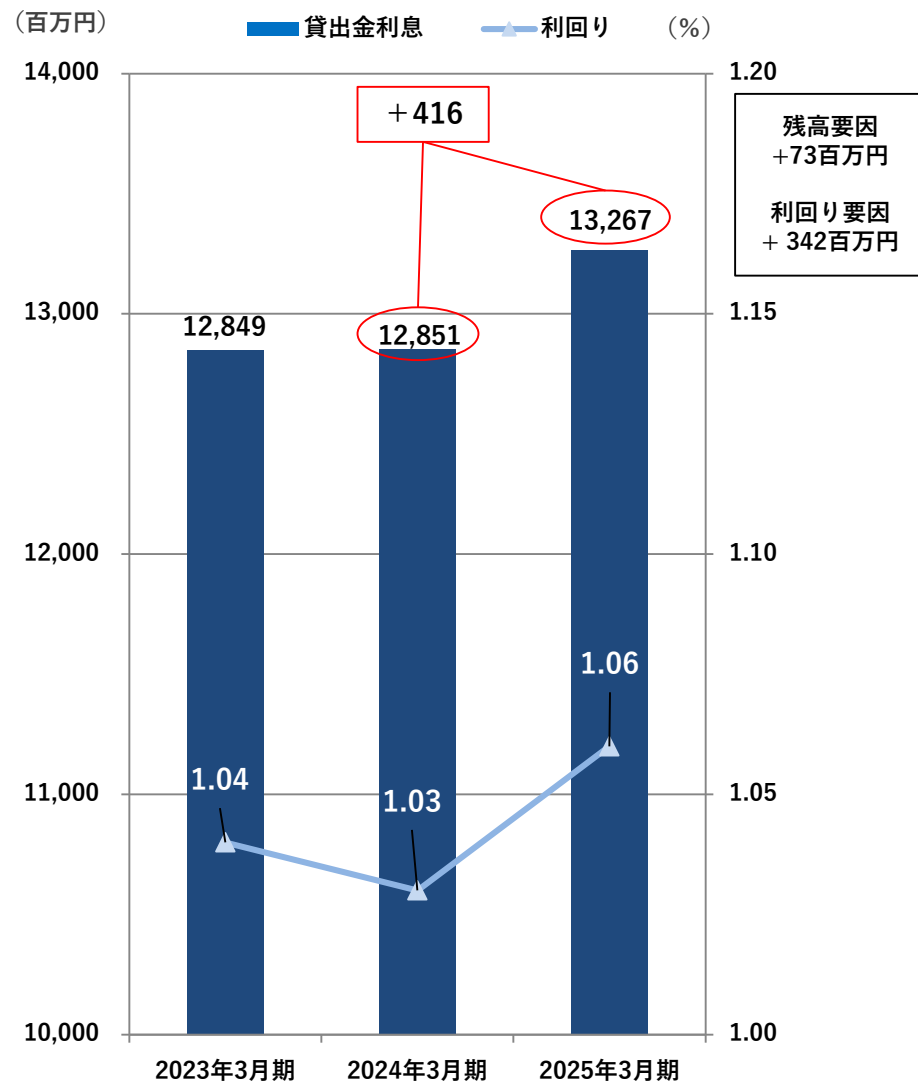
消費者ローン残高（末残）

- 消費者ローン残高は、前期比32億円減少
- 住宅ローン残高は、前期比29億円増加



貸出金利息・貸出金利回り

- 貸出金利息は、前期比416百万円増加

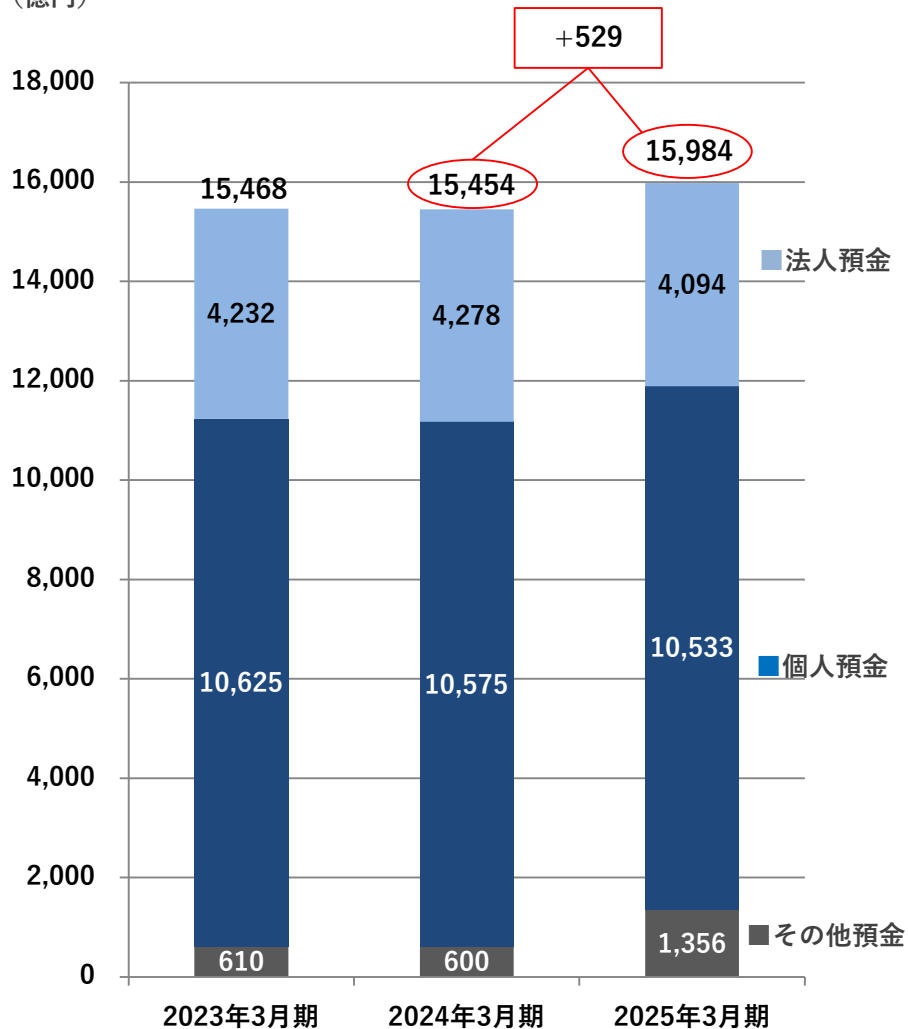


2025年3月期決算概要

預金残高（末残）

■ 預金残高は、前期比529億円増加

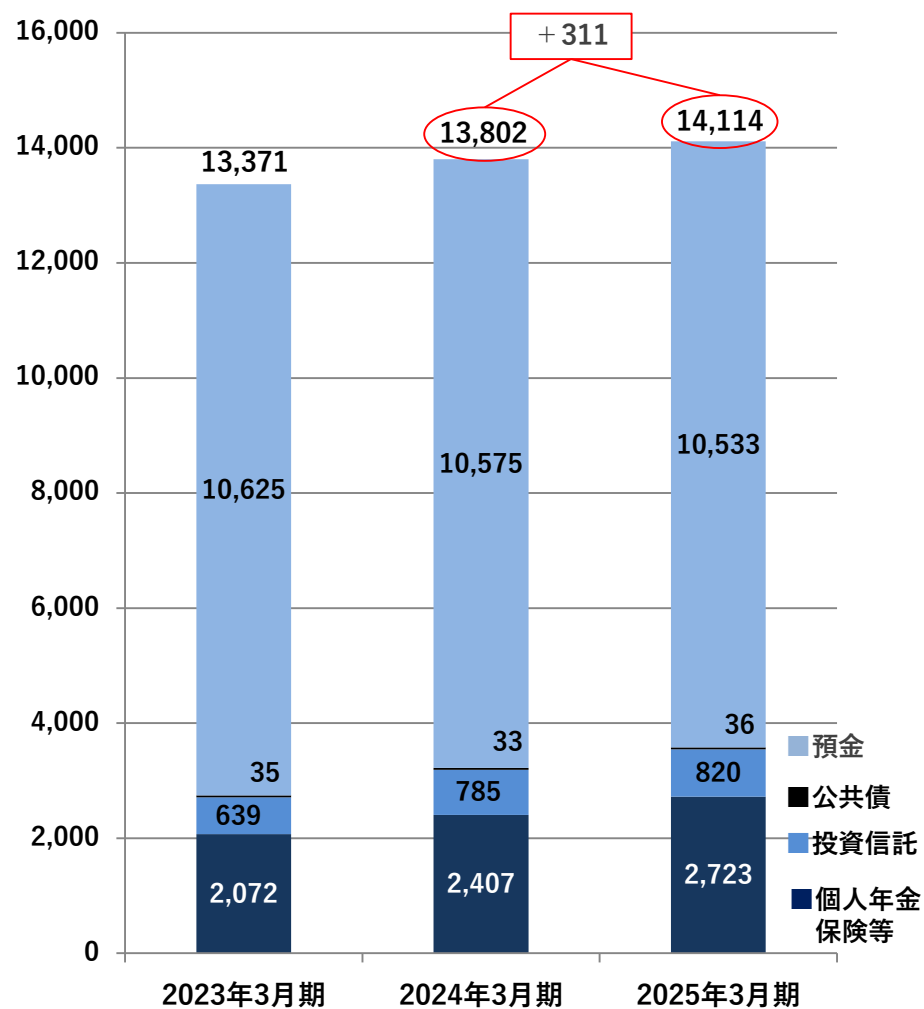
（億円）



個人預り資産残高（末残）

■ 個人預り資産残高は、投資信託、個人年金保険等が増加し、前期比311億円増加

（億円）

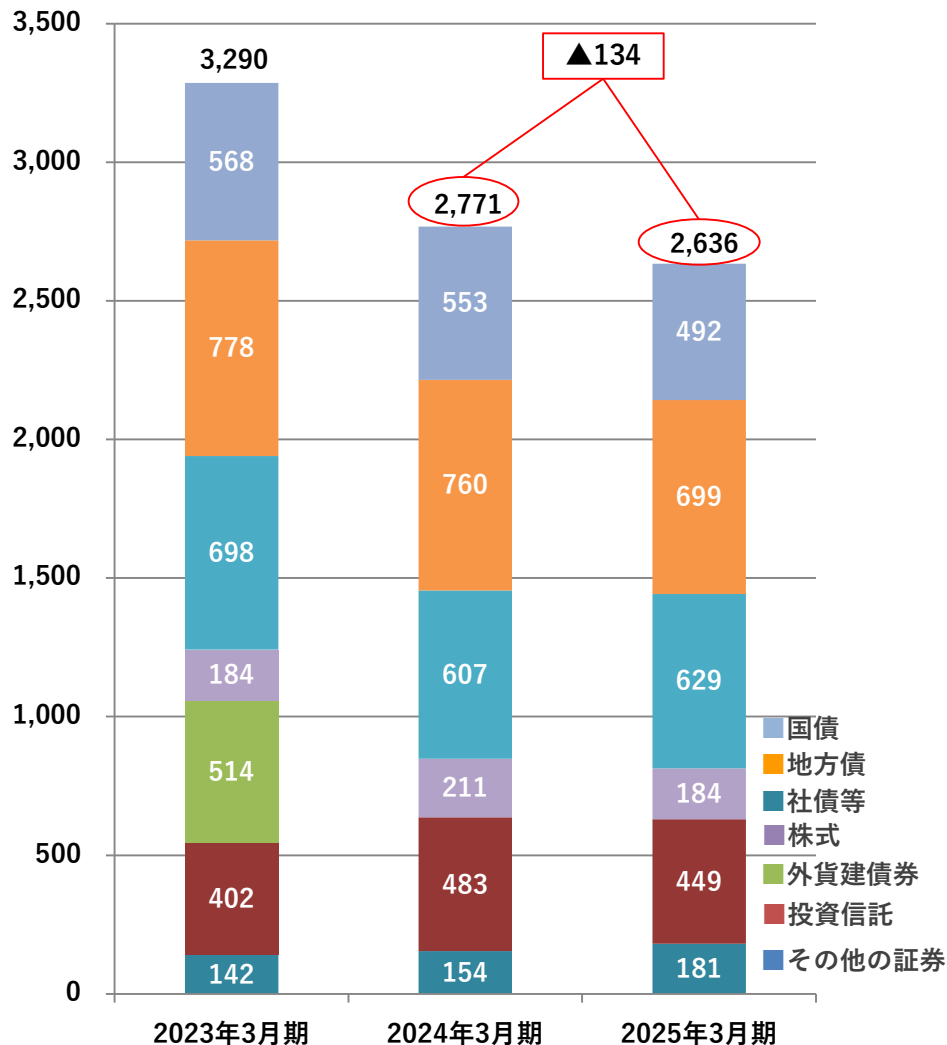


2025年3月期決算概要

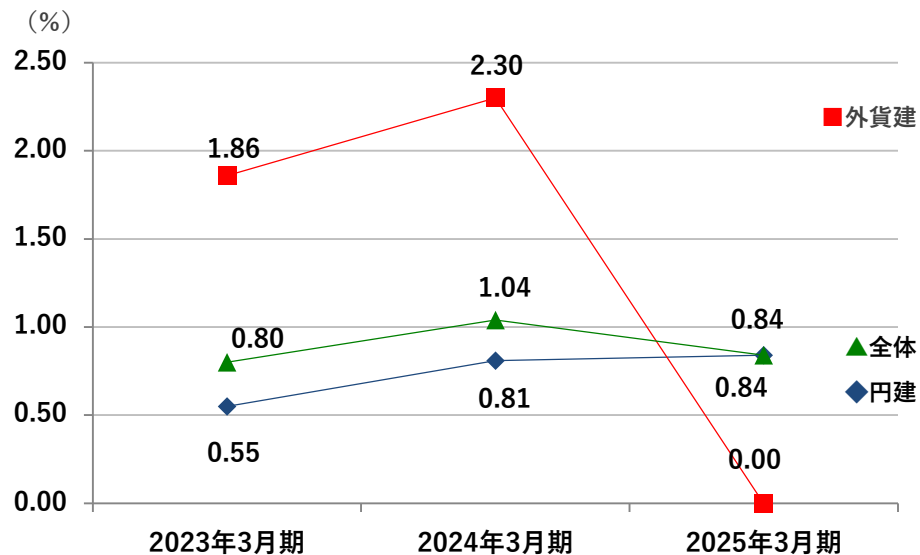
有価証券残高（末残）

- 有価証券残高は、円貨債券及び株式の売却等により
前期比134億円減少

（億円）



有価証券利回り



有価証券関係損益・デュレーション

（億円）

	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	前期比
有価証券評価損益	▲ 135	▲ 57	▲ 129	▲ 71
国債等債券損益	▲ 10	▲ 59	▲ 8	51
うち国債等債券売却益（+）	1	1	0	▲ 0
うち国債等債券売却損（▲）	12	60	8	▲ 52
株式等損益	1	20	13	▲ 7
うち株式等売却益（+）	5	21	13	▲ 7
うち株式等売却損（▲）	2	0	-	▲ 0
うち株式等償却（▲）	1	-	-	-
デュレーション（円建）	6.35年	5.77年	4.86年	▲0.91年
デュレーション（外貨建）	4.44年	-	-	-

※2025年3月期はアセットスワップ考慮後

2025年3月期決算概要

- 与信関係費用は、前期比515百万円減少
- 金融再生法開示債権は、前期比11億円増加の145億円、総与信に占める比率は、前期比0.07ポイント上昇の1.12%

与信関係費用

(百万円)

	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	前期比
一般貸倒引当金繰入額	▲ 346	116	45	▲ 71
個別貸倒引当金繰入額	1,086	1,292	829	▲ 462
その他不良債権処理額	56	65	83	18
与信関係費用	796	1,474	958	▲ 515

金融再生法開示債権

(億円、%)

	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	前期比
破産更生債権及びこれらに準ずる債権	74	58	71	13
危険債権	68	66	62	▲ 4
要管理債権	9	9	11	2
小計 ①	151	134	145	11
正常債権	12,670	12,681	12,740	59
総与信 ②	12,822	12,816	12,885	69
開示債権の総与信に占める比率 ①／②	1.18	1.05	1.12	0.07

- 自己資本比率（連結・単体）は、バーゼルⅢ最終化に伴うアセットの減少等により、単体及び連結共に上昇し8%以上を確保

自己資本比率（連結）

(億円、%)

	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	前期比
自己資本比率	8.69	8.06	8.53	0.47
自己資本の額	850	781	780	▲ 1
リスク・アセット	9,772	9,699	9,138	▲ 561

自己資本比率（単体）

(億円、%)

	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	前期比
自己資本比率	8.47	7.89	8.35	0.46
自己資本の額	815	756	756	▲ 0
リスク・アセット	9,629	9,584	9,048	▲ 536

2025年3月期決算概要

■ 2025年3月期の期末配当は、引き続き財務基盤の安定を図りつつ、安定した配当を行うため、30円（年間では60円）を予定

■ 2026年3月期業績予想については、連結・単体で経常利益それぞれ25億円、23億円、当期純利益それぞれ20億円、19億円を見込む

1株当たり年間配当

(円)

	2024年 3月期 実績	2025年 3月期 予想	前期比
1株当たり年間配当	55	60	5

単体業績予想

(億円)

	2025年 3月期 実績	2026年 3月期 予想	通期 増減率
経常収益	228	252	10.1%
経常利益	20	23	13.0%
当期純利益	18	19	5.4%

配当総額・配当性向

(億円)

	2024年 3月期 実績	2025年 3月期 予想	前期比
親会社株主に帰属する当期純利益	▲ 33	18	51
配当総額	6.3	6.9	0.6
配当性向（連結）	-	37.1%	-

連結業績予想

(億円)

	2025年 3月期 実績	2026年 3月期 予想	通期 増減率
経常収益	291	314	7.7%
経常利益	23	25	8.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	18	20	7.4%

Ⅱ 企業価値向上に向けた取り組み

名 称

SHINKA

～ 絆をつむぐ～

計画期間

2023年4月1日 ～ 2026年3月31日（3年間）

基本方針

ソリューション営業の高度化

人的資本の充実

サステナビリティ経営の実践

計数目標
(最終年度)

- | | |
|-----------------|--------|
| ①コア業務純益 | 40億円以上 |
| ②当期純利益 | 25億円以上 |
| ③県内中小企業等向け貸出金残高 | 1兆円以上 |
| ④連結自己資本比率 | 8%以上 |

タイトル
コンセプト

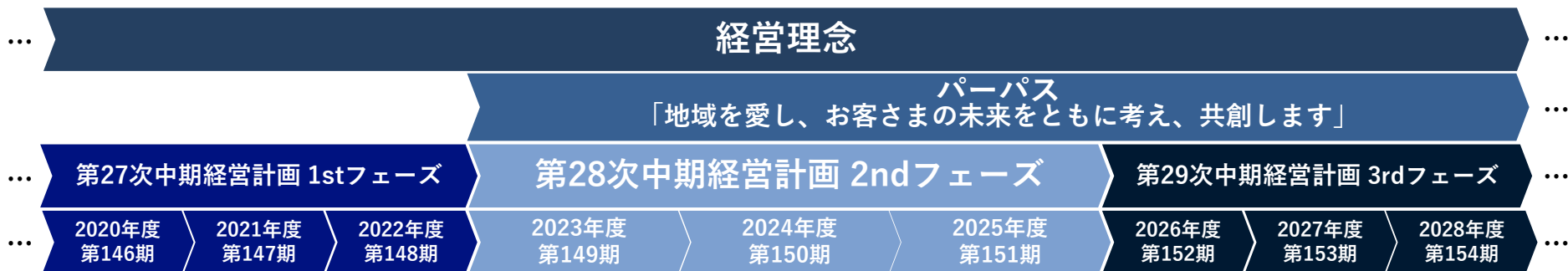
「SHINKA」には、「進化」「深化」「真価」の3つの意味を持たせ、第27次中期経営計画で「ZENSHIN」したさまざまな施策をさらに進め、深めるとともに、第28次中期経営計画での新たな施策を推し進めることで、真の価値を発揮・提供していくという思いを込めています。

サブタイトル
コンセプト

「絆をつむぐ」には、第27次中期経営計画から第28次中期経営計画へと築いた架け橋をさらに強く太くするとともに、第27次中期経営計画に築いたステークホルダー（地域、お客さま、従業員、株主等）との絆をさらにきめ細やかにつむぎ深めていくという2つの意味を込めています。

企業価値向上に向けた取り組み

第28次中期経営計画は、創立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）で底上げを図った**収益基盤の維持・拡大**を図る重要な3年間として位置づけた



企業価値向上に向けた取り組み

人的資本（従業員）
への投資を加速

<経営理念の具現化>

人間関係を尊重し働きがいある職場をつくる

人的資本の充実

<あるべき姿>

全従業員を資本と捉え、一人ひとりの成長と働きがいを組織的にサポートすることで、組織全体の「力」が向上。

従業員との絆をつむぐ

清水銀行のパーパス

地域を愛し、お客さまの未来をともに考え、共創します

お客さまとの絆をつむぐ

<経営理念の具現化>

お客様に親しまれ、喜ばれ役にたつ銀行をつくる

ソリューション営業の高度化

<あるべき姿>

お客さまのことをよく知ったうえで、課題やビジョンを共有し、お客さまのニーズに適したソリューションを提供。

地域社会・株主との絆をつむぐ

<経営理念の具現化>

社会的公共性を重んじ健全経営をすすめる

サステナビリティ経営の実践

<あるべき姿>

効率性の高い業務運営と安定した経営基盤を維持し、地域の環境・社会・経済の持続的な発展に貢献。

名 称

SHINKA
～ 絆をつむぐ～

計画期間

2023年4月1日 ～ 2026年3月31日（3年間）

計数目標

計画最終年度

2024年度計画

2024年度実績

評価

①

コア業務純益
40億円以上

25億円

18億円

▲

②

当期純利益
25億円以上

15億円

18億円

○

③

県内中小企業等向け貸出金残高
1兆円以上

9,900億円

9,443億円

▲

④

連結自己資本比率
8%以上

8%

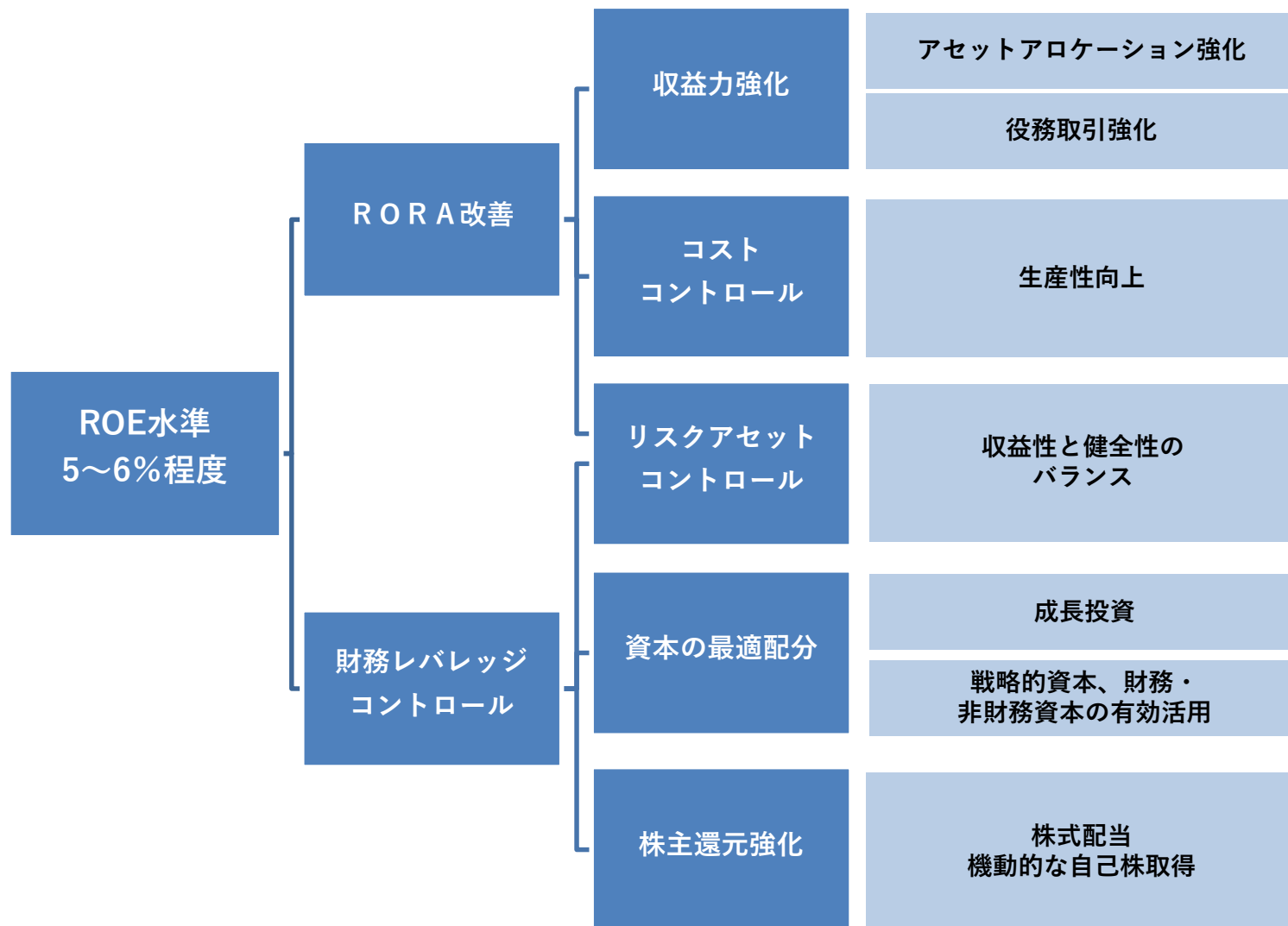
8.53%

○

企業価値向上に向けた取り組み

ROEロジックツリー

■ ROE5～6%程度の達成に向けた取り組みの方向性

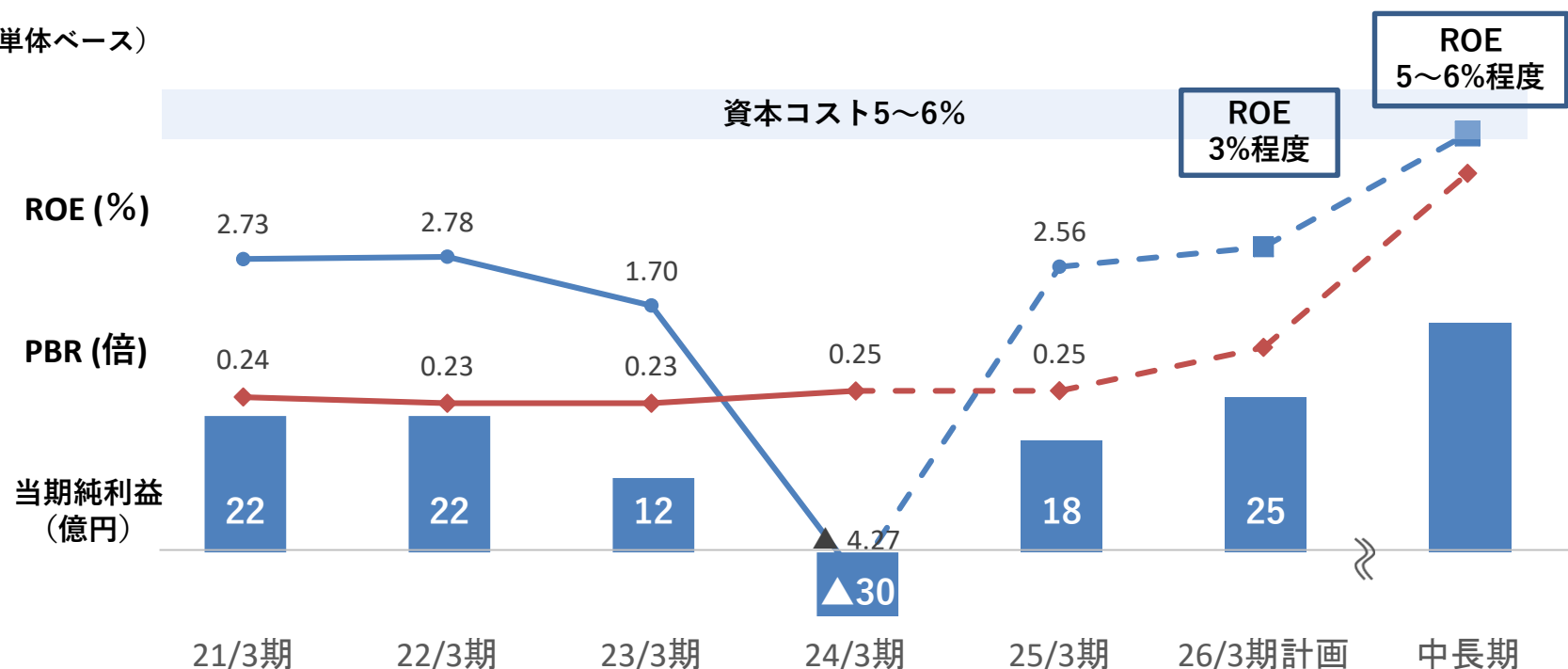


企業価値向上に向けた取り組み

ROEの目指す水準

- 資本資産価格モデル（CAPM）による当行の株主資本コストは、概ね5～6%
- 中期経営計画最終年度目標は当期純利益25億円、ROE 3 %程度
- 2026年3月期の業績予想は、当期純利益19億円としており、中計目標と差があるが、トップライン増加、経費削減を進め目標達成に向け取り組む
- 創立100周年に向けた、最終フェーズとなる第29次中期経営計画策定に向けたプロジェクトも始動
- 次期中期経営計画公表時に、ROE目標をアップデート予定

(単体ベース)

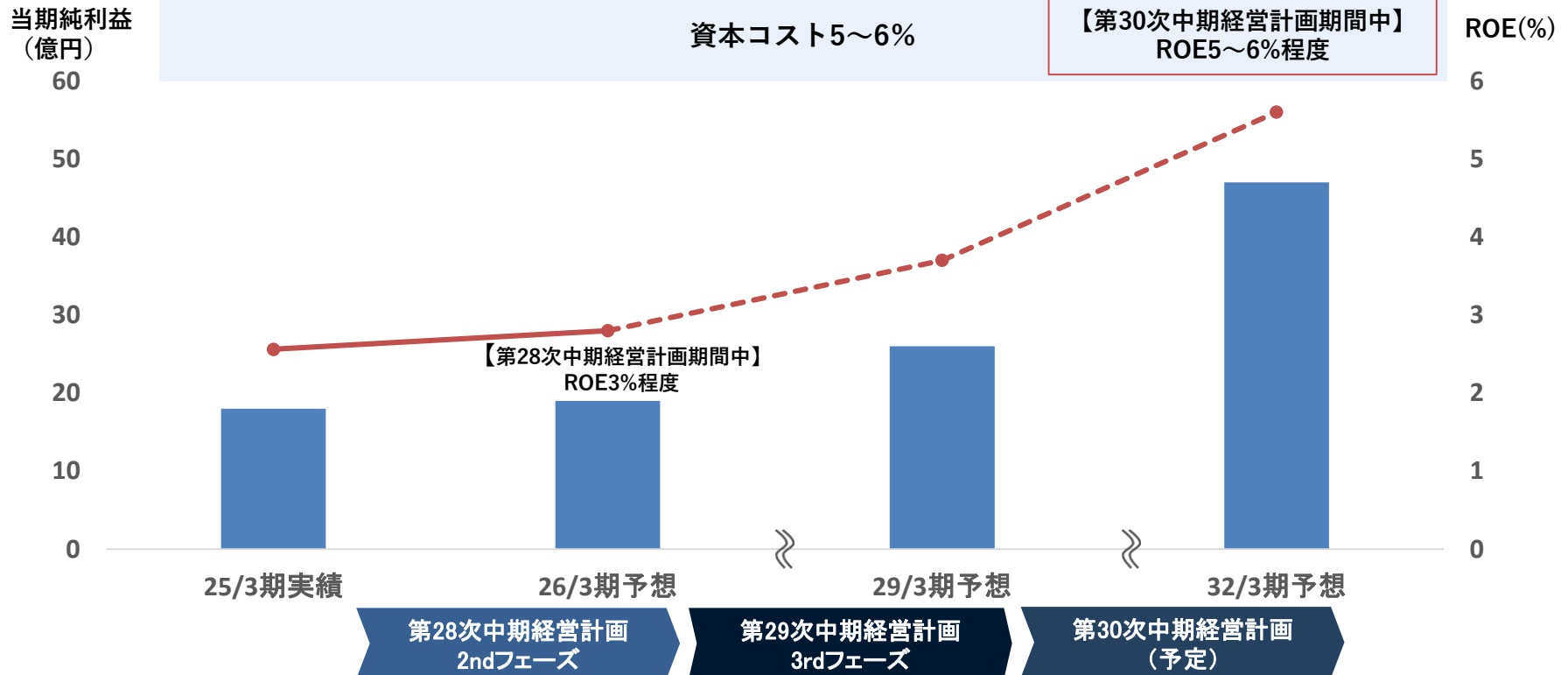


企業価値向上に向けた取り組み

収益力の向上

- 中長期（2026年3月期～2032年3月期）の収益シミュレーションを実施
- 本件シミュレーションは、政策金利が0.250%上昇（政策金利0.750%）することを想定し作成
- 本件シミュレーションにおいては、第30次中期経営計画期間にROE 5～6%水準を達成見込み

（単体ベース）

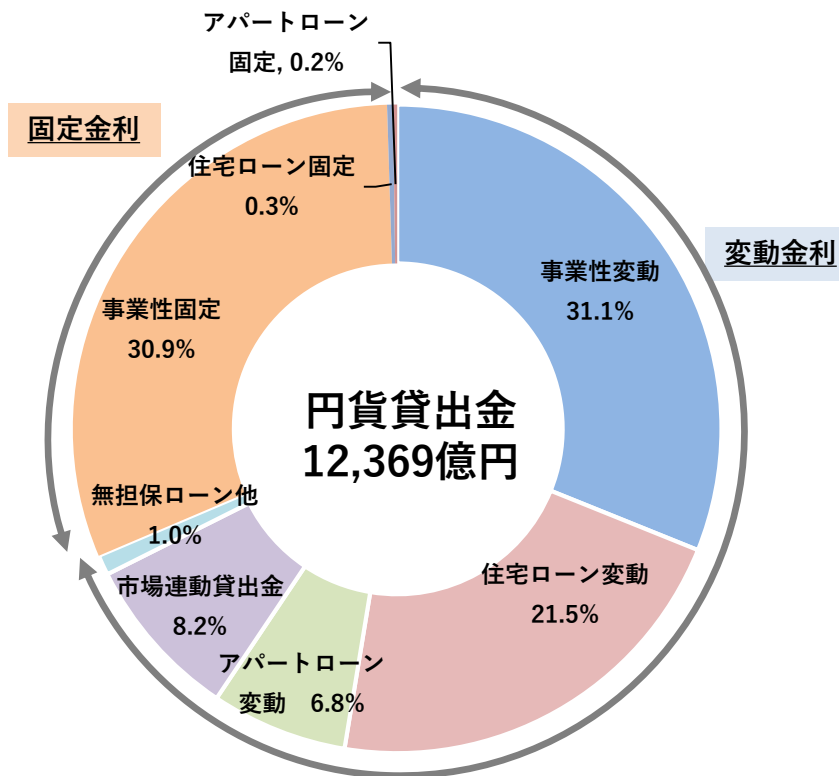


企業価値向上に向けた取り組み

金利上昇の影響

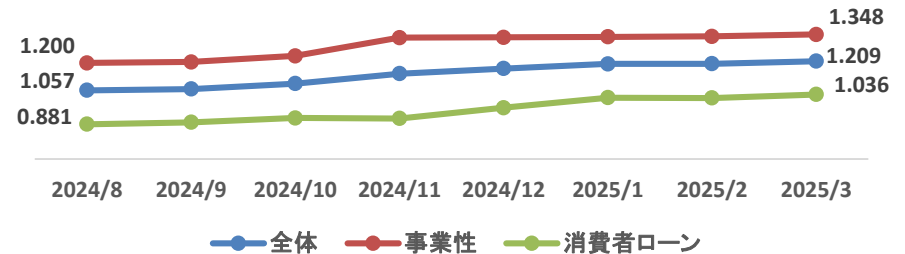
- 貸出金における変動金利割合は65%超
- 2024年8月の短プラ引上げの追従率は約100%

円貨貸出金の構成

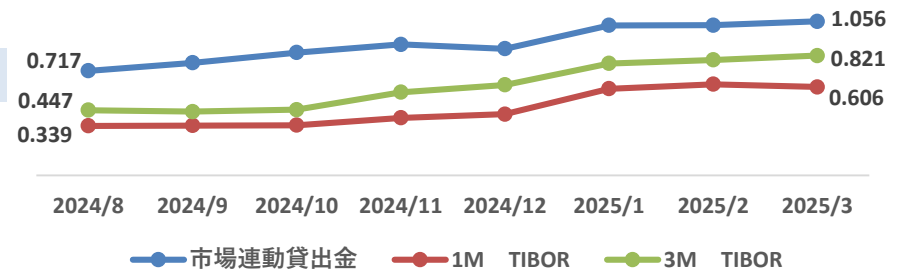


貸出金利の推移

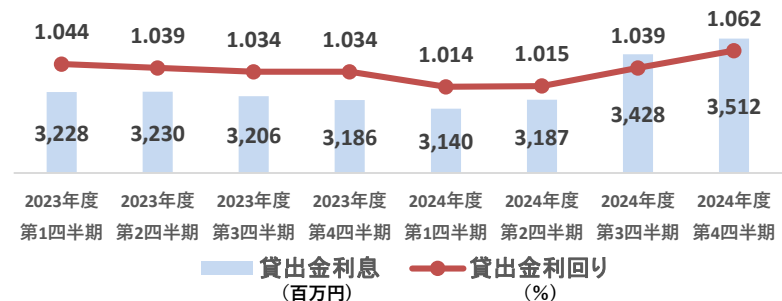
< 短期プライムレート関連貸出 > (%)



< 市場連動貸出 > (%)



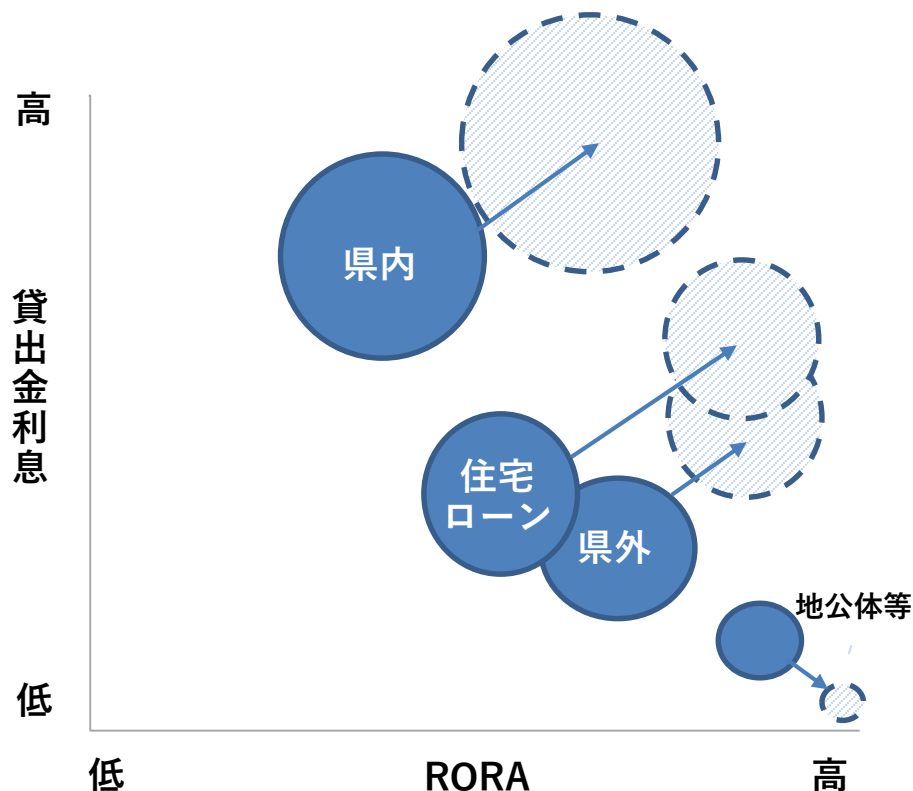
< 貸出金利息・貸出金利回りの推移 >



企業価値向上に向けた取り組み

アセットクラス別の採算性向上

- ソリューション営業の高度化を図り、RORA・取引採算性を意識した取引推進を進める
- リスク対収益の考え方について営業現場へのさらなる浸透を図る

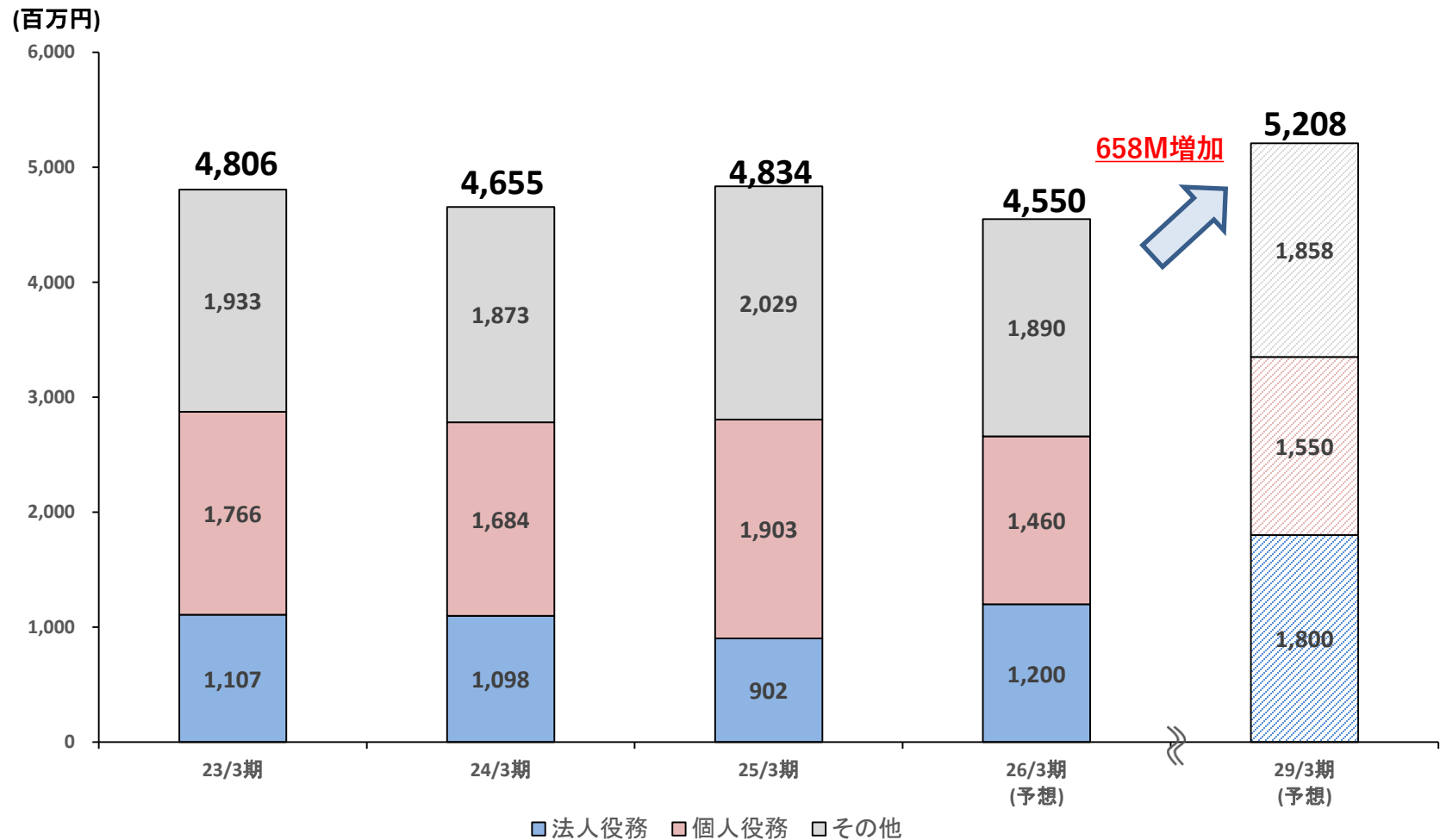


区分	取り組みイメージ
県内貸出	・ソリューション営業の高度化により、資金需要を創出しつつ、適正金利の確保を進める
県外貸出	・RORAを意識した取引推進を図る ・シローンなどは、採算性を考慮しつつ推進
住宅ローン	・預金を含めた複合取引を推進 ・ライフステージに合わせたソリューションにより役務収益を確保
地公体等	・採算性を重視し取り組みを検討 ・残高は減少見込み

企業価値向上に向けた取り組み

役務取引強化

- 2025年3月期の役務取引等収益は4,834百万円（前期比+179百万円）
- 次期中期経営計画最終年度の2029年3月期は5,208百万円を見込む

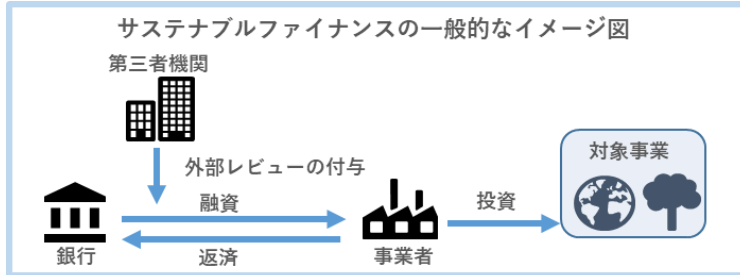


企業価値向上に向けた取り組み

ファイナンス業務の深化

サステナブルファイナンスの深化

サステナブルファイナンスのさらなる浸透



2021年度から2030年度までのサステナブル投融資目標3,000億円

3年間の目標

サステナブル投融資金額 950億円 (3年累計)

対象とするサステナブル投融資商品

- 地方創生私募債「しずおかの未来」
- しみずサステナビリティ・リンク・ローン
- しみず地方創生ローン(CLO)
- 地域ESG(脱炭素)融資促進利子補給事業
- しみずESGローン
- SDGs債(グリーンボンド・ソーシャルボンド等投資)
- しみずグリーンローン
- しみずSDGsビジネスローン
- しみずポジティブ・インパクト・ファイナンス
- 静岡県信用保証協会「SDGs支援保証」「GX推進保証」

ファイナンスの高度化

ストラクチャードファイナンス(LBO、PFI等)の導入

シンジケートローンのアレンジ業務の強化



しみずSDGs取組支援サービス

2024年度実績：64件（累計実績：472件）

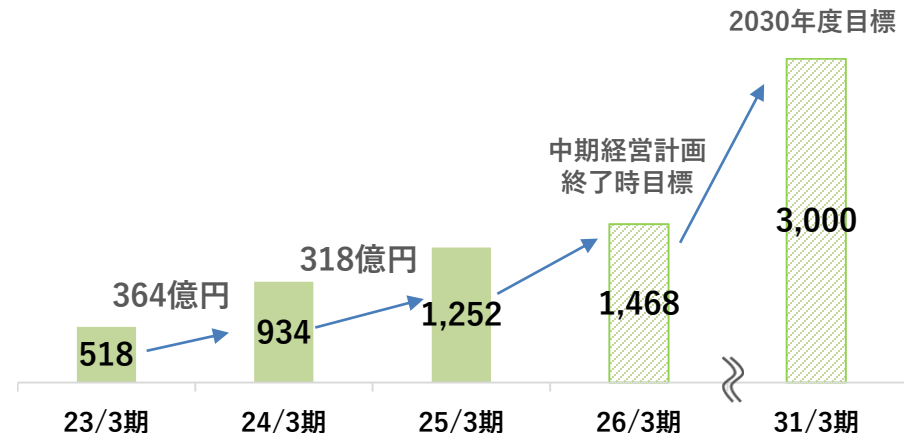
しみずポジティブ・インパクト・ファイナンス

2024年度実績：12億円（累計実績：79億円）

2030年度までのサステナブル投融資目標

サステナブル投融資実績は順調に増加

単位：億円



企業価値向上に向けた取り組み

ソリューションの「量的拡大」と「質的向上」

ソリューションメニューおよび 外部連携先の拡充



ビジネスマッチング業務
の強化・拡充

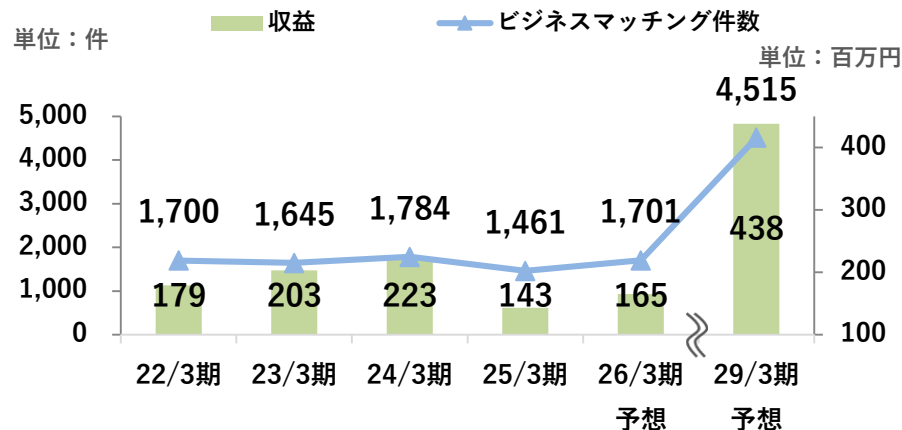
外部連携先をさらに拡充
させ、お客さまのニーズ
への対応力を強化

多様化するニーズに応える ソリューション提供体制の強化

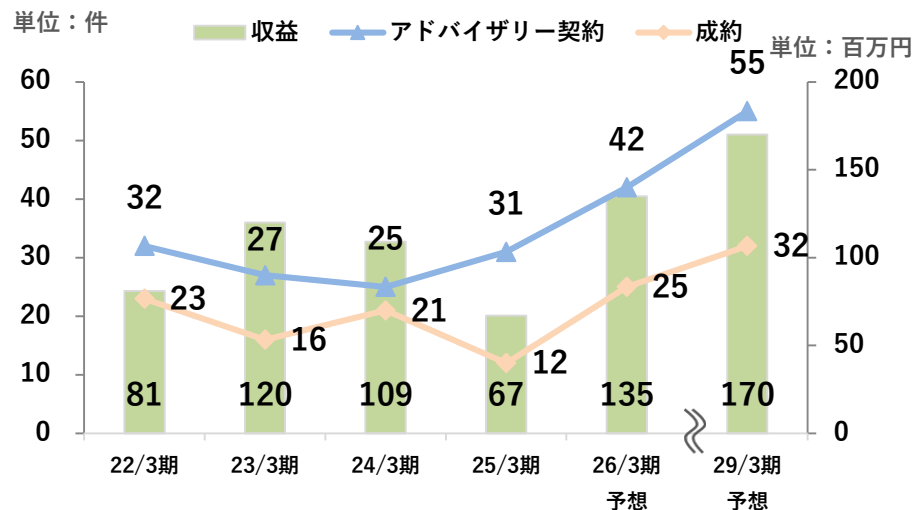


M&Aコンサルティング会社への出向等を通じて
新たな気づきや専門知識・ノウハウを当行に吸収

ビジネスマッチング



事業承継・M&A



企業価値向上に向けた取り組み

お客さま本位の業務運営の実践

お客さまの最善の利益を追求（長期・積立・分散）

重要情報シートの活用



個人コンサルシートの導入



お客さまニーズに応じた商品ラインナップの整理・拡充

非対面チャネルのサービス機能強化・拡充

通帳アプリ・IB機能強化
(令和7年9月開始予定)



多様な銀行利用者のニーズに応じた金融サービスの提供

高齢者等向けサービス拡充

後見制度支援サービス拡充



お客さまの金融リテラシー向上に資する取り組み実施

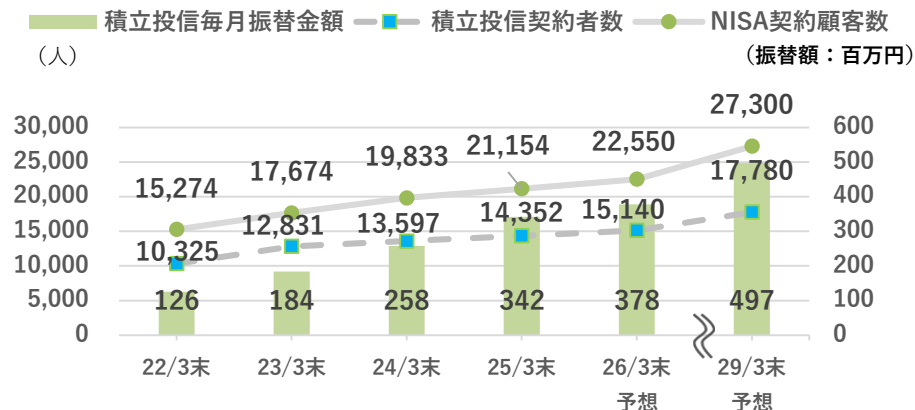
職域セミナー、ウェビナーの実施



NISA制度・iDeCo等



NISA・積立投資信託



新NISAセミナー

	開催回数	参加人数
営業店	14回	191人
職域	18回	273人

相続関連サービス

	25/3期実績	
しみず遺言代用信託	29件	収益 42百万円
その他相続関連	75件	

企業価値向上に向けた取り組み

SBIグループとのアライアンス

事業承継・M&A

 SBI証券

金融商品仲介

 SBI マネープラザ

ファンド出資を
通じた情報収集

 SBI Investment

企業型DC

 SBI Benefit Systems

ファイナンス業務

 SBI 新生銀行

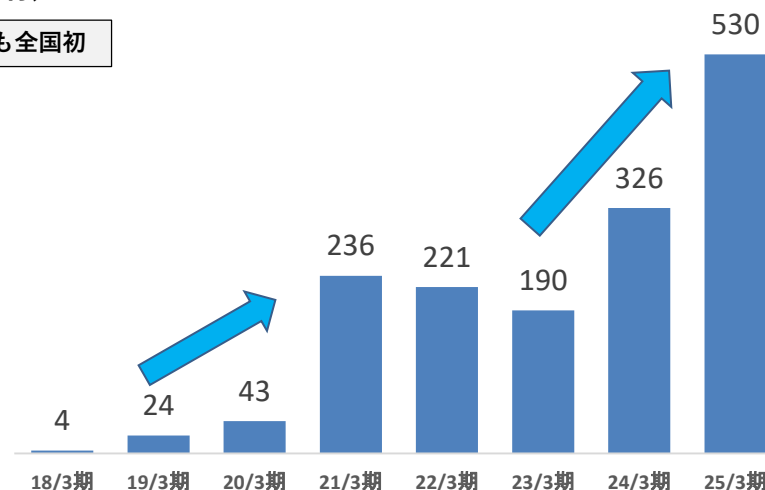
DX

 SBI NEO FINANCIAL SERVICES

- | | | |
|----------|---------------------------------|---------------|
| 2017年10月 | 清水銀行SBIマネープラザ浜松の開設 | 全国金融機関初 |
| 2020年 2月 | SBIホールディングス(株)との資本業務提携（相互に株式保有） | |
| 2020年 3月 | 清水銀行SBIマネープラザ静岡の開設 | 2店舗目の共同店舗も全国初 |
| 2020年 5月 | 取引先のデジタル化に関するサービスにおける連携 | |
| 2020年 7月 | 市場運用の高度化に向けた連携を開始 | |
| 2020年 9月 | M&A業務における提携開始 | |
| 2020年 9月 | SBI4&5投資事業有限責任組合B1へ出資 | |
| 2022年 3月 | SBI DXデータベースの取扱開始 | |
| 2022年10月 | 企業型DCの顧客紹介サービスを開始 | |
| 2023年9月 | SBI新生銀行と共同アレンジのシンジケートローン組成 | |
| 2023年11月 | SBI新生銀行に当行行員を研修派遣 | |
| 2025年1月 | 清水みなとSBI地域共創ファンドへの出資 | |

アライアンスによる収益額

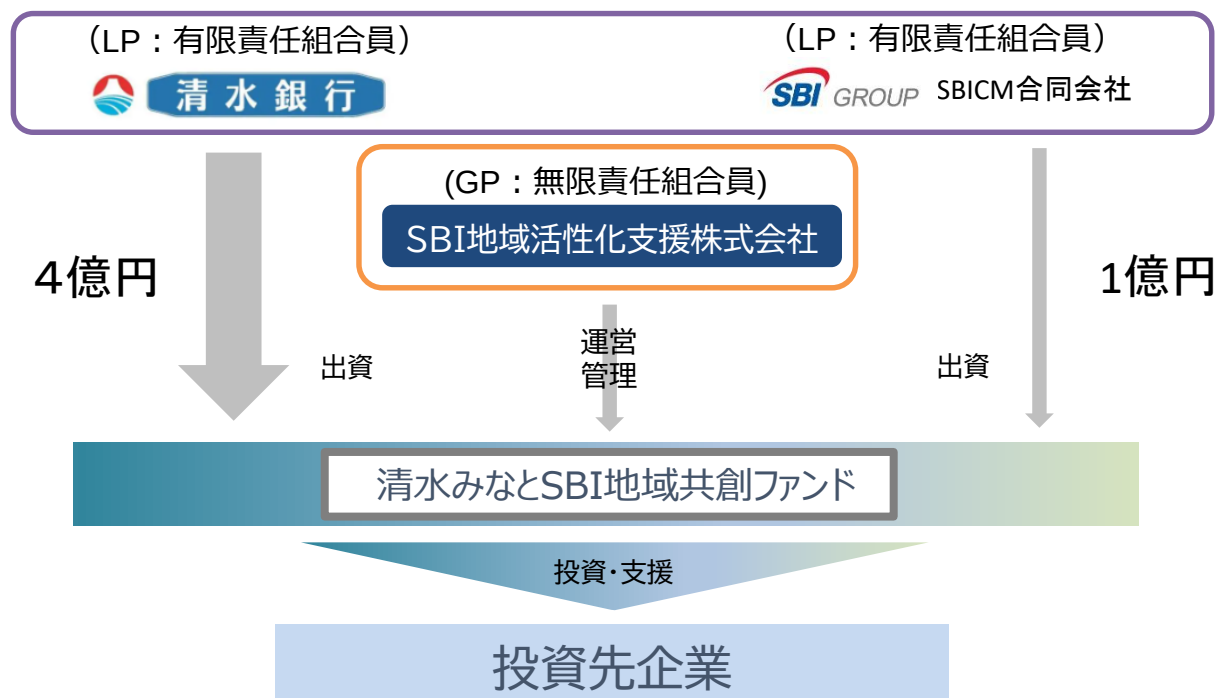
単位：百万円



SBIグループとのアライアンス

清水みなとSBI地域共創ファンドへの出資

- SBIグループが運営管理を行うファンドへ出資
- 事業承継・M&A支援、成長支援やスタートアップ支援を主な投資目的



生産性向上

業務改善提案制度…THINK皆

- 日常業務の効率化・事務負担削減という共通のテーマについて、従業員が皆で考え、提案する取り組み
- 営業店・ローンセンターの行員から多数の業務改善提案が寄せられた
- 提案内容について本部横断的に検討を行い、順次施策に反映させている

提案数(25/3期末時点)

436件

採用数(25/3期末時点)

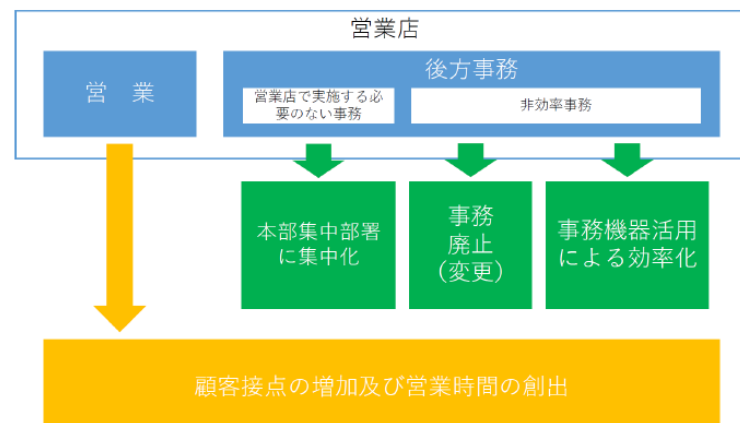
49件

➤ 主な採用案件

- リファラル採用の導入
- 面談シートの改定
- 個人IBの即時申し込み
- 保険既契約紹介機能の追加 等

事務効率化への取り組み

- 営業店の営業時間創出のため、本部集中部署にて営業店事務の巻き取り、事務機器の活用、不要事務の廃止により効率化を進めている



➤ 主な実施案件

- 税公金取りまとめ業務
- 夜間金庫（マネーポスト）の新規取り扱い廃止
- 手形・小切手帳の新規発行停止

➤ 実施予定案件

- 分散する事務集中部署を1ヶ所へ集約
→ 営業店事務の本部集約化

システム戦略

- NTTデータが提供する地銀向け基幹系共同センター「STELLA CUBE®」への参加（2024年5月～）



「STELLA CUBE®」の特徴

➤ システムの安全性と安定性

NTTデータの提供する「STELLA CUBE®」は2011年10月のサービス開始以降、安定した運用を続けており、システム運営とセキュリティ管理において当行が最も重視している安全性と安定性を実現できる

➤ 拡張性と柔軟性に優れた最先端システム

当行の業務ノウハウとの融合により、お客さまのニーズにあった商品・サービスをより一層迅速かつ安定的に提供することが可能

➤ 基幹系共同センターのスケールメリット

システムコストの更なる削減により業務の抜本的見直しが可能となり、経営基盤の強化が期待できる



■ システム移行後の変化

- 勘定系システムに係るコスト削減
- システム移行に際し本部に集約していた人財を営業店に再配置

■ 非対面チャネルの拡充・生産性の向上

- 業務効率化プロジェクトの取り組み
- アプリの機能向上、拡充(2025年9月開始予定)
- 通帳レスの取扱(2025年9月開始予定)
- キャッシュレス決済の浸透
- インターネットバンキングの浸透

企業価値向上に向けた取り組み

お客さまの未来をともに考えることが出来る人財育成

マネジメント研修

- 外部講師を招き支店長・副支店長層を対象とした研修を開催。
- 組織マネジメント、アンガーマネジメント、部下とのコミュニケーション等について理解を深めた。

金利対応力強化セミナー

- 外部講師を招き全渉外・融資行員を対象としたセミナーを開催。
- 金利上昇局面における顧客対応力強化を図る実践的研修とした。

本部トレーニー

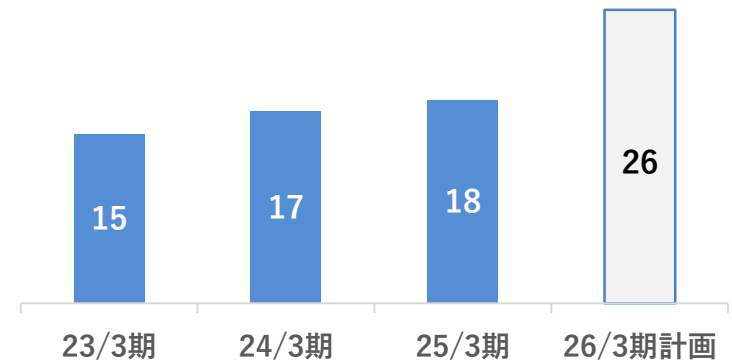
- 営業店所属行員が本部業務を体験することで、自身の業務の専門性を高めるとともに、本部と営業店の相互理解を深める。

ポートフォリオ研修プレゼン大会

- 2年目行員を対象に資産運用のアフターフォロー等についてロールプレイング形式でプレゼンを行う。
- ウェルスアドバイザー(株)から審査員を迎え、プレゼン内容を評価し、優績者を表彰。

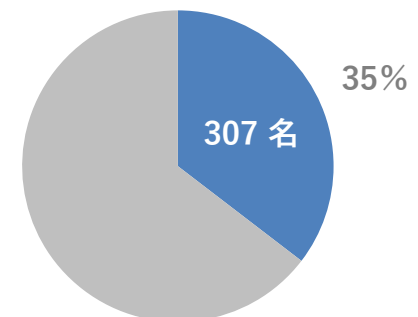
教育研修費

(単位：百万円)



サステナビリティ関連資格取得者数

行員数867名



企業価値向上に向けた取り組み

従業員エンゲージメント・ウェルビーイングの向上

人事制度改定

- 全従業員を資本と捉え、従業員一人ひとりの成長と働きがいを組織的にサポートするため、2023年10月に人事制度を改定。

初任給引き上げ・賃上げ

- 初任給引き上げ
- 若年層の給与・賞与テーブルの水準を引き上げ

キャリア開発支援制度の創設

- 1級FP技能士、中小企業診断士等の対象となる公的資格取得者への報奨金

副業・兼業の解禁

- 幅広い実践経験を積み、銀行業務に応用

休暇制度の充実

- ファミリー休暇の新設
- 積立休暇の新設

中途採用（登用・復職）要件の緩和

- 即戦力となる人財の確保、D&Iの実践

リファラル・キャリア採用の導入

- 従業員から家族、友人、知人、後輩等の紹介を受け、採用につなげる制度。新卒、キャリア、スタッフの採用を対象としており、多様な人財が活躍する組織を目指している

<採用者数>

リファラル採用	7名
キャリア採用	5名

健康経営の実践

- 従業員が最大限に力を発揮できる職場環境整備を進め、従業員エンゲージメント、ウェルビーイングの向上を図り、企業価値向上につなげている



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

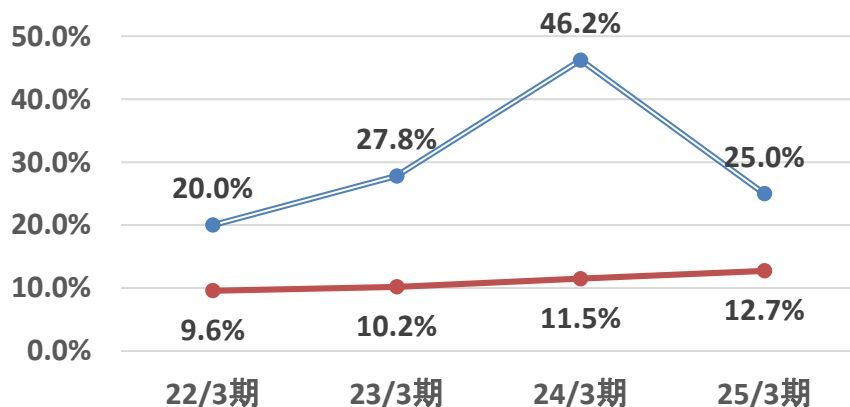
企業価値向上に向けた取り組み

ダイバーシティ & インクルージョンの推進

女性活躍

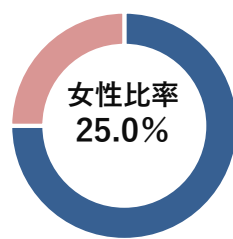
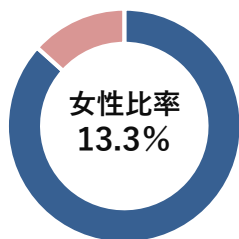
- 人事制度改定などを通じて働きがいある職場づくりに努めてきた結果、女性役席者比率は年々増加
- 2024年5月より当行初となる女性執行役員（プロパー）登用

● 新規役席登用者に占める女性割合 ● 女性役席者比率



取締役体制

執行役員体制



外部機関との人事交流機会の創出

外部機関

- ◆ 市町村
- ◆ 官公庁外郭団体
- ◆ M&Aコンサル会社
- ◆ 投資運用会社
- ◆ 地域スポーツクラブほか

人事交流



外部機関への出向や外部人財の受け入れにより、新たな気づきや専門知識ノウハウを当行に吸収

株式給付信託の導入

- 従業員持株会に加入するすべての行員を対象に、株価上昇メリットを還元するインセンティブプラン
- 福利厚生の実質化、株価に対する意識や労働意欲を高め、企業価値向上を目指す

企業価値向上に向けた取り組み

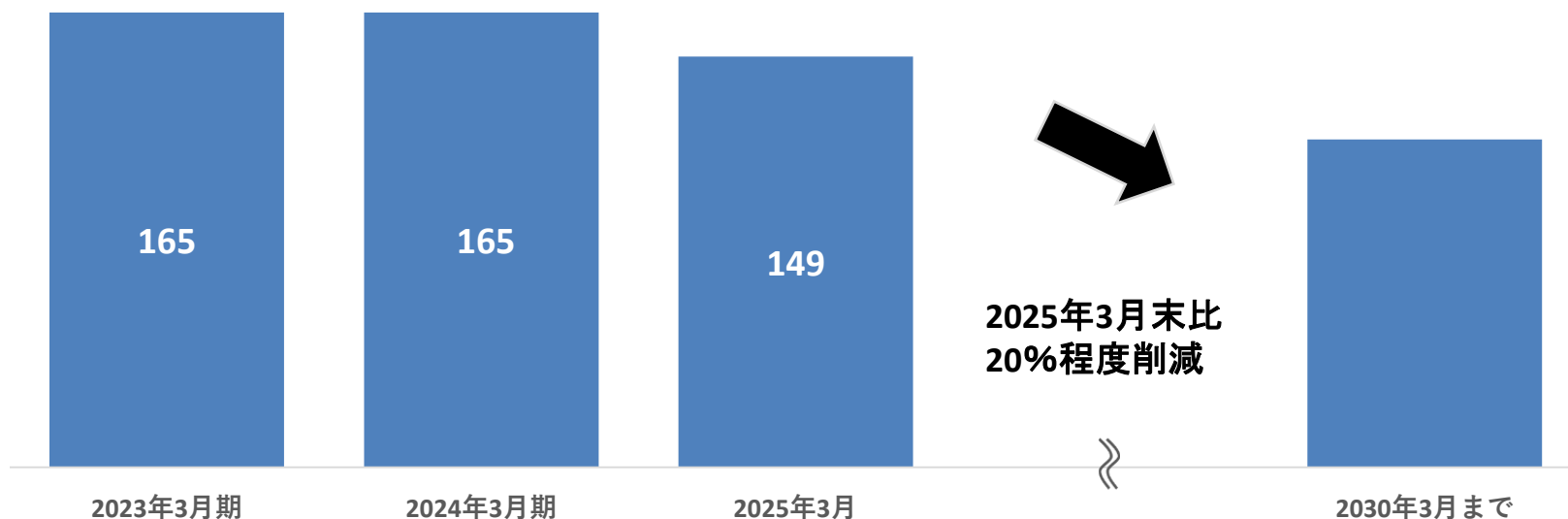
政策保有株式の縮減

- 保有に伴う便益や資本コストに見合っているかを勘案したうえで、定期的に保有意義を検証

【政策保有株式縮減目標】

- 政策保有株式について、2030年3月末までに、簿価ベースで2025年3月末比20%程度削減持ち合い株式の縮減を進める。

政策保有株式簿価ベース(単位：億円)



企業価値向上に向けた取り組み

株主還元方針

- 経営体質の強化と経営環境変化へ備える、内部留保を確保するとともに、安定的な配当を継続することを目指す
- 2026年3月期の配当金については、年間60円を予定
- 地域経済を支えるため、自己資本の積上を優先しつつ、将来的な配当水準の引き上げ等の株主還元策を検討
- 決定内容は、第29次中期経営計画にて公表予定

	23/3期	24/3期	25/3期 (予想)	26/3期 (予想)
1株あたり 年間配当金 (うち中間)	60円 (30円)	55円 (30円)	60円 (30円)	60円 (30円)
配当金額 (百万円)	693	635	691	689
配当性向(単体)	54.84%	-	37.96%	35.49%
自己株式 取得額	99 百万円	-	99 百万円	-
総還元性向 (単体)	62.69%	-	43.94 %	-

2026年3月期方針

株主還元の源泉となる収益力強化のため、
人的資本投資、システム投資を実施

地域経済を支えるため、自己資本の積上げを優先し、
年間60円配当を維持

将来的な配当水準の引き上げ等の
株主還元策検討



第29次中期経営計画にて、
決定内容を公表予定

III トピックス

地方創生への取り組み

越境ビジネスマッチングへの取り組み

■ 越境BMのイメージ

静岡県静岡市を起点に山梨県を経由して長野県に至る中部横断自動車道を活用し、地域の地元産品交流を進める取り組み



■ 青果市の開催

2024年11月

静岡県内にて長野県産品を販売する青果市を開催



静岡県等との遺贈協定締結

- 相続関連業務の一つとして、静岡県、静岡県立大学、日本赤十字社静岡支部と「遺贈」に関する協定書を締結。

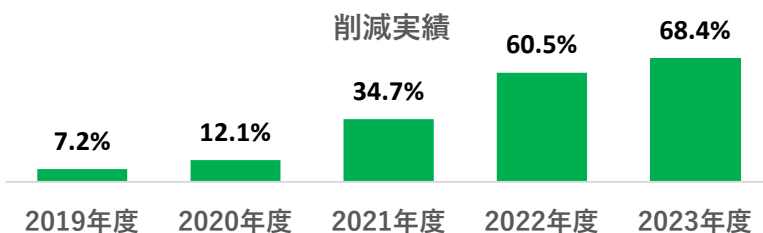


環境への取り組み

温室効果ガス排出量削減に向けた取り組み

2030年までの目標

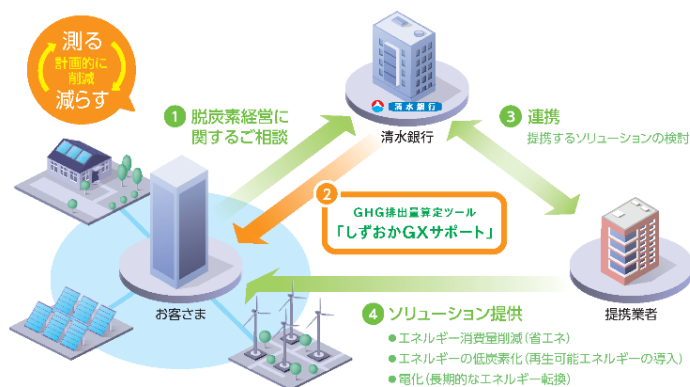
温室効果ガス排出量削減率（2013年度比）
▲46%（2030年度目標）



削減目標の改定を検討

■ しずおかGXサポート

お客さま向けに温室効果ガス排出量算定ツールを提供
脱炭素経営をサポート



森林保全活動

当行所有林への
累計植林本数
2,180本



■ 店舗内装に当行所有林の間伐材を使用

2023年10月新築オープン
入江支店・江尻支店・追分支店



トピックス

地域活性化への取り組み

地域振興

◆ 地域行事への積極的な参加

清水みなとまつりへの
参加等



◆ スポーツ振興等への継続的参画

Jリーグ 清水エスパルス
オフィシャル
トップパートナー



◆ 文化事業への継続的協賛

美術展への協賛等



金融経済教育

静岡県立大学での講義

静岡大学での講義

清水東高校での講義

小学生向け職業体験講座

2005年開始（20回目）

2017年開始（8回目）

2012年開始（8回目）

2013年開始（10回目）



金融経済教育累計受講者数 3645名

第5期 次世代経営塾

取引先の若手経営者や後継者を対象とした本講座は、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。地域の次世代経営者の育成に貢献。



IV プライム市場の適合状況について

プライム市場の適合状況について

プライム市場の適合状況

2025年3月31日(基準日)時点

プライム市場への 適合状況	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代金
上場維持基準	800	20,000	100	35	0.2億円
2024年3月31日	4,791	63,961	101	54	0.3億円
2025年3月31日	5,095	66,360	98	57	0.2億円
適合状況	○	○	×	○	○

- 上場維持基準6項目のうち、5項目は充足しているが、「流通株式時価総額」が未充足
- 流通株式時価総額の基準に関し、2026年3月末までに上場維持基準を充たすため、各種取り組みを進める

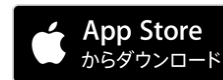
事前に株式会社清水銀行の許可を書面で得ることなく、本資料を転写・複製し、又は第三者に配布することを禁止いたします。本資料は情報の提供のみを目的として作成されたものであり、特定の証券の売買を勧誘するものではありません。本資料には将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により、実際の数値と異なる可能性があります。

当行ホームページ

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



清水銀行アプリ



【本件に関する質問・ご照会先】

株式会社清水銀行 経営企画部
e-mail : smz@shimizubank.jp



清水銀行