

SHIMIZU BANK

2023 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

2023年5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
江尻支店・入江支店
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
三保支店
★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

沼津市(3店舗)

沼津支店
沼津北支店
下香貫支店

裾野支店

三島市(2店舗)

三島支店
松本支店
★東部ローンセンター

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

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	1兆8,765億円
預金残高	1兆5,468億円
貸出金残高	1兆2,511億円
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	892人
連結自己資本比率	8.69%
単体自己資本比率	8.47%

※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。



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

「地域を愛し、 お客さまの未来をともに考え、 共創します」

頭取 岩山 靖宏

第27次中期経営計画を振り返って

2020年4月にスタートさせた第27次中期経営計画「ZENSHIN～架け橋を築く～」については、100周年に向けた1stフェーズとして、収益力の底上げを図る重要な期間と位置づけ、さまざまな施策を展開してまいりました。法人のお客さまの資金繰り支援、経営改善支援を迅速かつきめ細やかに対応する企業サポート室の新設、事業承継・M&Aなどの専門領域におけるスペシャリストを配置したソリューション営業部の新設により、営業店と本部が連携してお客さまを支援する体制を強化してまいりました。また、サステナブルファイナンスの取り扱いを開始し、持続可能な社会の実現に向けた資金供給に取り組んでまいりました。個人のお客さま向けには、ライフステージごとの幅広いニーズに応じられるよう資産形成に資する金融商品や提供するサービスの見直しを進めたほか、お客さまの円滑な資産承継を支援するため、相続関連サービスを拡充しました。こうした取り組みにより一歩ずつ着実に前進してまいりました。

パーパスの制定

地域経済に目を向けますと、中長期的に人口減少や少子高齢化が見込まれることに加え、感染症対策と経済活動の両立、デジタル化の進展への対応、脱炭素社会の構築など、さまざまな変化に直面しており、お客さまの課題も多様化・高度化しております。こうした変化の激しい時代において、当行の存在意義を改めて見つめなおし、当行が地域社会に存在している「意義」、未来に向けての「志」をパーパスとして明文化しました。

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」には、静岡県を主要営業基盤とする当行が、お客さまの過去から現在までをよく知ったうえで、一緒になってお客さまのサステ

ナブルな未来を考え抜き、地域・お客さまの未来をともに創っていくという思いを込めております。

「考える」にフォーカス

私たち銀行員は、日々お客さまから経営方針や財務内容などの会社経営に関するお話や、住宅購入、相続などのライフプランに関するお話を聞かせていただいております。そして金融業務を通じて、お客さまが夢を実現していく大切な瞬間に立ち会わせていただいております。こうした仕事をさせていただけるのは、先人が永年をかけて築き上げてきた、お客さまからの信用・信頼があるからこそと認識しております。先を見通すことが難しい現代社会のなかで、行員一人ひとりがお客さまに寄り添い、未来をともに「考える」存在として成長し、信用・信頼をさらに高めてまいります。

「ZENSHIN」から「SHINKA」へ

2023年4月より、第28次中期経営計画「SHINKA～絆をつむぐ～」をスタートさせました。本計画は、100周年に向けた2ndフェーズとして、1stフェーズで底上げを図ってきた収益基盤の維持・拡大を図っていく重要な期間と位置づけました。「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、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おります。

基本方針は「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」としました。「ソリューション営業の高度化」については、ファイナンスの高度化やDXの進展によるサービスの多様化等の施策を進めていくことにより、ソリューション営業の量的拡大・質的向上を図り、お客さまのニーズ・課題

への対応力を強化してまいります。「人的資本の充実」については、人財を「コスト」や「資源」ではなく「成長の源泉となる資本」と捉え、投資を加速することで、人財の力を最大限に引き出し、従業員エンゲージメント・ウェルビーイングの向上につなげてまいります。また、これにより、「当行に対するお客さまのエンゲージメント」「お客さま自身のウェルビーイング」が向上し、当行の企業価値向上につながる好循環を生み出してまいります。

「サステナビリティ経営の実践」については、DXによる業務効率化やアライアンス戦略の加速等を通じて、当行が永年培ってきた経営基盤をさらに強化し、地域の「環境」「社会」「経済」の持続的な発展に寄与することで、持続可能な社会の実現を目指してまいります。

ステークホルダーとの絆をつむぐ

当行は、これまで多くのステークホルダーの皆さまに支えていただき、静岡の地で発展を続けてまいりました。世の中が大きく変化するなかでも、パーパスを全従業員が実践するとともに、第28次中期経営計画で掲げた施策を展開していくことで、ステークホルダーの皆さまとの絆をさらにきめ細やかにつむぎ深めてまいります。

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 第28次中期経営計画
- 05 サステナビリティへの取り組み
- 07 「お客さまの未来をともに考える」対談
株式会社 東亜工業
新生産業 株式会社
株式会社 徳
- 13 業績ハイライト
- 15 Short Trip in SHIZUOKA 第27回
～いまこそ訪れたい家康公ゆかりの地～
- 17 金融経済教室
～ご存じですか？新NISA制度～
- 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
～伊豆河童のところてん～

第28次中期経営計画 SHINKA ～絆をつむぐ～

第28次中期経営計画の位置づけ

経営理念

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」

第27次中期経営計画
1stフェーズ

第28次中期経営計画
2ndフェーズ

第29次中期経営計画
3rdフェーズ

2020年度
第146期

2021年度
第147期

2022年度
第148期

2023年度
第149期

2024年度
第150期

2025年度
第151期

2026年度
第152期

2027年度
第153期

2028年度
第154期

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

創立100周年

2028年7月
創立100周年に向けたありたい姿

MISSION(企業が果たすべき責務)

「組織を流れる改革精神と、組織を支える全員の力を結集し、地域の発展と、当行の永続性を確保する。」

VALUE(組織共通の価値観)

「あなたは、私のことを見ていてくれる、わかってくれる、そして、願いを叶えてくれる。清水銀行は、こんな銀行でありたい。」

VISION (将来のありたい姿)

存在意義の発揮

ZENSHIN
～架け橋を築く～

<基本方針> 進化×深化×真価

お客さま本位の追求

人財活力の最大化

経営基盤の強化

SHINKA
～絆をつむぐ～

<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

<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。

第28次中期経営計画の概要

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

基本方針の連関性

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>

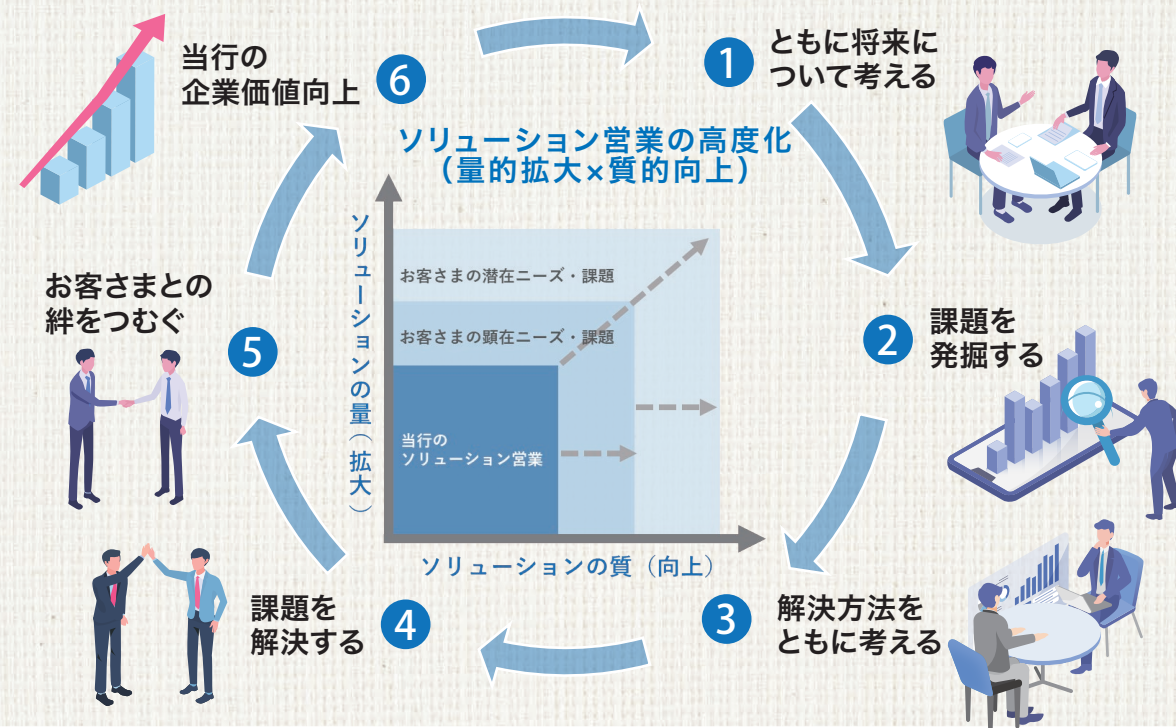
効率性の高い業務運営と安定した経営基盤を維持し、地域の環境・社会・経済の持続的な発展に貢献。

成長の源泉となる従業員への投資を加速させ、組織全体の力を高めることで、お客さまへのソリューション営業を高度化させるとともに、地域の「環境」「社会」「経済」の持続的発展に寄与するサステナビリティ経営を実践してまいります。

当行は、お客さまの課題解決に取り組むソリューション営業の高度化を進め、
お客さま・当行がともに成長していくサステナブルな地域社会を共創してまいります。

ソリューション営業の高度化

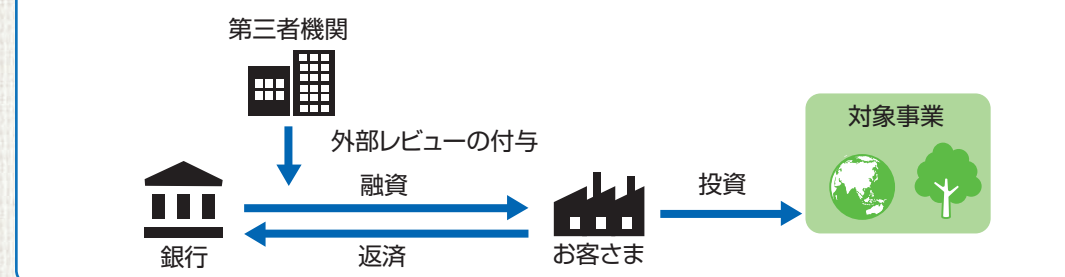
お客さまの過去から現在までをよく知ったうえで、多様化、高度化するお客さまの顕在化しているニーズ・課題のみならず、潜在しているニーズ・課題にも対応するべく、量的拡大を図ってきたソリューション営業を「量」的にもさらに拡大し、「質」的にも向上させてまいります。



サステナブルファイナンスの深化

お客さまの課題解決にあたり、これまで推し進めてきたサステナブルファイナンスを深化させてまいります。

サステナブルファイナンスの一般的なイメージ図



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

2021年度から2022年度の実績:518億円

2023年度から2025年度の目標

950億円(3年累計)

サステナビリティへの取り組みのうち、ご好評いただいている商品・サービスを紹介いたします。

1 しみずSDGs取組支援サービス

ヒアリングシートによるSDGs評価レポートをご提供

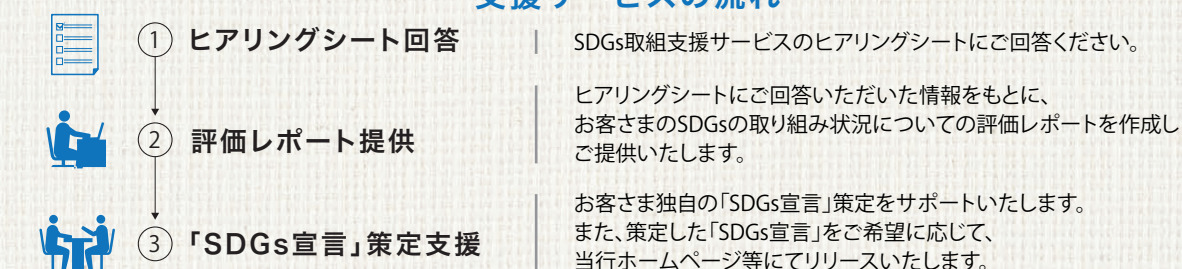
SDGsって何から始めればいいのか?

- 当行がお客さまの企業活動をSDGsの観点で整理しフィードバックします。
- 現在の姿と今後優先すべき取り組みの見える化をサポートします。

お客さまの「SDGs宣言」策定をサポート

- お客さまの取り組みをまとめた「SDGs宣言」の策定をサポートします。
- SDGs宣言を公表することで、取り組み内容を社内外にアピールできます。
- 自社の取り組み・理念に共感する取引先などの開拓等の効果も期待されます。

支援サービスの流れ

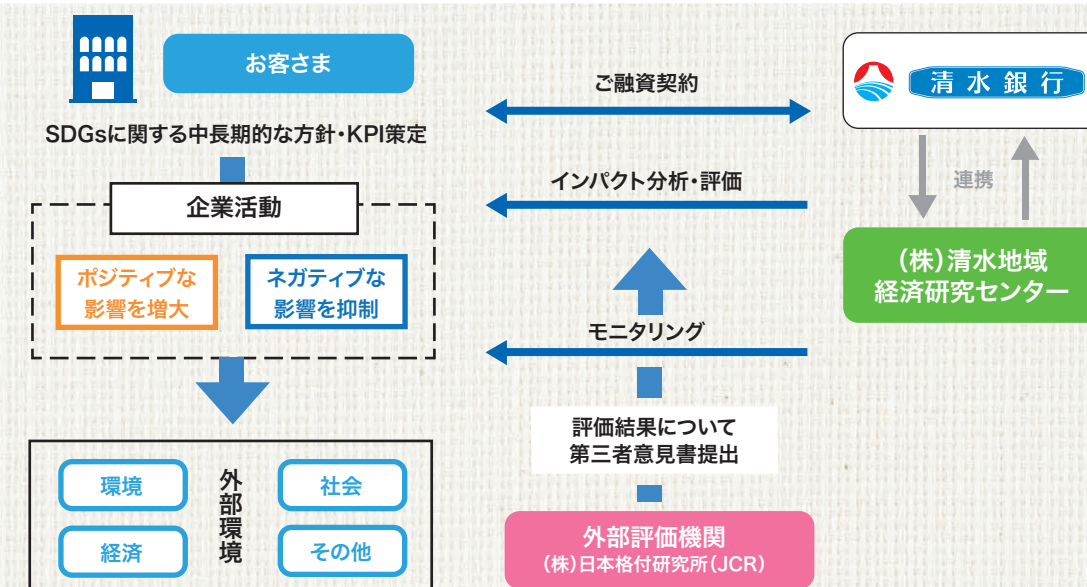


個別課題への継続取り組み支援

本サービス提供後も、ご希望に応じて清水銀行のソリューションメニューの活用によるお客さまのSDGs経営の実践をサポートいたします。
※ソリューションメニューによっては、別途費用が発生する場合がございます。

2022年度実績:302件(累計実績:322件)

2 しみずポジティブ・インパクト・ファイナンス



2022年度実績:41件、56億円(2022年度より取扱開始)

株式会社 東亜工業



清水銀行 前任者 現草薙支店
渉外長
井上 達矢
INOUE Tatsuya

清水銀行 裾野支店
渉外長
望月 大吾
MOCHIZUKI Daigo

株式会社 東亜工業
代表取締役
吉川 裕治氏
Mr. YOSHIKAWA Yuji

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

ESG融資など 脱炭素経営 の支援

「2050年カーボンニュートラルの実現」をめざす、さまざまな企業活動を支援します。

これまで
お客さまの過去から
現在までをよく知る

マシニングセンタの 設備更新のご相談

老朽化した小型マシニングセンタを更新したいとのことを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

ESG融資による 資金調達のご提案

脱炭素経営を支援するESG融資をご提案し、有利な条件で資金調達をしていただきました。

これから
お客さまの未来を
共創する

さまざまな面から 脱炭素経営を支援

脱炭素関連の補助金や助成金、制度融資、税制優遇などのご提案をしていきます。

脱炭素経営を支援するESG融資^(※)で 省エネ化・生産性向上を実現

※Environment(環境)、Social(社会)、Governance(企業統治)を考慮した融資



左から宮城真澄工場長、吉川社長、裾野支店望月渉外長、前任者 現草薙支店井上渉外長

強みは、顧客ニーズへの柔軟な対応力

望月 当行との取引の中で印象深い出来事はございますか。

吉川社長 清水銀行と取引を開始した2002年の頃です。主要取引先の大手自動車部品メーカーから海外輸出向けの部品の受注が増えて、工場の拡張や生産設備の拡充が必要になり、清水銀行から設備投資資金の融資を受けました。その後も、事業拡大のタイミングでいろいろと相談に乗ってもらっています。

井上 順調に事業が拡大していますが、幅広い年齢層や国際色豊かな従業員の皆さまは御社の強みとなっていますね。

吉川社長 はい。従業員による「職人の対応力」は当社の自慢です。当社は、冷間鍛造と切削加工をコア技術に、他社がやりたがらない形状・精度・ロットの部品加工にも挑戦してきました。取引先の高度なニーズに対応することで信頼が高まり、成長の原動力になったと思います。

脱炭素経営支援の融資を活用した設備投資

井上 昨年、社長から設備投資のご相談を受けて、環境省の「地域脱炭素融資促進利子補給事業」をご提案いたしました。これは、脱炭素経営に取り組む企業を支援する、ESG融資です。

吉川社長 いま自動車産業全体で、脱炭素の取り組みが重要な経営課題になっています。当社もサプライチェーンを構成する一員として、取引先の大手自動車部品メーカーからCO₂排出量の報告が求められていました。ちょうど、電灯のLED化、配管設計の改善、設備更新などのCO₂排出量削減の取り組みを進めていたところでしたので、清水銀行からの提案は、「渡りに舟」でした。同事業(制度)を活用することで、非常に有利な条件で設備投資の資金調達ができました。



井上 今回の設備投資では、小型マシニングセンタを更新し、油煙除去装置を導入されました。

吉川社長 新しいマシニングセンタを導入したことで、生産性が高まり、精度・歩留まりも向上しています。また、労働環境も改善され、従業員にも好評です。もちろん、全体としてCO₂排出量を大きく削減することができました。



生き残りのためには、脱炭素の取り組みが不可欠

望月 いま製造業を中心に多くのお客さまから、脱炭素経営のご相談をいただいています。サプライチェーン全体でのCO₂排出量の削減が求められるなかで、大手企業のみならず中小企業のお客さまも経営上の重要課題と捉えられています。

吉川社長 当社も脱炭素に取り組まないと生き残れないという危機感を持っています。脱炭素のための投資は企業にとって負担ですが、省エネ化・生産性の向上などのプラス面もあります。今回のESG融資は非常に良い提案で、大変感謝しています。

望月 ありがとうございます。「2050年カーボンニュートラルの実現」は国策ですから、今後、脱炭素経営を支援する補助金や助成金、制度融資、税制優遇などは、ますます増えてくると思われます。当行としても、脱炭素関連の最新の支援策をご紹介・ご提案していきたいと考えています。末永いおつきあいを、よろしくお願いいたします。



株式会社 東亜工業

〒410-1104
裾野市今里545-22
TEL.055-997-7211
FAX.055-997-7214
<https://to-akougyo.com>



家族経営の金属加工業として創業し、1985年に法人化。豊富な経験とノウハウをもつ人材と、CNC旋盤やマシニングセンタ等の最新設備により、自動車部品(ジョイント部品・長ナット・冷間鍛造品等)を製造。部品形状・品質精度・生産ロットなど多彩なニーズに対応できる製造技術は、大手自動車部品メーカーから高い評価を受けている。

新生産業 株式会社



清水銀行 袖師支店
渉外
海野 元気
UNNO Motoki

清水銀行 前任者 現菊川支店
融資長
渡口 晃司
WATARIGUCHI Koji

新生産業 株式会社
代表取締役社長
小林 奨氏
Mr. KOBAYASHI Sho

新生産業 株式会社
専務取締役
小林 道氏
Mr. KOBAYASHI Wataru

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

ビジネス マッチング 連携

当行のネットワークを活用し、さまざまなニーズに対するビジネスパートナーを紹介します。

これまで
お客さまの過去から
現在までをよく知る

人材関連ビジネスの 展開

高度外国人材の紹介ビジネスを展開するにあたり、タイ現地法人設立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

マッチング契約の 締結

当行バンコク駐在員事務所が現地法人設立を支援。また当行と人材紹介事業において「ビジネスマッチング契約」を結びました。

これから
お客さまの未来を
共創する

高度外国人材の紹介 ビジネスの支援

人材確保などの課題を抱える企業とのビジネスマッチングのコーディネートなど、人材関連ビジネスの発展を多面的に支援していきます。

企業活動の中核を担う 「高度外国人材」の採用・育成・定着を支援

請負業務と人材関連ビジネスを事業の両輪に

海野 御社の業務の幅は多岐にわたっていらっしゃいますね。

小林奨社長 はい。当社は創立以来、取引先工場の製造、梱包、在庫管理、出荷までの一連の作業請負を事業の柱としてきました。この請負業務に加えて、いま当社グループとして力を入れているのが、人材派遣・人材紹介等の人材関連ビジネスです。

小林道専務 請負業務は人材が全てである、と言っても過言ではありません。先代社長の父は「人材こそが会社の財産」が口癖でした。私が2016年に入社して、人材派遣事業を立ち上げたのも、人材が企業の最重要課題であると考えたからです。事業を展開していくなか、製造業の現場で「エンジニア等の高度人材が確保できない」という悩みをよく聞きました。それが、高度外国人材の紹介ビジネスにつながっています。

タイ現地法人を設立し、 高度外国人材の採用を支援

渡口 2019年には、タイに現地法人を設立されました。

小林道専務 タイに進出していた企業の経営者から、タイでの人材採用や人材活用のお話を聞いて、興味を持ちました。日本では採用が難しい高度人材を、タイならば採用できるかもしれないと思ったのです。現地法人の設立にあたっては、清水銀行のバンコク駐在員事務所にサポートしてもらいました。

小林奨社長 いままでの外国人材は「技能実習生」が中心でしたが、当社が対象にする人材はエンジニア等の「高度外国人材」です。当社は、10数校の現地大学と連携し、高度人材の採用を支援しています。また内定者は、当社で日本語やビジネス習慣などの研修を実施し、日本の企業へと送り出します。

渡口 御社の人材関連ビジネスの強みとなっていますね。

人材の課題を解決するパートナーとして

小林奨社長 正直なところ、専務からタイの人材関連ビジネス展開の計画を聞き、当初は戸惑いました。しかし「人材が財産」と

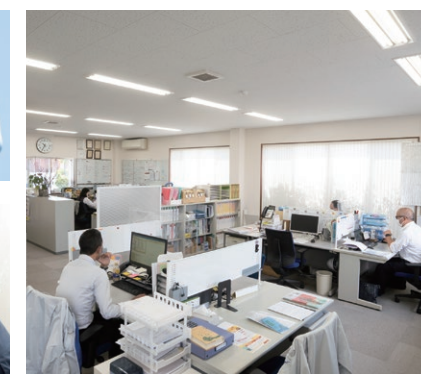
いう点では、創立以来の請負業務と通ずるところがあります。

小林道専務 人材関連ビジネスは、採用・育成・定着の3つの要素に集約されます。人材を採用できて定着できなければ、企業の持続的な成長にはつながりません。当社は請負業務を通じて、人材管理・人材定着のノウハウを蓄積してきました。人材の課題を解決するパートナーとして当社が成長していくうえで、その経験が活きると思います。

海野 御社は当行と高度人材の紹介事業においてビジネスマッチング契約を結んでいただいています。当行としても、御社と企業とのビジネスマッチングのコーディネートを進めていきます。

小林道専務 3年前、清水銀行の取引先の機械メーカーに高度外国人材をご紹介しました。企業の中核を担うエンジニアに成長し、タイへの機械輸出にあたり、大きく貢献したそうです。高度外国人材は、将来の海外販路開拓・海外進出にもつながります。今後、このような事例を増やしていきたいと思っています。

小林奨社長 当社は、地域に支えられて成長してきました。人材関連ビジネスを通じて、地域の発展に貢献していくことができれば、これ以上の喜びはありません。



新生産業 株式会社

〒424-0035
静岡市清水区横砂南町1-21
TEL.054-364-3333
FAX.054-366-1415
<https://shinsei-industry.wixsite.com/shinsei>



1973年に法人化。大手食品メーカーを主要取引先として、包装、梱包、倉庫管理、出荷等の請負業務を行う他、人材派遣事業も展開。グループ会社に、運送事業を担う「新生トランスポート株式会社」と、高度外国人材の採用を支援するタイ現地法人「SHINSEI SOLUTION RECRUITMENT (THAILAND) CO.,LTD.」があり、グループ間のシナジー効果を高めながら、事業を拡大している。

株式会社 徳



清水銀行 浜松支店
渉外
加藤 友太郎
KATO Yutaro

株式会社 徳
代表取締役
河合 毅治氏
Mr. KAWAI Takeharu

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

タイ進出など 海外展開の支援

バンコク駐在員事務所、バンコック銀行、JBIC（国際協力銀行）と連携しつつ、海外進出をサポートします。

これまで
お客さまの過去から
現在までをよく知る

タイ進出のご相談

バンコク出店にあたり、当行のバンコク駐在員事務所が現地銀行口座開設などのサポートをしました。

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

現地法人の資金調達

当行がバンコック銀行に対して信用保証するスタンバイL/C、JBICと連携したクロスボーダーローンにより、現地法人の資金調達を支援しました。

これから
お客さまの未来を
共創する

国内外への 店舗展開支援

海外展開支援はもちろん、さまざまな経営のご相談についてサポートしていきます。

創業1909年、絶品のうなぎ料理を 浜松から、全国へ、世界へ

京都店出店を機に、 清水銀行をメインバンクに

加藤 長年にわたり、当行をご利用いただき、ありがとうございます。

河合社長 メインバンクとして、清水銀行とのおつきあいが始まったのは、2006年。百貨店のテナントとして、「うなぎ徳」の京都店を出店したことがきっかけです。京都店出店は、当社としては大きな賭けでした。当時の年間売上高とほぼ同額の借入金が必要でした。当時の清水銀行の担当者が、事業計画・収支計画の作成を親身になって支援してくれたおかげで、融資してもらうことができました。現在、当社は東京・京都・大阪・福岡など、全国に店舗を展開していますが、その転機となったのが、京都店の進出成功です。清水銀行には、本当に感謝しています。

駐在員事務所の支援を受けつつ、タイへ進出

加藤 御社は国内だけでなく、タイやアメリカにも進出されています。

河合社長 2018年、バンコクに海外1号店を出店しました。取引先の百貨店のショッピングモールへのテナント出店です。東南アジア、とくにタイは経済成長が著しく、売上もうなぎのぼり。おかげさまで現在、バンコクに4店舗を展開しています。

加藤 進出にあたって、当行の「バンコク駐在員事務所」を活用いただきました。

河合社長 タイに現地法人を設立したのですが、初めての海外進出で右も左も分からない状態でした。清水銀行の駐在員事務所には、市場情報の提供、各種契約のサポート、バンコック銀行の口座開設など、細やかなサポートをしていただき、本当に助かりました。2022年には、バンコク現地法人の資金調達でもお世話になりました。

加藤 当行が信用状を発行して、現地銀行から現地法人に融資する「スタンバイL/C」等ですね。



ポストコロナを見据えた リゾート型店舗が開店

加藤 新型コロナで、飲食業は大きな打撃を受けました。

河合社長 緊急事態宣言の発令で、ほとんどの店舗が営業できない状態でした。清水銀行から、コロナ関連融資、市や県の補助金・助成金など力強いサポートをいただきながら、必死で従業員の雇用を守りました。

加藤 御社は従業員を大事にされていますね。

河合社長 当社は「人」こそが財産であると考え、従業員を育てる研修を強化しています。私自身現場をよく見て、従業員との絆を深めたいと思っています。

加藤 コロナ禍の2022年10月に浜松弁天島に「徳 浜名湖別邸」がオープンしました。

河合社長 眼下に浜名湖の絶景を望む、リゾート型の郊外店舗です。出店にあたり、清水銀行の支援を受けながら、事業再構築補助金を活用しました。ポストコロナ時代を見据えたコンセプトの店舗で、うなぎはもちろん、地元の食材をふんだんに使い、浜松の食の魅力、観光の魅力を国内外に発信していきたいと考えています。コロナ終息の兆しも見えつつあり、インバウンド需要も増えてきました。これからが本当の勝負です。



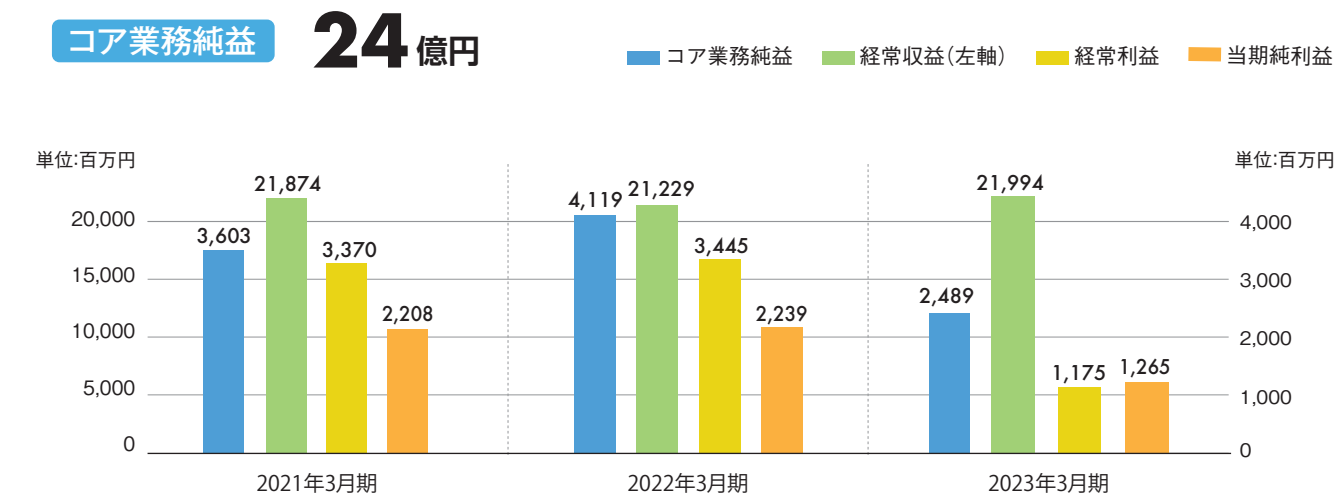
株式会社 徳

〒430-0923
浜松市中区北寺島町213-30
TEL.053-455-0190
FAX.053-455-1919
<https://www.unagiya.co.jp/>
<写真は粋月樓(浜松弁天島)>
<https://suigetsuroou.jp/>



1909年創業のうなぎ料理専門店。「うなぎ徳」を全国に9店舗（東京3店舗、浜松3店舗、京都、大阪、福岡）を展開。また現地法人を設立し、タイ（バンコク）に4店舗、アメリカ（ロサンゼルス）に1店舗を展開する。明治から受け継ぐ秘伝のタレ、厳選された食材、契約農家の無農薬米を使い、開きたての活鰻を熟練の職人が丁寧に焼き上げた料理は、全国の食通から高い評価を受けている。

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。

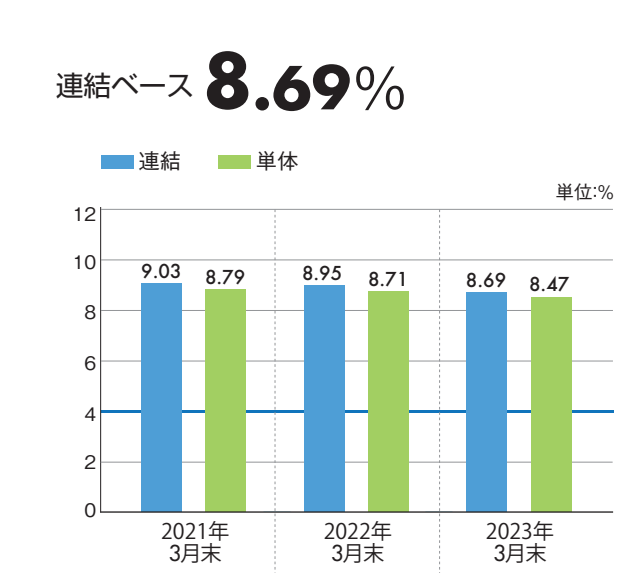
▶ 経常利益

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。

▶ 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）

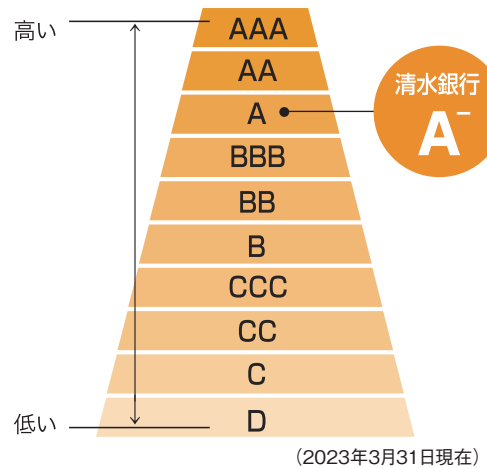


▶ 自己資本比率

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

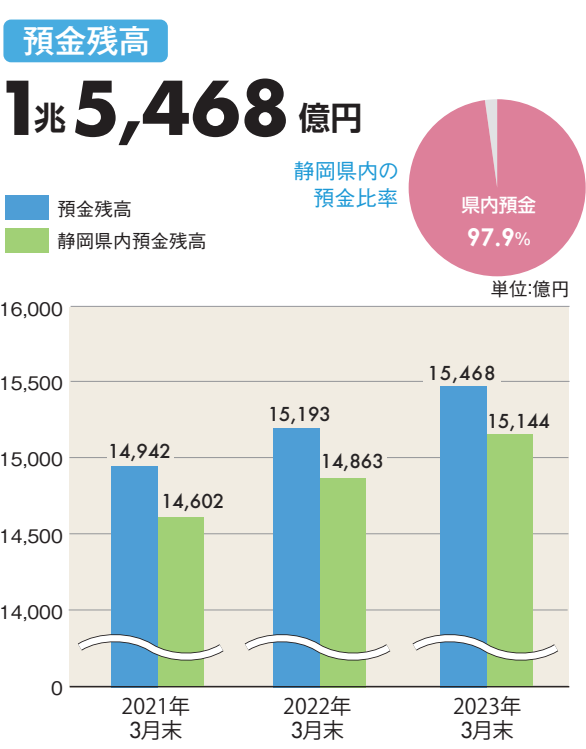
当行は長期発行体格付について、日本格付研究所よりランク上位にあたる『A-』を取得しております。



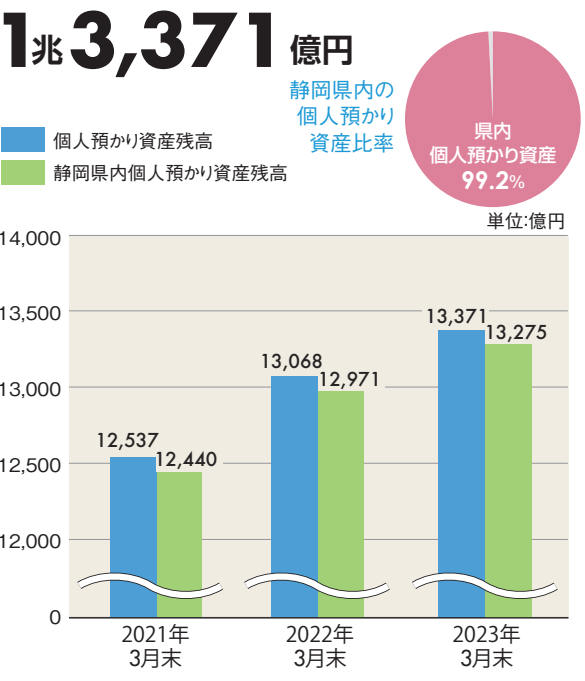
▶ 格付

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。

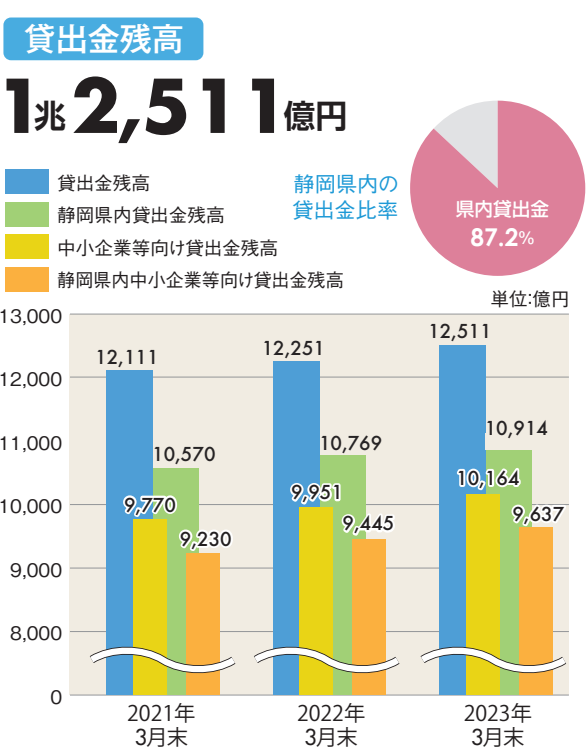
預金等の状況



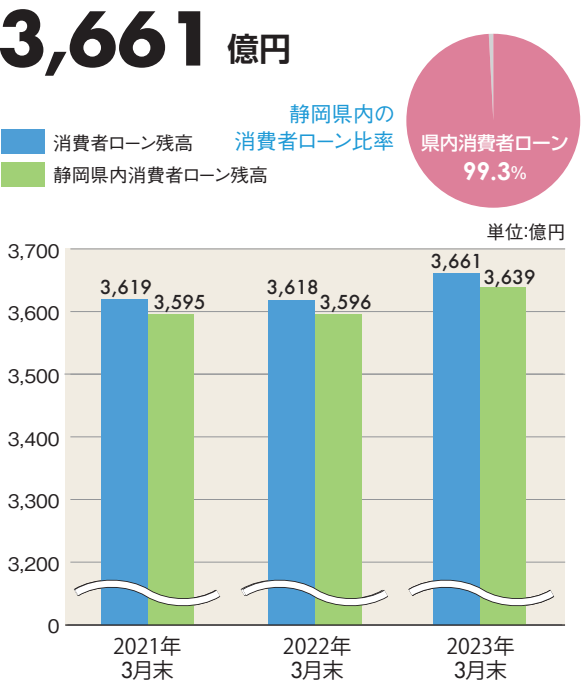
個人預かり資産残高



貸出金の状況



消費者ローン残高



[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す。

いまこそ訪れたい 家康公ゆかりの地

いま、徳川家康公が再び脚光を浴びている。

2023年の大河ドラマの主人公となり、

新たな人物像が描かれていることから、

彼が愛した土地・静岡県も、観光客が増加中だ。

いまこそ、家康公ゆかりの地を訪れて、その魅力を再発見してみよう。

徳川家康公は、75年におよぶ生涯の多くを静岡県で過ごし、晩年は江戸幕府の大御所となって静岡県へと戻り、駿府城でその人生の幕を閉じた。静岡県にはいまでも、家康公がこの土地をいかに愛していたかがよくわかる逸話や、その足跡が数々残っている。

2023年の大河ドラマ「どうする家康」では、これまでのイメージとは異なる若き日の姿が描かれており、大きな話題となっている。家康公ブームが再燃し、浜松城や駿府城公園をはじめとした、ゆかりの地を訪れる人が急増中だ。大河ドラマ館などの新たなスポットや、家康公にちなんだ商品も登場している。ドラマのように、新たな視点からその面影をたどってみれば、きっと家康公や静岡県の魅力を再発見できるはずだ。



1 浜松城

家康公が17年間在城し、歴代城主の多くが後の江戸幕府の重役になったことから別名「出世城」と呼ばれる。天守門は平成24～26年の2年にかけて復元された。

浜松市中区元城町100-2 ☎053-453-3872
https://www.entetsuassist-dms.com/hamamatsu-joy/
@hamamatsucastle

2 どうする家康 浜松 大河ドラマ館

家康公が築き、天下統一への足掛かりとなった浜松城東にオープン!館内にはドラマに登場する浜松城城門を再現。三方ヶ原の戦いなどの時代背景についても解説。
開館期間:令和5年3月18日(土)～令和6年1月14日(日)
浜松市中区元城町102-1(浜松城東)
☎050-3154-0830
https://hamamatsu-ieyasu.com/doramakan/
@ieyasu_hama



3 浜松八幡宮

浜松城の鬼門に位置し、家康公が守神として信仰していたという。御神木「雲立楠」の洞穴は、三方ヶ原の戦いで敗れた家康公が身を潜め、難を逃れたなどの逸話が残る。
浜松市中区八幡町2番地 ☎053-461-3429
http://www.hamamatsuhachimangu.org/



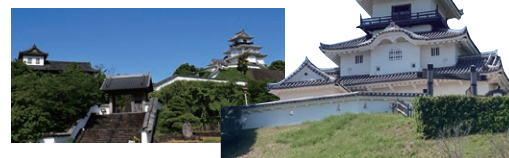
4 花の舞酒造 本店

静岡県産米「山田錦」を100%使った地酒造りにこだわる。家康公やその妻、家臣らにちなむ商品のほか、テイスティングや日本酒のもろみ搾りが体験できるツアーが新登場。
※体験ツアーは完全予約制。搾りたてのもろみ酒のお土産つき
浜松市浜北区宮口632 ☎053-568-7300
http://www.hananomai.co.jp/
@hananomaisuzo2 @hananomaisuzo



5 掛川城

永禄11年今川氏真が籠城し、翌年の正月に家康公は天王山砦(龍尾山)に着陣し攻撃を始める。その後城下周辺に敵味方の兵が入り乱れて攻防戦が行われ、氏真は降参し小田原城へ逃れた。国内初の本造復元天守閣や御殿など見どころ満載。
掛川市掛川1138番地の24 ☎0537-22-1146
http://kakegawajo.com/
@kakegawa_castle



6 龍尾神社

掛川城の北東に位置する古社。宝治2年に時の地頭職・忍十郎義広が【みな人も深き願いを掛川の龍の尾山の神のみずがき】と和歌を詠む。家康公による掛川城攻防戦では境内が本陣となった。隣接の花庭園はしだれ梅の名所。
掛川市下西郷84番地 ☎0537-23-0228
https://tatsuojinja.be/ 龍尾神社 @tatsuo_jinja



7 静岡浅間神社

家康公が元服式を行ったといわれる神社。武田家攻略時に戦勝を祈願し、社殿を焼き払い背後の賤機山城を攻め滅ぼした。現在の社殿群は徳川幕府が総力をあげ再建したものであり、国の重要文化財。
静岡市葵区宮ヶ崎町102-1 ☎054-245-1820
http://www.shizuokasengen.net/
静岡浅間神社 @shizuokasengenjinja.official



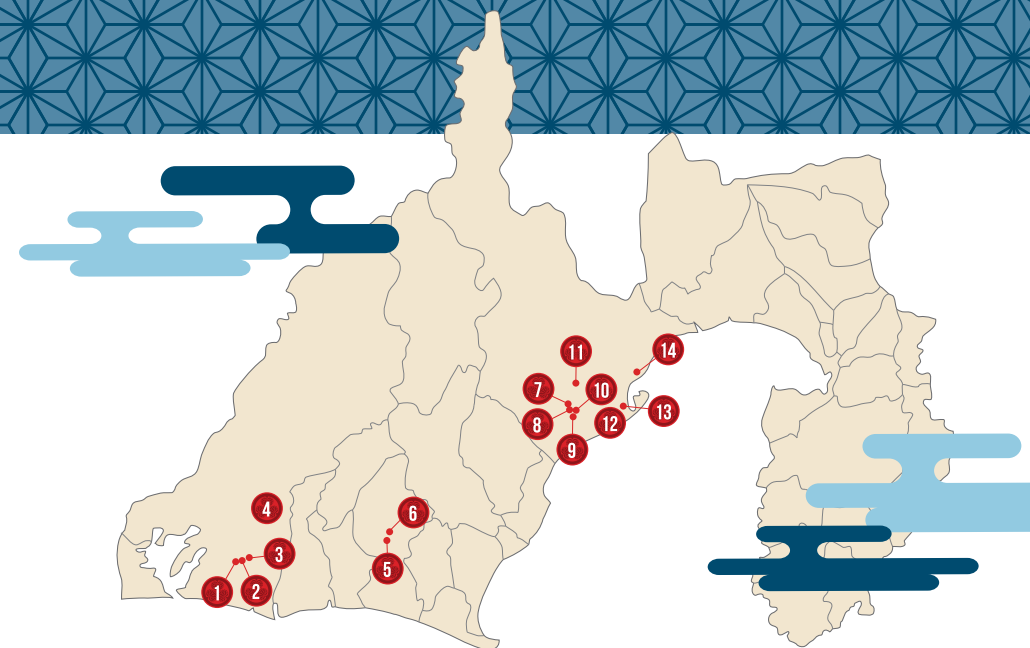
8 どうする家康 静岡 大河ドラマ館

家康公が元服式を行ったとされる静岡浅間神社内にオープン!実際に出演者が着用した衣装や人物相関図・4Kシアター等でドラマの世界観を楽しめる。
開館期間:令和5年1月27日(金)～令和6年1月28日(日)
静岡市葵区宮ヶ崎町102(静岡浅間神社内)
☎054-297-5111
https://www.shizuoka-ieyasu.jp/drama.html
@shizuoka_ieyasu



9 寛弥別墅

おすすめのコース「家康公ゆかりの品々と駿府の恵みを食べる宴」は、兜に見立てた伊勢海老や和牛など豪華食材と駿河の海の幸・旬の味が満載。店名は家康公の料理人・岩下寛弥に由来。
静岡市葵区七間町1-15 ☎054-255-3388
https://www.nasubi-ltd.co.jp/kakuya/
寛弥別墅 Kakuya Bessyo
@kakuya_bessyo



10 駿府城公園

家康公が居城として築いた駿府城跡地を整備した駿府城公園。大御所時代をしのばせる櫓や門が復元され、施設の中では駿府城の歴史を詳しく紹介している。
静岡市葵区駿府城公園1-1
☎054-251-0016
https://sumpu-castlepark.com/
駿府城公園 @sumpucastlepark



14 割烹旅館岡屋

家康公が好んだという甘鯛の一夜干し「興津鯛」。それにちなんだ甘鯛の松笠焼きが味わえる割烹旅館。ランチのみの利用も可能(前日までの要予約)で、松笠焼きがつくコースなどが味わえる。
静岡市清水区興津本町6 ☎054-369-0018
https://okaya18.net

11 蔵好三坂屋 北店

久能山東照宮の御例祭に用いる菓子を納める老舗。家康公にちなんだ「大御所もなか」は昔ながらの製法で、北海道産小豆と手焼きの皮にこだわっている。185円(税込)
個包装で日持ちするので、お土産にも最適。
静岡市葵区北2丁目17-23 ☎054-246-1135
http://www.biemu.com
@misakayakita



12 久能山東照宮

家康公を祀る霊廟として元和3年に全国で最初に創建された東照宮。御社殿は静岡県内唯一の国宝建造物に指定されている。家康公愛用品を収めた博物館は、歴史好きならずとも必見。
静岡市駿河区根古屋390 ☎054-237-2438
https://www.toshogu.or.jp/
久能山東照宮 @kunozan_toshogu
@kunoantoshogu.official



家康公が命拾い?

13 龍水山 海長寺

平安時代に創建された天台宗の古刹で、鎌倉時代に日蓮宗に改宗。12世日応上人の代、今川滅亡後に徳川の領地となった駿河は、武田との攻防の地に。ある日、家康公は数名の家来を伴い巴川河口を視察中、武田軍の今福丹波守虎孝一行と遭遇。追撃を受け、海長寺に逃げ込んで生い茂る椿樹の陰に身を隠し、命拾いしたという。以後、「椿の御朱印」の下附や、寺紋に三つ葉葵の使用を許されるなど、徳川の庇護を受けて隆盛した。椿樹は今も大切に守られ、この酵母を使ったビールが作られるという計画もあるそう。宝物館には家康公の肖像画も所蔵する。



徳川家康像 海長寺蔵



御朱印



今も大切に守られている椿



海長寺 日有貴首様

静岡市清水区村松299 ☎054-334-1959 https://temple.nichiren.or.jp/2061135-kaichoji/

2024年1月よりNISA制度の恒久化、非課税投資枠の拡大、非課税保有期間の無期限化などの改正が行われます。今回の改正に関して、現行制度との比較を含めて、改正内容を紹介します。

※NISA制度とは、毎年一定金額の範囲内で株式や投資信託などの金融商品を購入して得られる利益や配当に対して、通常20.315%かかる税金が非課税になる制度です。

【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 〔現行のつみたて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
現行制度との関係	2023年末までに現行のつみたて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、現行制度における非課税措置を適用 ※現行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

【現行NISA制度】

	つみたてNISA (2018年創設)	選択制	一般NISA (2014年創設)
年間投資枠	40万円		120万円
非課税保有期間	20年間		5年間
非課税保有限度額	800万円		600万円
口座開設期間	2023年まで		2023年まで
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 (金融庁の基準を満たした投資信託に限定)		上場株式・投資信託等
対象年齢	18歳以上		18歳以上

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

① NISA制度が恒久化

現行NISA制度は、口座開設期間に定めがある暫定的な制度でしたが、今回の改正により期限の定めがない恒久的な制度となりました。

② 非課税保有期間が無期限に

現行NISA制度では、つみたてNISAが最長20年、一般NISAが最長5年と非課税保有期間が限られていました。2024年1月からスタートする新NISA制度では、非課税保有期間がつみたて投資枠・成長投資枠ともに無期限になります。

③ 非課税保有限度額で残高を管理

新NISA制度では、「非課税保有限度額」で残高が管理され、簿価ベースで合計1,800万円(うち成長投資枠は1,200万円)まで保有できます。

④ 年間投資上限額が最大360万円に拡大

現行NISA制度での年間投資上限額は、一般NISAを選んだ場合は120万円、つみたてNISAを選んだ場合は40万円でしたが、新NISA制度では最大360万円と大幅に拡大します。内訳としては、現行のつみたてNISAにあたるつみたて投資枠が従来の3倍の年間120万円、一般NISAの機能が引き継がれる成長投資枠が従来の2倍の年間240万円です。

⑤ つみたて投資枠と成長投資枠の併用が可能に

新NISA制度では、つみたて投資枠と成長投資枠の勘定が毎年設定されるため、同一年の双方の併用が可能になります。

2023年からNISAを始めるのがお得!?

現行NISA制度(つみたてNISA・一般NISA)で非課税枠を利用しているも、新NISA制度の「非課税保有限度額」の外枠となります。

例えば、2023年に現行NISA制度を120万円利用したとしても、新NISA制度で1,800万円の非課税保有限度額を利用することができます。

そのため、現行NISA制度も利用したほうが、非課税で投資できる金額が大きくなります。

新NISA制度のスタート前に、現行NISA制度の活用についてぜひご確認ください。

新NISA制度だけでどれくらいの資産を運用できる?

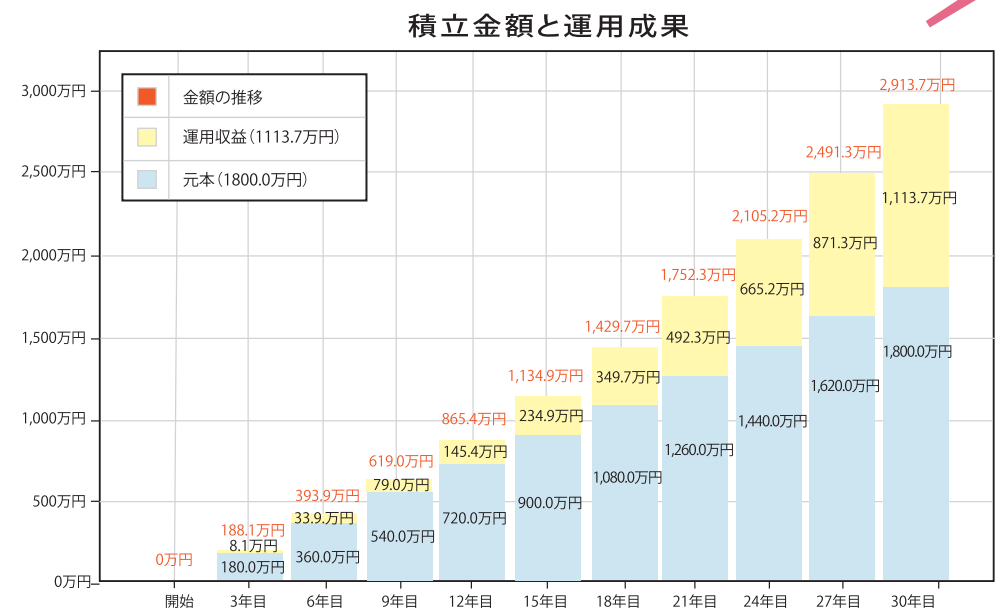
新NISA制度の非課税保有限度額は1,800万円です。

仮に、つみたて投資枠を利用して毎月5万円ずつ投資した場合、15年で900万円となり、30年で1,800万円の上限に達します。

仮に毎月5万円ずつ投資して、年利3%で運用ができたとします。

このとき、15年後の資産総額は1,134万円、30年後の資産総額は2,913万円になります。

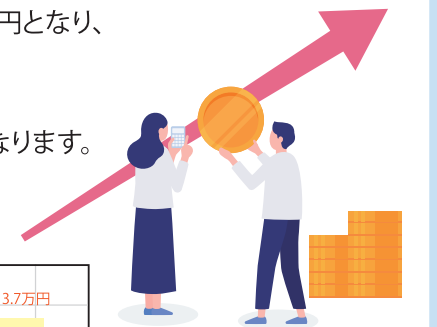
複利の効果を活かして加速度的な資産形成を実現することができます。



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

※上記は毎月5万円積み立てし、年率3%で30年間運用した場合のシミュレーションです。

※当シミュレーションはあくまで年率3%で毎年運用できたと仮定したものであり、将来の運用成果を示唆・保証するものではありません。



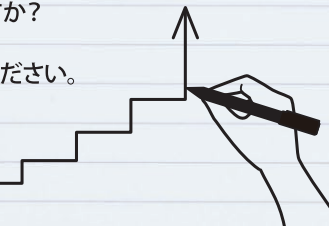
詳しくはお近くの清水銀行窓口にご相談ください。

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 今後どのような銀行員に『SHINKA』していきたいですか？



01 三島支店 融資 高木 希 TAKAGI Nozomu

- A1 お客さまの考え方やこれまでの経歴、過去を深く知ることで、未来のビジョンを共有することが大切だと考えています。そのために、「お客さまの話をよく聞くこと」を常日頃心掛けています。
- A2 今後挑戦したい資格は中小企業診断士です。お客さまが抱える経営課題について適切に診断・助言し、お客さまとともに経営課題の解決に取り組めるよう努めてまいります。
- A3 知識を蓄えるのはもちろん、より「傾聴力」に長けた銀行員に進化していきたいです。普段の会話の中からお客さまの抱える課題やニーズを正確に汲み取り、寄り添ったご提案をすることで、地域のお客さまのお役に立つ存在でありたいです。



05 曳馬支店 渉外 藤井 優多 FUJII Yuta

- A1 お客さまのお役に立てる情報提供を心掛けています。不動産や補助金の情報など、お客さまのニーズに合うご提案を実践していくことで、お客さまに喜んでもらえるよう日々渉外活動に取り組んでいます。
- A2 宅地建物取引士やFP技能士の資格取得に向けて挑戦しています。さまざまな知識を身につけることで、お客さまのニーズや抱える課題に対し、幅広いご提案ができるよう努めてまいります。
- A3 お客さまのニーズや抱える課題に対し、適切な解決策をご提供できる銀行員になりたいです。日頃から情報収集や自己啓発に取り組み、お客さまへ質の高いソリューションをご提供するために、「考える」ということをより深化させてまいります。

吉原支店 テラー 望月 杏菜 MOCHIZUKI Anna 02



- A1 お客さまの将来の夢や悩みを気軽に相談していただくために、まず私自身の夢や悩みをお話するように心掛けています。今後も、お互いを知ることで信頼関係を築き、未来をともに考えられる関係性を構築してまいります。
- A2 昨年3級FP技能士に挑戦し合格しました。今後はさらにステップアップし、お客さまの良き相談相手になれるように、2級FP技能士やAFPの資格取得に向けて挑戦しています。
- A3 お客さまの夢の実現に向けて、お客さまの課題を解決する力の深化に挑戦していきたいです。お客さまに最適なサービスをご提供できるように、提案力を進化させ、清水銀行員として真価を発揮していきたいと思っています。

磐田支店 融資 中根 瑞紀 NAKANE Mizuki 06



- A1 相手の立場に立って考え、先を見据えて物事に取り組むよう心掛けています。お客さまがどのように感じて何を期待されているのか、そのために何をすべきかを断片的ではなく一連の流れで考えています。
- A2 金融機関と法律の関係性について学びたいと考え、銀行業務検定の法務2級に挑戦し、合格しました。法律の領域は業務内外において最も関心があるため、今後も関連する資格に挑戦していきたいです。
- A3 主体的に考え、深掘りする姿勢を継続できる銀行員になりたいです。何事においても基礎が重要であると考え、初心を忘れず知識を蓄積させ、磨きをかけることで真価を追求していきたいと思っています。



03 堂林支店 渉外 本多 勇登 HONDA Yuto

- A1 お客さまのニーズや経営課題を理解するため、お客さまとの対話を繰り返し行うように心掛けています。お客さま目線で課題解決に取り組むことで、お客さまの一番身近な存在となれるよう今後も努めてまいります。
- A2 お客さまとの会話の中で不動産に関する知識が不足していると痛感し、克服するために宅地建物取引士の資格に挑戦しています。得た知識を活かし、お客さまの未来をともに考えてまいります。
- A3 激しく変化する社会情勢の中で、お客さまが銀行員に求めていることも常に変化しています。補助金や助成金等の情報収集に努めるだけでなく、自己研鑽に励み、多様化するニーズに対応出来る銀行員へ進化していきたいです。

焼津支店 テラー 有田 汐里 ARITA Shiori 04



- A1 お客さま一人ひとりの話をしっかりと聞くことを心掛けています。今後も対話の中からお客さまが求めていることを理解し、お客さまそれぞれのライフプランに寄り添ったご提案ができるよう努めてまいります。
- A2 金融に関するさまざまな知識を習得したいと思い、2級FP技能士の資格を取得しました。今後は知識の幅を増やし提案力を磨くために、宅地建物取引士の資格に挑戦していきたいです。
- A3 知識や経験を蓄えながら学び続ける姿勢を大切に、さまざまな業務に挑戦して日々進化する銀行員でありたいと思います。そして、お客さまや行員など、人との関わりや思いやりを大切にしていきたいです。

清水銀行の

人的資本の充実にに向けた取り組み

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。

土曜講座の拡充



試験対策講座を土曜日に開講し、従業員の難関資格への挑戦を後押ししています。

本部トレーニーの充実



本部業務の体験により、自分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ことを目的として、本部トレーニーの充実を図っています。

SHIMIZU BANK TOPICS

新鮮な静岡県産水産物の長野県向け
越境ビジネスマッチングの取り組み

当行は、静岡県と日本政策金融公庫小諸支店と連携し、鮮魚の新たな仕入れルートを模索していた長野県の株式会社越後屋と、静岡県内から水産物の仕入れを行っている丸松水産株式会社との越境ビジネスマッチングを開始いたしました。本取り組みによって、早朝に静岡市中央卸売市場で仕入れた水産物を、中部横断自動車道を活用し、その日のうちに長野県佐久市で販売することが可能となりました。

今後も、中部横断自動車道などのインフラを更に活用し、互いの県の地元産品を交流する架け橋となって地域経済の活性化に貢献し、お客さまの販路拡大などの本業支援を通じ、持続可能な社会の実現に向けて取り組んでまいります。

『2022清水エスパルス応援定期預金』
のSDGsへの取り組みにおける寄贈

当行は、2022年2月19日から2022年5月31日に発売いたしました『2022清水エスパルス応援定期預金』を通じたSDGsへの取り組みとして、2023年2月18日の清水エスパルス2023シーズンJ2リーグ開幕戦にて、清水エスパルスとともに静岡市内の小学校へサッカーボールの寄贈を行いました。今後も、地域を盛り上げるスポーツの振興に貢献し、SDGsや地域活性化に資する取り組みを強化してまいります。

東海大学工学部との
「産学連携の協力推進に係る
協定書」の締結

当行は、学校法人東海大学工学部と「産学連携の協力推進に係る協定書」を締結いたしました。東海大学と当行が相互に協力して、東海大学の研究成果等を地域社会に一層円滑に還元すること及び緊密な情報交換を行うことにより、地域の産学連携を推進し、地域中小企業及び地域社会の発展に貢献することを目的としております。なお、本協定書に基づき、当行取引先の株式会社エイディーディーと技術ニーズのマッチングコーディネートをを行い、共同研究契約書を締結いたしました。

今後も産学連携による共同研究に留まらず、連携から始まる金融支援などソリューション営業の高度化を図ってまいります。



静岡県立大学・静岡大学での講義

当行はSDGs及びCSR活動、金融経済教育の一環として、静岡県立大学と静岡大学で講義を行っております。

2005年から開講している静岡県立大学の「地域金融論」では、社会における金融や経済に関する実践的な知識の習得を目的とした講義を、2017年から開講している静岡大学の「地域創造特論Ⅱ」では、「地方創生」をテーマとする講義を行っております。

今後も、地域の課題解決に取り組む地方銀行の姿や地域とのつながりを学生たちに伝えることで、地域が抱える様々な問題と向き合い、地域の将来を担う人材の育成に貢献してまいります。



伊豆の天草と富士山の湧水が生む

伊豆河童の
ところてん

つるりと滑らかな口当たりと独特の弾力と歯触り。素朴ながら奥深い味わいが魅力のところてんは、天草をじっくりと煮溶かして固めたもの。シンプルゆえに、素材と製法が味の決め手だ。明治2年創業、ところてんやこんにやくの製造を行う株式会社栗原商店は、地元の特産品である伊豆天草のみを贅沢に使い、柿田川に湧く富士山の雪解け水で、職人が手作りしている。

「伊豆は日本有数の天草の産地で、東伊豆産と西伊豆産では硬さが異なるという、地区により特性があります。伊豆天草は高級品として、高値で取引されています」と、5代目の栗原康浩社長は語る。工場内で使う水は、すべて湧水。天草は熟練の技をもった伊豆の海女さんが手摘みし、天日で干したものを自社でブレンド。職人が約6時間かけ丹念に煮溶かしていく。「手間も時間もかかりますし、大量には作れませんが、質を大切にしています」

かつては圧力釜で大量生産したものをスーパーなどに卸していたが、最高品質の味を伝えるために昔ながらの開放釜を使用する製法

に戻し、販売方法もネット通販や工場直売など、お客さまに直接商品を届ける形にシフトしたという。また、ところてんは全国各地域によりさまざまな食べ方がある点に着目し、酢醤油や黒蜜など12種類のタレから選べたり、角切りにしてあんみつにしたりと、多彩な楽しみ方を提案。さらに、平成31年には創業の地である三島に、「甘味処伊豆河童三島広小路店」を開店した。そこには地元伊豆のために、伝統のところてんと天草漁を行う海女さんたちを守っていきいたい、という社長の思いがある。

現在、研究機関と協働で、ところてん製造時に出る天草の残渣を二次利用して廃棄物削減を目指す取り組みや、かつての主力商品であるこんにやくなども活用して、健康を意識した商品の開発にも力を入れている。変わることもない味は、革新によって守られ続けているのだ。



栗原康浩 代表取締役

株式会社 栗原商店

本店・工場：〒411-0907 静岡県駿東郡清水町伏見184-3 TEL 055-975-0098(代)
甘味処 伊豆河童 三島広小路店：〒411-0856 静岡県三島市広小路町13-3 1階 TEL055-928-9900
<https://www.izukappa.com>

