

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

2024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
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

掛川支店

袋井支店

磐田支店

菊川支店

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

清水銀行の概要 (2024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	1兆7,438億円
預金残高	1兆5,454億円
貸出金残高	1兆2,528億円
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	893人
連結自己資本比率	8.06%
単体自己資本比率	7.89%

※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

2024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。

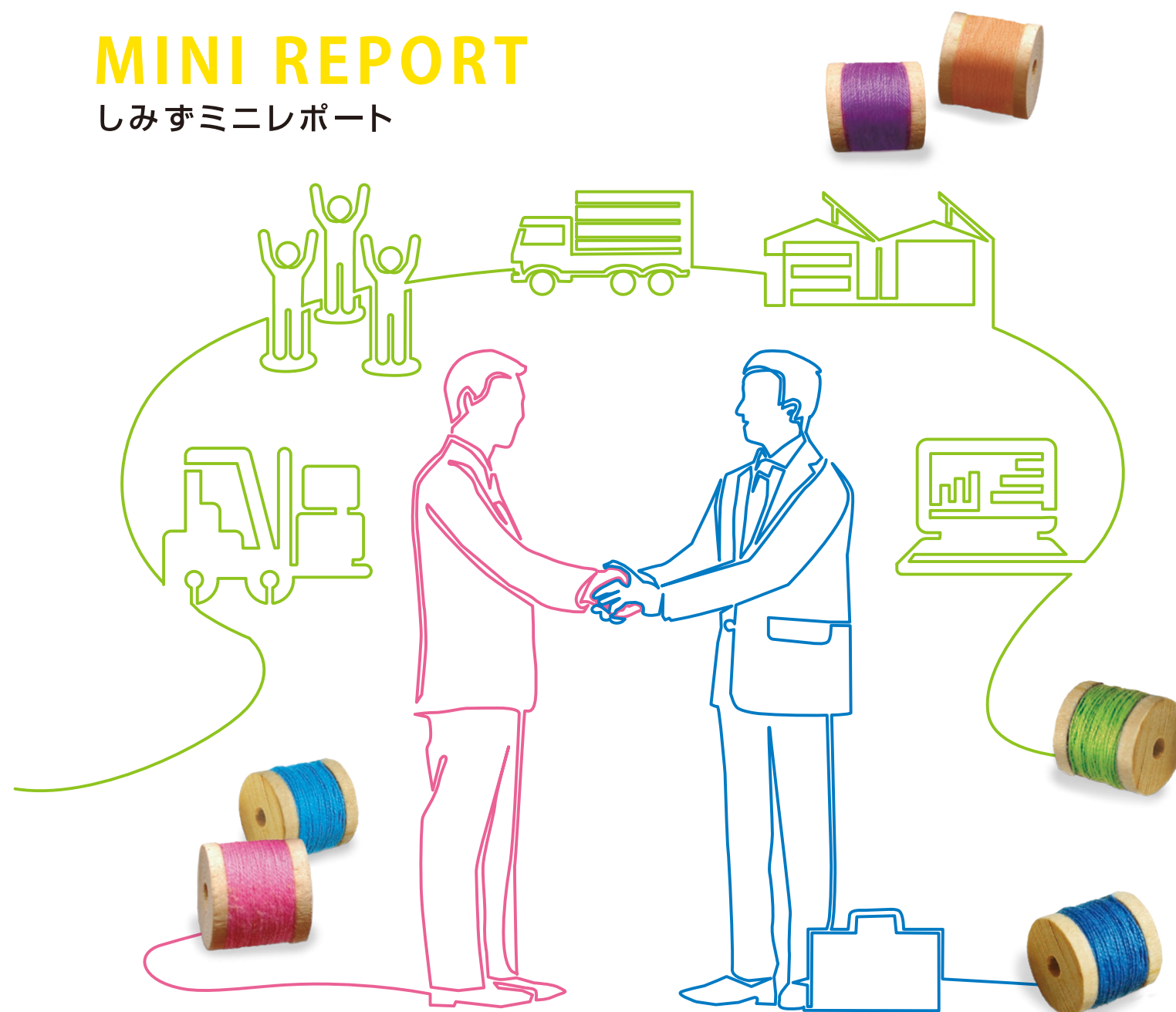


SHIMIZU BANK

2024 年
3 月期

MINI REPORT

しみずミニレポート



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



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



頭取ごあいさつ

「未来へ
襷をつなぐ」

頭取 岩山 靖宏

第28次中期経営計画 1年目を終えて

昨年4月に第28次中期経営計画「SHINKA～絆をつむぐ～」をスタートいたしました。この1年間を振り返りますと、コロナ禍の数年間を乗り越え、コロナ禍で減少していた旅行や外食が増加し、企業の投資意欲も高まるなど、日本経済は緩やかに回復しました。新NISA制度の開始も追い風となり、日経平均株価は最高値を更新しました。当行の主要営業基盤である静岡県経済についても、堅調な企業収益を背景として製造業を中心に設備投資が増加したほか、個人消費も着実に増加し、総じて緩やかに回復しました。金融環境においても、日本銀行がマイナス金利政策の解除に踏み切り、金融政策は大きな転換点を迎えました。また、海外金利の上昇は当行の収益状況にも大きな影響を与えることとなりました。このような環境下、第28次中期経営計画1年目においては、中計の基本方針に基づき、前中計で進めてきた施策に加えて、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を発揮・提供してまいりました。

法人のお客さま向けには、持続可能な社会の実現に貢献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、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年度までの累計実績は934億円となりました。コロナ禍を乗り越えたものの、物価上昇や人材不足等の課題に直面するお客さまには、伴走型の支援により経営改善に取り組んでまいりました。

個人のお客さま向けには、新NISA制度の開始などに合わせたキャンペーンを展開し、個人取引の強化を図ってきたほか、相続や資産承継に課題を抱えるお客さまに対しては、外部機関と連携し、ニーズに合致したソリューションを提供してまいりました。

地域経済の活性化に向けて、これまで取り組んできた静岡県、山梨県、長野県における地元産品の越境ビジネスマッチングをさらに加速させるため、当行主催で商談会を開催したほか、日本政策金融公庫や静岡県との連携により、新たに新潟県も加わり4県での広域ビジネスマッチングの展開を進めてまいりました。

新領域への挑戦

目まぐるしく変化する時代において、当行もその変化に適應すべく、第28次中期経営計画の3つの基本方針に沿って、新領域への挑戦を進めてまいりました。

複数の金融機関が同一の約定条件に基づき貸出を行うシン

ジケートローンにおいて、外部機関と連携しアレンジャー業務を行い、資金を必要とするお客さまのご期待に応えてまいりました。不動産を担保とし、その担保不動産から得られるキャッシュフローを返済原資とする不動産ノンリコースローンについても、取り組みを開始しました。また、外部機関との人事交流や研修を通じてストラクチャードファイナンスに関する専門知識・ノウハウを高め、ファイナンス業務の高度化を図ってまいりました。

若手行員と経営層との対話の場である「Meet Up」を開催し、若手行員から当行をより良くするためのさまざまな意見やアイデアが寄せられました。また、共通のテーマについて全員で考える機会を創出し、人材育成につなげていくことを目的とした提案活動「THINK 皆（シンカ）」を実施いたしました。お客さまに近い営業店行員より約400件の提案が提出されました。「現場からの声」を反映し、業務の効率化やサービスの向上につなげてまいります。

NTTデータが提供する基幹系共同センター「STELLA CUBE®」の利用を開始し、銀行の基幹系システムの中核である勘定系システムを更改しました。これにより、業務効率化を図り、開発コストや運用負荷の低減を進めるとともに、お客さまのニーズに沿った商品・サービスをこれまでよりも迅速かつ安定的に提供してまいります。

襷をつなぐ

地域やお客さまの発展なくして当行の持続的な成長はありません。第28次中期経営計画が2年目となる今年度につきましても、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」を組織共通の価値観としてさまざまな施策を進めてまいります。成長の源泉である行員への投資を継続して行い、「人的資本の充実」を図り、お客さまに対する「ソリューション営業の高度化」や地域の「環境」「社会」「経済」の持続的発展に貢献する「サステナビリティ経営の実践」を進めてまいります。清水銀行グループ全役職員がチーム一丸となり、力を結集させることで、地域やお客さまの未来を共創するとともに、来たる創立100周年に向け、当行の「SHINKA」を発揮し、未来へ襷をつないでまいります。

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 2024年度に変わること
- 05 清水銀行の海外展開支援
バンコク駐在員事務所
- 07 「お客さまの未来をともに考える」対談
株式会社 CPF富士
阪神電機工業 株式会社
丸尾興商 株式会社
- 13 業績ハイライト
- 15 Short Trip in SHIZUOKA 第29回
～伊東～
- 17 金融経済教室
～住宅ローン金利～
- 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
～蒲原いわし削り 手火山花かつお～

2024年度に変わること

2024年度はわたしたちの暮らしや企業経営に関わる多くの法改正や制度変更が行われます。2024年度からの変更点について注目のポイントをご紹介します。

4月

法改正

4月 建設業・ドライバー・医師の時間外労働の上限規制適用

4月1日から建設業・ドライバー・医師の時間外労働の上限規制が始まりました。「働き方改革」への期待の一方で、人手不足によって物流や地域医療などに支障が生じると指摘されている、「2024年問題」に社会がどう対応していくかが課題です。

法改正

4月 相続登記の義務化

改正不動産登記法により、相続によって不動産を取得した相続人は、その所有権取得を知った日から3年以内に相続登記の手続きを行うことが義務付けられます。

トピックス

7月

7月 新紙幣発行開始

一万円、五千円、千円の3券種が改刷されます。紙幣は偽造防止のために約20年ごとデザインを一新します。新しい偽造防止技術「3Dホログラム」の紙幣への採用は世界初です。



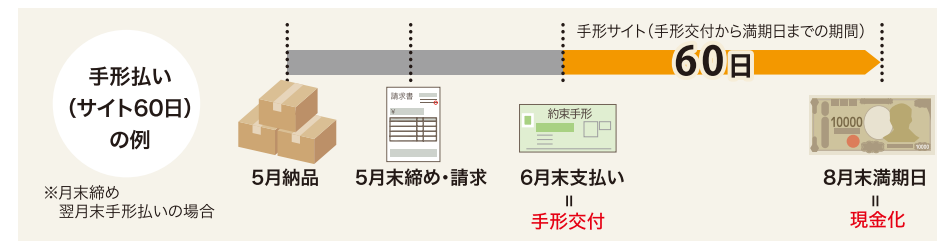
画像の出典: 財務省HP (<https://www.mof.go.jp/policy/currency/bill/231212.html>)

11月

運用ルール変更

11月 約束手形の決済期限 見直し

手形サイトを60日以内にすることが推奨されます。政府は2026年までの約束手形の利用廃止・小切手の全面的な電子化の方針を示していますが、電子的決済サービスの導入によってコスト削減・事務負担軽減・リスク軽減といったメリットがあります。



トピックス

12月 保険証廃止

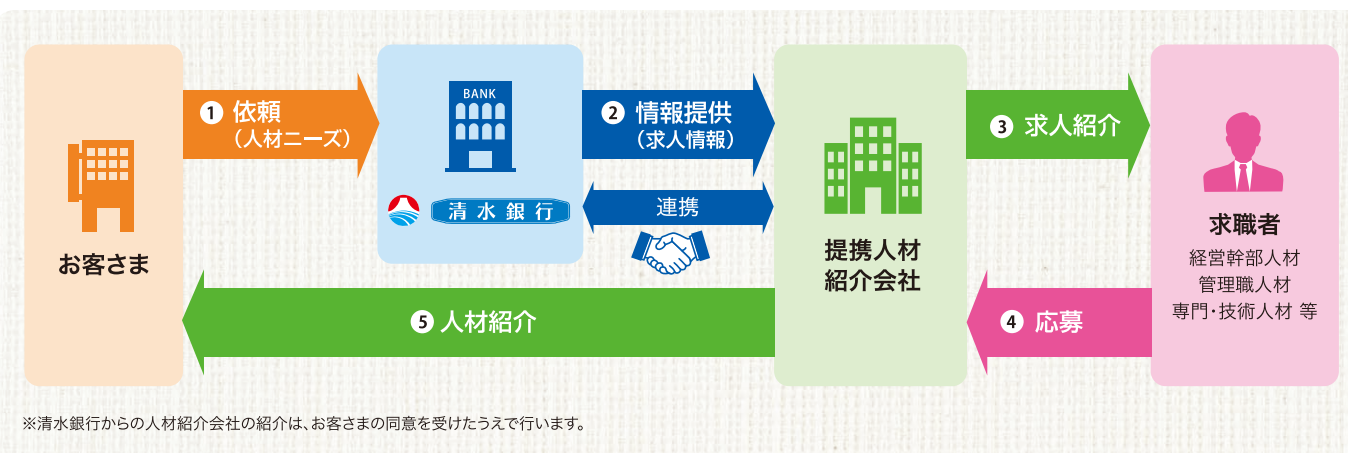
従来の保険証が廃止され、マイナンバーカードに一体化されます。マイナ保険証で受診すると、過去のお薬情報や健康診断結果等が連携されるため、質の良い医療が受けられます。また、医療費が高額になる場合、健康保険組合への申請無しに窓口負担が軽減されます。

12月

これらの背景をふまえ、清水銀行では、提携先のネットワークを活用し支援いたします。

人材関連の支援

人材ニーズをお聞きし、提携する人材紹介会社にお取次ぎをします。
人材紹介会社は、求める人物像に沿って求人を行い、適切な人材をご紹介します。



DXの支援

人手不足解消のため、社内の業務改革を行うことも重要です。
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をご支援します。



相続や資産承継の支援

相続のご相談について、提携先の専門家をご紹介します。
今後発生することが見込まれる将来の相続までを見据えたアドバイスや相続対策のサポートを専門家がを行います。

電子的決済サービスの導入

インターネットバンキングによる振込、電子記録債権「でんさい」等の紙の手形・小切手の代替手段となる、インターネットを利用した決済サービスに切り替えれば、作業時間やコストの削減が見込まれます。

清水銀行の「しみず法人ダイレクト」、
「でんさいネットサービス」について詳しく知りたい方はこちら→



資金調達の支援

提携先をご紹介します。「売掛金を資金化したい」「取引先の倒産や支払遅延に備えたい」といったお客さまの多様化する資金調達ニーズにお応えします。



バンコク駐在員事務所

静岡県では数多くの企業がASEAN地域へ進出しており、なかでもタイには最も多くの企業が展開しております。清水銀行はすでに海外進出しているお客さま、これから海外展開を目指すお客さまへの現地支援のため、2017年7月にバンコク駐在員事務所を開設しました。海外金融機関との提携、国際協力銀行（JBIC）との協調融資、国内での海外展開支援に加え、タイの現地情報の提供、現地視察のアテンド、外部機関の紹介、ビジネスマッチングなどお客さまへのサポートを充実させております。

バンコク駐在員事務所の概要

名 称	株式会社清水銀行 バンコク駐在員事務所 The Shimizu Bank,Ltd. Bangkok Representative Office
所在地	13th Floor,Ramaland Building,no.952 RamaIVroad, Khwaeng Suriyawongse,Khet Bangrak,Bangkok10500 Thailand
人 員	2名（うち行員1名、現地スタッフ1名）
主な業務	(1)国内お取引先の海外進出および貿易取引のサポート (2)経済動向・市場動向・投資環境などの情報収集および情報発信 (3)現地金融機関等の提携先との関係強化



／ お客さまの海外展開を積極的にサポートいたします ／

バンコク駐在員事務所の活動

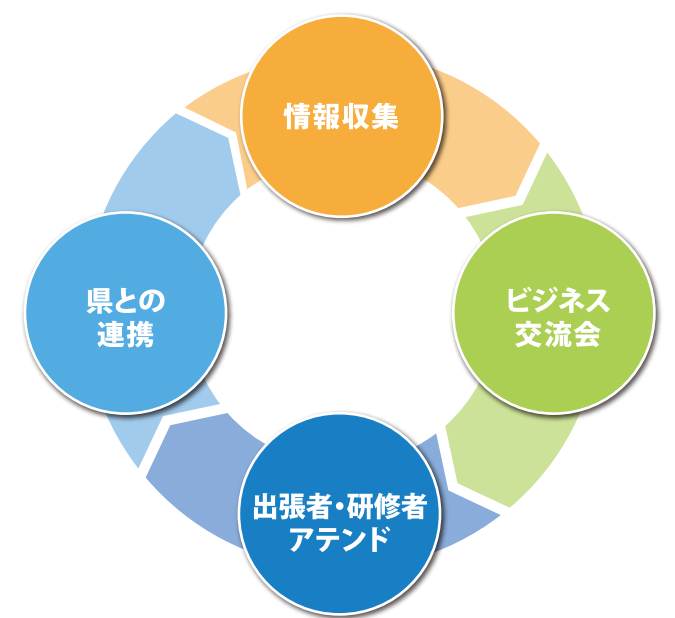
- ・タイ進出企業の情報収集
- ・ビジネス交流会などでの情報交換
- ・出張者や研修者のアテンド
- ・静岡県の東南アジア駐在員事務所や
公益社団法人静岡県国際経済振興会（SIBA）との連携
- ・・・など、幅広くサポートいたします



出張者・研修者アテンド



ビジネス交流会



海外展開支援（ファイナンス）の事例 ～スタンドバイL/C～

ご相談内容

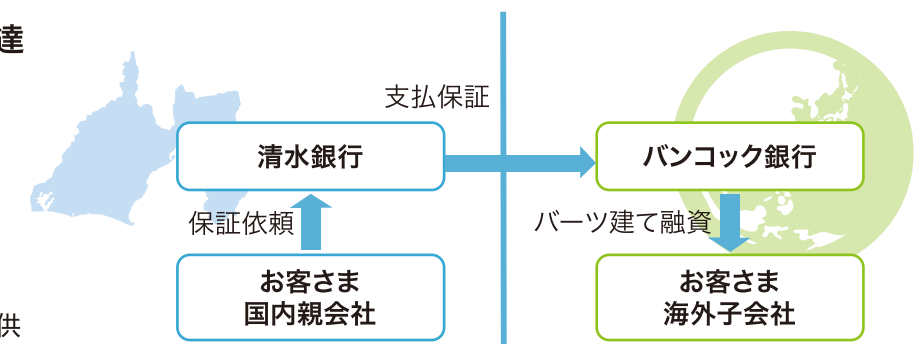
海外子会社における運転資金の調達



提供するソリューション

スタンドバイL/Cのご提案

→当行提携先であるバンコック銀行から
海外子会社に現地通貨建ての資金を提供



バンコク駐在員事務所長より



▲（左側）見城俊如バンコク駐在員事務所長
（右側）現地スタッフNatchayaさん

しみずミニレポートをご覧の皆さま、はじめまして。バンコク駐在員事務所長の見城と申します。2024年4月から3代目所長を務めています。

タイ国内も新型コロナウイルスの影響は徐々に小さくなり、打撃を受けていた主要産業の一つである観光業も目に見えて回復してきました。また、経済発展が進む中で、これまでの低賃金による労働力供給をベースとした先進国法人の生産拠点という立ち位置から、商品・サービスを輸入し消費する国へと変化しています。

今後も私と現地スタッフで、お取引店や本部各部と連携しながら皆さまの海外展開のサポートをさせていただきます。お問い合わせ等ございましたら、お気軽に弊所、または近隣の本支店にご連絡ください。



▲旧正月を祝いタイ国内各地で行われる「ソングラン（水かけ祭り）」。
2023年12月ユネスコ無形文化遺産に登録。写真は今年（2024年）のバンコク中心部にあるシーロム通りの様子。

株式会社 CPF 富士



株式会社 CPF 富士
代表取締役
引木 達也氏
Mr. HIKIGI Tatsuya

株式会社 CPF エナジー
代表取締役社長
安東 健方氏
Mr. ANDO Takeo

清水銀行 川成島支店
渉外長
鳥居 雅史
TORII Masafumi

清水銀行 ソリューション営業部
次長
紅林 亮
KUREBAYASHI Ryo
(2024年5月20日より 駒越支店 副支店長)

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

シンジケートローン による資金調達

大型プロジェクトなどの融資案件等について、公的金融機関、他の金融機関とも協調しつつ、資金調達をサポートします。

はじまり
お客さまの過去から
現在までをよく知る

工場建設にあたって 資金調達の相談

新工場の建設にあたり、同社お取引先からのご紹介で、当行に建設資金調達について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

シンジケートローンの組成

ビジネスモデルの事業性を精査したうえで、当行が幹事となり、複数の金融機関と連携して資金調達を支援するシンジケートローンを組成。他の金融機関との交渉や調整、事業計画の策定を支援しました。

これから
お客さまの未来を
共創する

地域に密着した 多面的なサポート

地域に密着したネットワークを活用し、人材採用、設備導入、販路開拓、補助金活用など多面的に経営を支援していきます。

産業廃棄物をエネルギー資源に、 燃料プラ製造の新工場を建設

廃プラスチック等から代替燃料を製造

鳥居 いよいよ新工場の建設が始まりましたね。

引木社長 完成は2025年2月を予定しています。工場では、主に廃プラスチック等を選別加工した代替燃料「フラフ」「RPF」を年間約24,000トン製造する計画です。

安東社長 カーボンニュートラルに向けて、化石燃料の削減が求められるなかで、代替燃料への期待が高まっています。CPF エナジーは商社としてフラフ燃料を製紙会社等に販売してきましたが、代替燃料の需要が急増していることから、製造を担うグループ会社としてCPF富士を設立しました。

引木社長 富士市を工場建設地に選んだのは、取引先の製紙会社があること、廃プラスチック等の供給元である首都圏とのアクセスが良いことが理由です。

産業廃棄物中間処理工場の建設は、地域の理解なくしてはできません。住民の方々に、事業の社会的な意義をご理解いただき、この地に建設できることに感謝しています。

工場の建設資金を シンジケートローンで調達

引木社長 私も親会社のCPFエナジーも、富士市や静岡県に「地縁」がありません。清水銀行は取引先からの紹介です。お付き合いからの日が浅いにも関わらず、工場の資金調達では親身に対応していただき、助かっています。

紅林 資金調達では、当行が中心となって、複数の金融機関が参加するシンジケートローンをご提案いたしました。当初は「フラフ」や「RPF燃料」等の知識は全くありませんでしたが、対話を重ねるなかで、社長の地域貢献への熱い思いやビジネスモデルをお聞きし、理解を深めることができました。



安東社長 CPF富士が事業とする産業廃棄物の中間処理と代替燃料の製造。どちらも現代社会の課題解決につながる事業であると自負しています。

カーボンニュートラルで 地域経済に貢献

引木社長 工場の完成予定は、2025年2月。建設が始まったばかりで、会社としてスタートラインにも立ってはいません。地縁がほとんどない会社ですから、今後も清水銀行にはお世話になると思います。

鳥居 地域に密着した金融機関として、人材採用、資機材調達、販路開拓など、さまざまな面でサポートさせていただきます。

引木社長 化石燃料の代替として、フラフやRPF燃料は製紙・セメント・製鉄など多種多様な業種で需要拡大が予測されています。これから当社が成長し、工場を建設させていただく地域の経済発展に貢献できれば、これ以上の喜びはありません。

紅林 カーボンニュートラルの実現をめざすうえで重要な取り組みであり、当行としても全力でサポートしてまいります。永々いお取引引きをお願いいたします。



株式会社 CPF 富士
〒416-0906
富士市本市場411-1
富士王子ビル203号
TEL.0545-32-9912
FAX.0545-32-9914

主にフラフ燃料の商社である株式会社CPFエナジーの製造部門を担うグループ企業。廃プラスチック等からつくられるフラフ燃料はカロリー値が高く、コストパフォーマンスに優れているため、石炭などの化石燃料の代替燃料として、幅広い産業分野で需要が高まっている。

阪神電機工業 株式会社



清水銀行 東静岡支店
渉外
豊島 翔太
TOYOSHIMA Syota

阪神電機工業株式会社
代表取締役社長
望月 慎吾氏
Mr. MOCHIZUKI Shingo

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

経営課題の ワンストップサポート

資金調達だけでなく、お客さまに寄り添いながら、さまざまな経営課題をワンストップでサポートします。

はじめに
お客さまの過去から
現在までをよく知る

経営に関する さまざまなご相談

社長就任以来、人材確保、資金調達、脱炭素経営など、経営課題に関する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

課題解決に 向けたご提案

新社屋移転の資金調達や補助金活用、地方創生私募債の起債、SDGs宣言の策定支援、採用活動のサポートなど課題にあわせてご提案しました。

これから
お客さまの未来を
共創する

事業拡大に 向けたご支援

ポジティブ・インパクト・ファイナンスのご提案、M&A情報のご提供など、事業拡大・拠点拡大のためのさまざまなご支援をしています。

若手人材を育てながら、 会社も一緒に成長していきたい



働きやすい環境づくりをめざした新社屋

豊島 新社屋に移転して、社員の皆さまの評判はいかがですか。

望月社長 新社屋は、現場の社員が働きやすい環境づくりをめざして、トレーニングジムやゴルフシミュレーター、シャワールームなどを完備しています。現場から帰った後にシャワーを浴びることができるので、自宅に戻る必要がなくなったことで退社後の時間をより活用できると若手社員から好評です。建設資金の調達にあたっては清水銀行にもお世話になりました。思い切った投資でしたが、建設して良かったと思います。

豊島 これからの採用活動のセールスポイントにもなりそうですね。

望月社長 新社屋に移転してから、20代の若い方からの応募が増えています。当社は、工場、ビル、スーパーマーケット、病院などの電気設備工事に携わっていますが、設備工事業界はどの会社も慢性的な人手不足に悩んでおり、とくに有資格者の採用はかなり難しい状況です。このようななかで当社は、未経験の若手も積極的に採用し、資格取得を支援することで、人材を育成していこうと考えています。今回の新社屋建設はもちろんですが、業界としては珍しい土日を休日にするなど、待遇面の改善にも力を入れています。

公的制度等を活用し、魅力ある企業へ

豊島 社長から「人材確保が難しい」とのお話を伺い、当行より採用活動を支援する提携先を紹介させていただきました。

望月社長 本当にいろいろな提案をしてもらっています。どんなことでも気軽に相談でき、レスポンスよく提案してくれるのが清水銀行の魅力ですね。

豊島 お客さまのことをよく知ることで、最適なお提案ができるよう心掛けています。当行からご提案した地方創生私募債の起債、SDGs宣言の策定にも、いち早く取り組んでいただきました。



望月社長 地方創生私募債もSDGs宣言も、地域貢献につながるとても良い提案でした。社員が誇りをもって働ける会社になりたいと思います。また、新社屋の建設にあたっては、資金調達だけでなく、補助金の活用など、当社のことをよく理解したうえで提案していただき、助かっています。



次のステージへ、事業のさらなる拡大を

豊島 新社屋が完成し、御社も次のステージに進まれていると感じています。

望月社長 そうですね。当社は静岡と東京の2拠点で事業を展開していますが、今後はさらに拠点を広げていきたいと計画しています。

豊島 電気設備業は後継者のいない事業者も少なくありません。M&Aなどもお考えになっているのでしょうか。

望月社長 将来的には企業の譲り受けも考えていますが、まずは自社の未来を担う若手人材の育成に全力を注ぎ、足元を固めることが先決だと考えています。

豊島 御社の成長をバックアップするため、さまざまなご提案を通じてお手伝いさせていただきます。



阪神電機工業 株式会社

〒422-8023
静岡市駿河区片山25-4
TEL.054-283-1150
FAX.054-283-3744
<https://www.hanshin-denki.com/>
@hanshindenki_official



静岡本社、東京営業所を拠点に、店舗・工場・ビル・商業施設などの「電気設備工事」、自社発電を主目的とした工場・ビルの屋上等への「太陽光設備工事」を手掛けている。長年にわたる経験と豊富な実績、確かな技術力により、取引先の大手ゼネコン・大手企業からも高い評価を得ている。

丸尾興商 株式会社



丸尾興商 株式会社
代表取締役社長
丸尾 高史氏
Mr. MARUO Takashi

株式会社 梶山サッシ
代表取締役
梶山 賢一氏
Mr. KAJIYAMA Kenichi

清水銀行 袋井支店
渉外長
伊熊 勇樹
IKUMA Yuki

清水銀行 静岡南支店
渉外
大箸 輝
OHASHI Hikaru

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
現在までをよく知る

事業承継ニーズの 聴取とアプローチ

丸尾興商の丸尾社長より新分野へ進出するため、M&Aを検討していると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

外部提携先のネットワークを 活かしたマッチング

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。

これから
お客さまの未来を
共創する

地域に密着した 情報提供とご提案

M&A、販路開拓、補助金活用など、今後も地域に密着した金融機関として情報提供に努めていきます。

M&Aにより事業領域を広げ 顧客のニーズにこたえる

サッシ製造企業を譲受し、事業を拡大

伊熊 この度、当行でM&Aのご支援をさせていただき、ありがとうございます。

丸尾社長 良いお話をいただき、感謝しています。当社は、管工機材・機械工具・住宅設備機器等の商社として社歴を重ねてきましたが、近年、少子化により住宅市場は縮小傾向にあります。このままでは先細りと競争激化が予想されるため、業域の幅を増やすことを検討していました。法人向けサッシ事業の梶山サッシはまさに探し求めていた会社でした。

梶山社長 梶山サッシは、オフィスや店舗等に使われるオーダーメイドのサッシを製造してきましたが、私も高齢となり後継者もないことから、廃業も視野に入れていました。そんななか、清水銀行の大箸さんと事業承継の相談を進めるなかで、今回のM&Aに至りました。

大箸 梶山社長からご相談いただき、当行のソリューション営業部より外部提携先に梶山サッシ様を紹介させていただきました。

梶山社長 当初、丸尾興商のことは詳しく知りませんでしたが、調べるうちに同一現場で作業していたこともわかり、同社なら安心して事業を引き継いでもらえると思いM&Aを決心しました。

事業承継について腹を割って相談

梶山社長 事業承継は腹を割って話せる相手でないと、なかなか相談できません。その点、大箸さんは若手の行員ですが、仕事、家族、趣味のことも気さくに話せる相手です。だから信頼して、お任せすることができました。

丸尾社長 清水銀行との本格的なお取引は今回の案件からですが、経営者の目線に立ち、親身になって相談に乗っていただいています。フットワークも良く、地域の情報に明るい金融機関という印象です。

伊熊 ありがとうございます。私たちも今回の案件を通じて、丸尾社長のお人柄や社員をとても大切にしている企業風土に触れ、感銘を受けました。



企業文化を尊重しつつ、 融合を図る

丸尾社長 今年の4月から、当社社員が梶山サッシに出向し、業務や企業文化を学んでいます。とても雰囲気の良い会社だと聞いています。

梶山社長 出向社員はもう何年ものように馴染んでいます。

伊熊 M&Aは企業文化の違いから上手くいえないケースも散見されますが、順調で安心しました。M&A成立後に丸尾社長から相手方が当行でお取引のある梶山サッシ様であるとお聞きしたときは驚きました。業界的に設備業・建設業は後継者不足の事業者も多く、今後M&Aは増えていくのではないのでしょうか。

丸尾社長 当社もそうですが、M&Aは企業の成長戦略の一つとして、また事業領域を拡大し顧客ニーズに対応するために、重要な選択肢になると考えています。

大箸 今後も御社のお役に立てる情報がありましたら、ご提供してまいりたいと思います。よろしく願いたします。



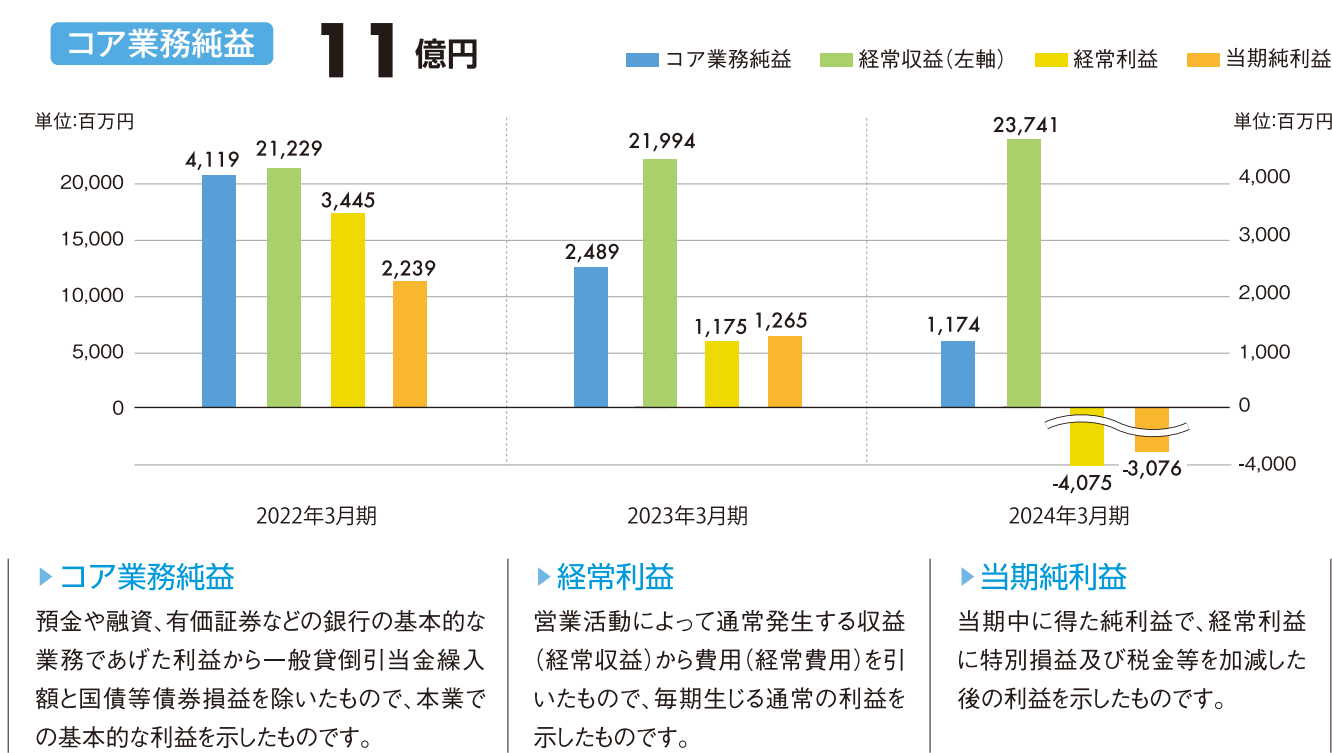
丸尾興商 株式会社

〒427-0053
島田市御飯屋町8753
TEL.0547-35-3121
FAX.0547-35-5133
<https://www.maruo.ne.jp/>

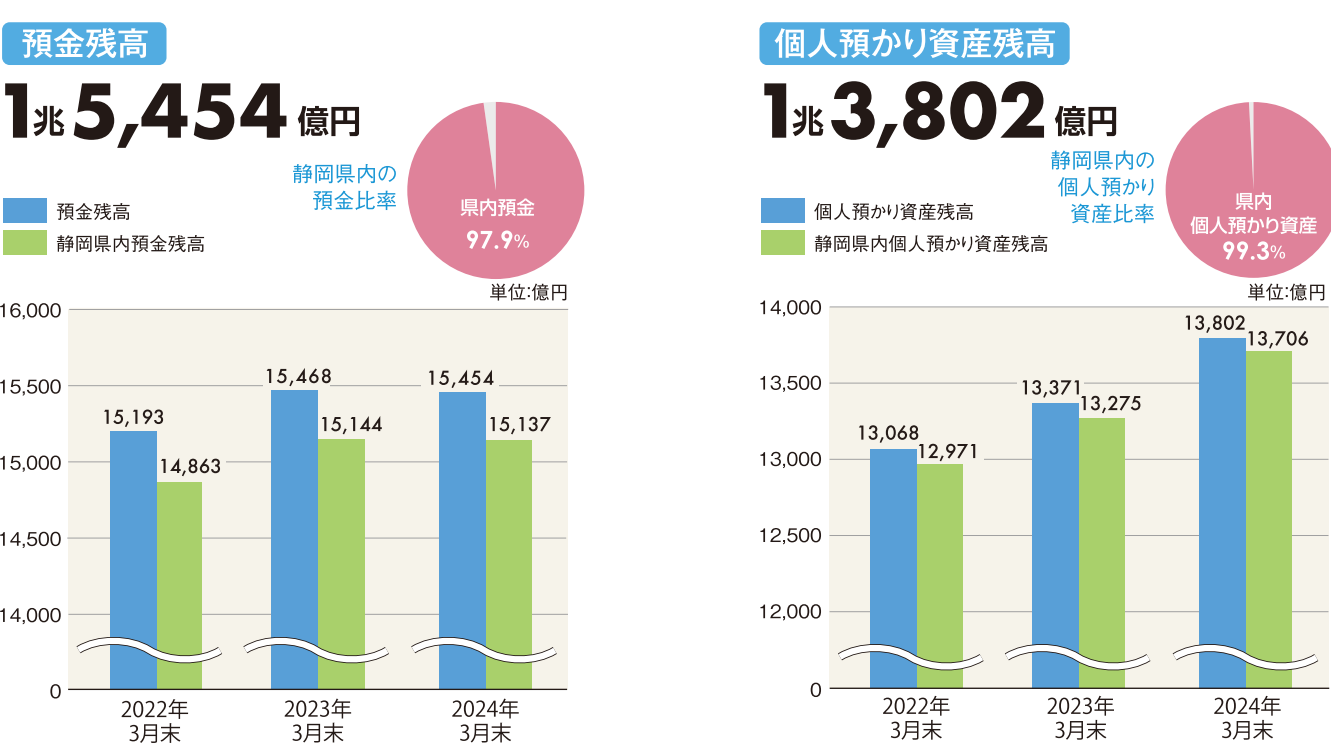


管工機材、機械工具・住宅設備機器・産業機器・環境エネルギー機器・空調・建材等の商材を顧客にワンストップでデリバリーする、地域密着型の商社。営業1名に女性スタッフ1名の男女マンツーマン体制で、子育て支援・女性活躍を推進しており、2018年には厚生労働省の子育てサポート企業「プラチナくるみん」に認定。

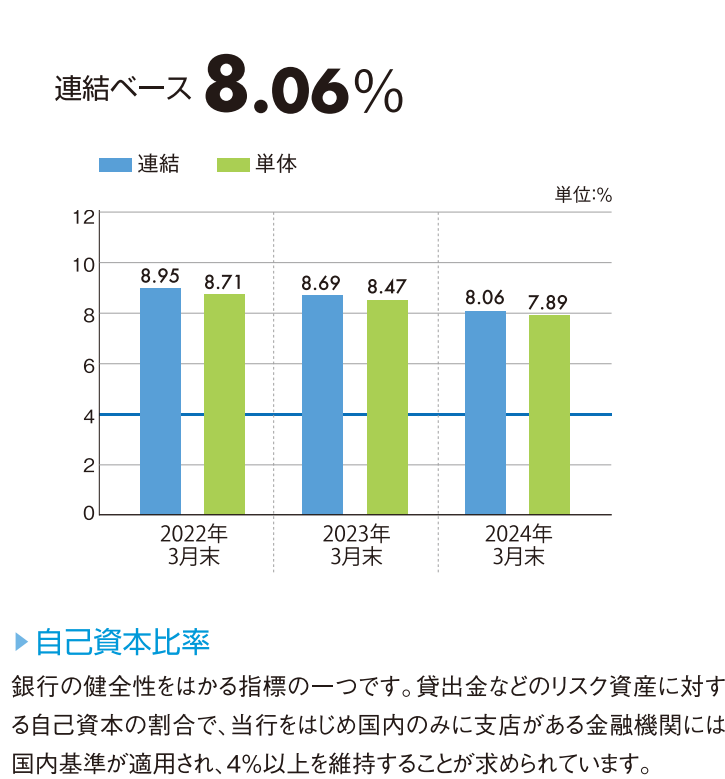
■ 損益の状況



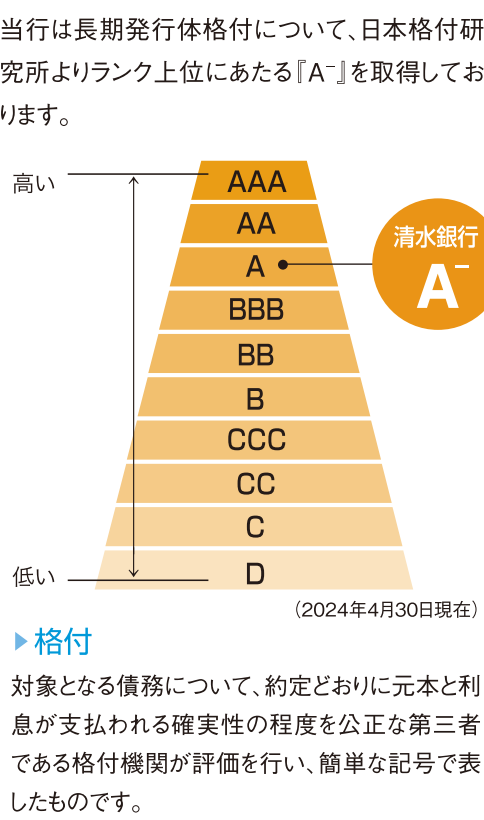
■ 預金等の状況



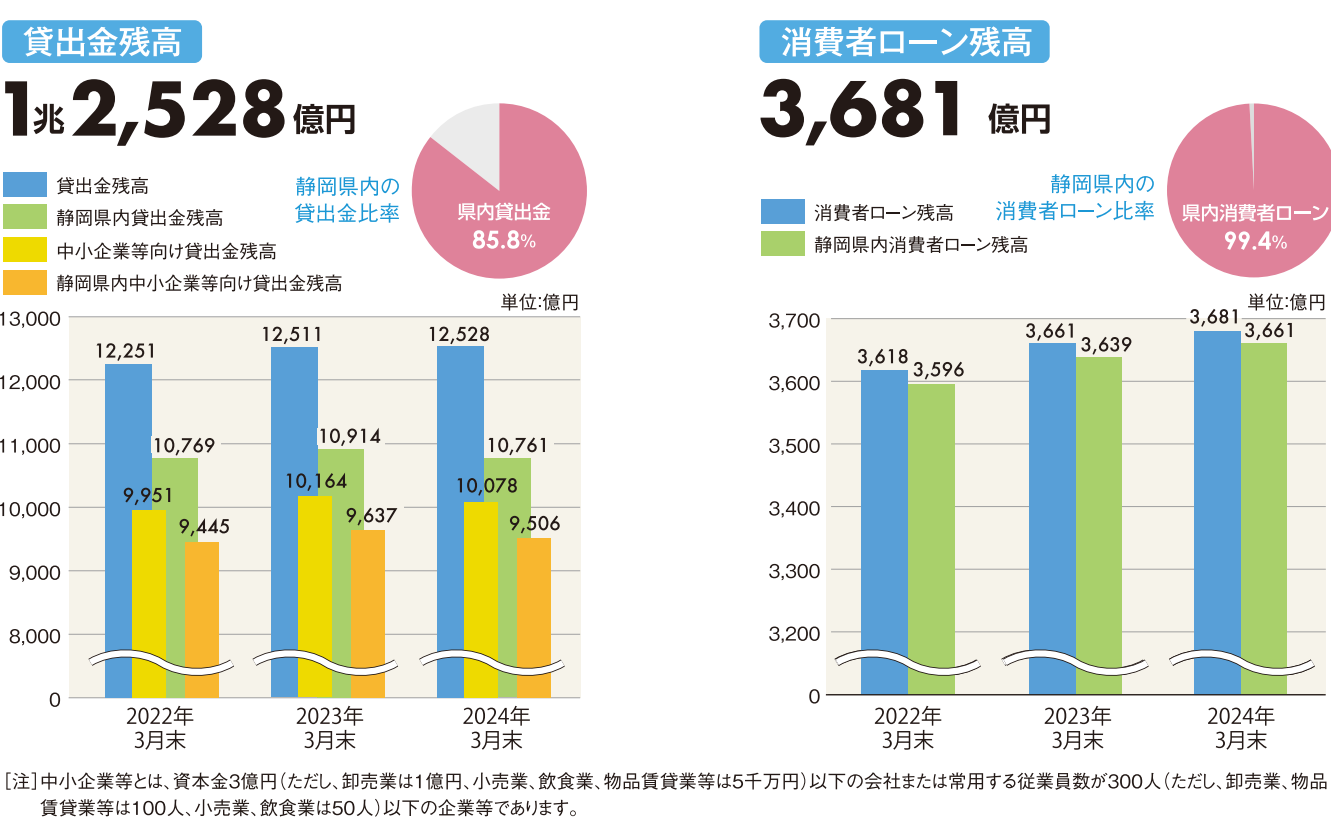
■ 自己資本比率（国内基準）



■ 格付



■ 貸出金の状況



伊東 Short Trip in SHIZUOKA

ショートトリップ in 静岡 第29回 伊東

観光地や別荘地として人気の伊東は、
多くの文化人や文学者たちから愛された。
新しい千円札の顔・北里柴三郎も、そのひとり。
温暖な気候、豊富な温泉、風情ある街並み。

季節ごとの花々、海・山の幸。そして人々の温かさ。
まちを巡れば、彼がここを愛した理由が伝わってくる。

2024年7月3日に新紙幣が発行開始される。その顔として、一万円札には日本近代社会を創始したといわれる渋沢栄一、五千円札には日本の女子教育に尽力した津田梅子、千円札には破傷風の治療方法を開発した細菌学者・北里柴三郎が選ばれた。北里は伊東と縁が深く、かつて市内の温泉街を流れる松川沿いに、自ら設計した3,000坪の別荘を所有していた。敷地内につくった100畳分もある広大な温泉プールを一般にも開放し、予防医学の先駆けともいえる温泉療法を実践。また私財を投じ、松川に子ども達の通学用の橋をかけるなど、地域に大いに貢献したという。

最近では昭和レトロブームとともに、人気が高まっている伊東。いつの時代も訪れる人をほっとさせてくれる、どこか懐かしくて温かい街だ。

1 ひもの食堂 海辺

朝から焼き立ての絶品ひもの定食を、目の前に広がる絶景の海を見ながら食べられる。おすすめは季節の干物3種が味わえる「海辺三種」。気に入った干物は隣のひものセンターで買えるので、お土産に最適。「あら汁は手間暇かけて作ってます」

伊東市宇佐美3121-14 ☎0557-47-1231
@umibe.himono



2 道の駅 伊東マリンタウン

カラフルな建物が印象的な道の駅には、お土産店やレストラン、海が見える日帰り温泉、遊覧船、足湯などがそろう。国道135号線沿いにあるので、伊東に来たらぜひ立ち寄ろう。「駅長のマリにゃんが待ってるよ」

伊東市湯川571-19 ☎0557-38-3811
https://ito-marinetown.co.jp/
道の駅 伊東マリンタウン ✕ @ito_marinetown
@itomarinetown



3 東海館

創業1928年の温泉旅館で、現在は文化財に指定されており、見学ができる。職人技が結集された和風建築は実に美しい。古き良き昭和の雰囲気を残す佇まいは、タイムスリップしたかのよう。土・日・祝日は日帰り入浴が可能。

伊東市東松原町12-10 ☎0557-36-2004
https://itospa.com 伊東観光協会 Ito Tourist Association
✕ @itospa @itouji_official

4 伊東観光番

1958年に建てられた、県内最古の交番といわれる「旧伊東警察署松原交番」をそのまま利用した観光案内所。常駐するスタッフが観光案内や散策に役立つアドバイスしてくれる。

伊東市渚町2-48 ☎0557-37-3550
http://ito-guide.on.arena.ne.jp
伊東自然歴史案内人会 @itosizenrekisannainin



5 すしの壽々丸

天井が船底のようになって店内。船から直接買い付けるとびきり新鮮な素材が自慢。人気の「特選握り10種」は、地魚など日替わりのネタが楽しめる。1時間かけて焼き上げる、エビのすり身入りの玉子はここだけの味。「金目鯛の握りや煮付けもおすすめ」

伊東市猪戸1丁目8-36 ☎0557-36-7387
http://www.sushinosuzumaru.com ③ すしの寿々丸



6 スイートハウス わかば

オーナーが本場アメリカのカフェを訪れ、考え抜いて設計された居心地の良い店内。地元の人や観光客に長年愛され、開店前から行列ができることも。自慢の自家製ソフトクリームは、濃厚＆なめらかでしかも後味すっきり。何度でもリピートしたくなる味。スイーツに使用する果物やソースは契約農家の旬の採れたてフルーツを使用するこだわりよう。口いっぱい広がる味と香りはまさに絶品!「ソフトクリームは全国発送OK!」

伊東市中央町6-4 ☎0557-37-2563
http://izufull.com/wakaba/m/
③ スイートハウスわかば



7 北里柴三郎博士顕彰碑



地元彫刻家・重岡建治氏が制作したブロンズ製の碑。北里柴三郎の肖像と功績をたたえるため、別荘跡地の近く、松川沿いの遊歩道に設置された。

伊東市竹の内1丁目3

8 伊豆太郎 川奈店

伊東魚市場仲買人の権利を持ち、伊豆各漁港から直送される近海の地魚など、多種多様な魚介類を仕入れる。こだわりの寿司や海鮮料理に加え、その日獲れた魚を使った限定メニューも。「鮮度とボリュームに自信あり!」

伊東市川奈1257-97 ☎0557-45-5234
https://www.izutaro.co.jp



9 小室山

年間を通じて季節の花々が咲き、約10万本のつつじが咲く時期は圧巻。山頂のボードウォークでは360度の大パノラマの雄大な景色が望める。山頂までは観光リフトがあるので安心。「山頂カフェからの眺めも素敵」

伊東市川奈1260-1 ☎0557-45-1444
https://www.tokaibus.jp
✕ @Mt_Komuro @komuroyama_misora



12 伊豆シャボテン動物公園

1,500種類の世界各地のサボテンや多肉植物があり、140種類の動物と間近で会えたり触れ合ったりできる。探検気分が楽しめるアニマルポートツアーズや、見ているだけで癒される元祖カピバラの露天風呂などは大人気。「シャボテン温室では世界旅行気分を味わおう」

伊東市富戸1317-13 ☎0557-51-1111
https://izushaboten.com
伊豆シャボテン公園グループ
✕ @izushabotenpark
@izu_shabotenzoo



10 ステーキハウス金井

幻の伊豆牛や自社農園の有機野菜など、地元の食材を使った多彩なメニューを用意。非日常的な空間で最高の食事を堪能できる。店内の家具は、2階のワールドギャラリーで購入可能。「記念日のデザートサービスも好評です」

伊東市十足614-143 ☎0557-35-9105
https://irifuneinc.com/archives/distinations/kanai
@steakhouse_kanai_omurokogen



11 大室山

毎年2月に行われる「山焼き」で有名。噴火口をぐるっと回る約1kmの「お鉢めぐり」では、壮大な景色を満喫できる。また山頂には浅間神社やアーチェリーが楽しめる施設も。「リフトでの空中散歩は気分爽快!」

伊東市池672-2 ☎0557-51-0258
https://omuroyama.com
大室山登山リフト ✕ @ohmuroyamalift
@omuroyama



14 伊豆高原 ジェラート工房R65

認定ジェラートマエストロが作るジェラートは「静岡の食材の豊かさを伝える」がコンセプト。朝霧高原の牛乳やお茶、柑橘など、直接生産者を訪れて厳選した素材を贅沢に使用。「静岡産の素材の味が豊かにやさしくひろがる幸せを是非感じてみて!」

伊東市八幡野1031-25(ドッグペンションR65内)
☎080-5444-6510
https://gelator65.official.ec 伊豆高原ジェラート工房R65
✕ @izu_gelato_r65 @izu_gelato_r65



13 伊豆ぐらんぱる公園

実物大の恐竜の間を走るゴーカートやジップライン、無料遊具など大人から子供まで楽しめるアトラクションが満載。3年連続全国1位を獲得した「伊豆高原グランイルミ」も見逃さない。「わんちゃんも一緒に楽しめます!」

伊東市富戸1090 ☎0557-51-1122
https://www.granpal.com 伊豆ぐらんぱる公園
✕ @izushabotenpark @izu_shabotenzoo



住宅ローン金利

～変動金利型と固定金利型どちらを選ぶ？～

住宅ローンの金利は、大きく「**変動金利型**」と「**固定金利型**」に分けられます。一般的に住宅ローンは**固定金利型**より**変動金利型**の方が低金利となりますが、収支・今後のライフイベント等は一人ひとり異なります。また、金利の選択は完済までに支払う利息総額や返済期間中の返済額に影響します。**変動金利型**と**固定金利型**の仕組みや特徴を理解し、ご自身のライフプランにあった選択ができるよう、押さえておきたいポイントを確認していきましょう！



	変動金利型	固定金利型 (期間2年・3年・5年・10年)						
イメージ図	半年ごとに金利は見直し 返済額は5年間一定 返済額は変更前の返済額の1.25倍以内 金利 お借入 5年 10年 15年 毎り返済額	返済額増減幅の制限はありません 金利 お借入 2年 3年 5年 10年 毎り返済額						
適用金利	半年ごとに見直します。 <table><tr><th>基準日</th><th>実施日</th></tr><tr><td>4月1日</td><td>同年7月のご返済分から変更されます。</td></tr><tr><td>10月1日</td><td>翌年1月のご返済分から変更されます。</td></tr></table>	基準日	実施日	4月1日	同年7月のご返済分から変更されます。	10月1日	翌年1月のご返済分から変更されます。	2年・3年・5年・10年の固定期間は金利が変わりません。固定期間終了時には、その時点の金利で「変動金利型」または「固定金利型 (2年・3年・5年・10年)」を選択いただけます。
基準日	実施日							
4月1日	同年7月のご返済分から変更されます。							
10月1日	翌年1月のご返済分から変更されます。							
ご返済額	5年ごとに再計算し、新たな返済額を算出します。再計算の結果、ご返済額が増加する場合も、変更前の返済額の1.25倍を超えることはありません。	固定期間終了後に見直しを行います。 (適用金利の変更による返済額の増減に制限はありません)						
特徴	返済中に金利が下がると、返済額に占める利息の割合が減り、元金の返済が進みます。 返済中に金利が上がると、返済額に占める利息の割合が増え、元金の返済が進みません。	一定期間の金利が確定します。 当初借入時に固定金利期間終了後の返済額が確定できません。						

【変動金利型】

メリット 一般的に**固定金利型**と比較して低金利となります。
金利低下局面または横ばいである場合は、**固定金利型**よりも返済額が少なく済みます。

デメリット 金利上昇局面では、**固定金利型**よりも返済額が大きくなる場合があります。



- ・毎月の返済額を抑えたい方
- ・「共働きで世帯収入が安定している」など金利が変動した場合でも返済する余裕がある方

におすすめです

【固定金利型】

メリット 金利上昇局面でも、一定期間 (固定金利特約期間) は住宅ローン金利が上がりにません。

デメリット 金利低下局面でも、一定期間は住宅ローン金利が下がりにません。



- ・お子さまの進学や車の買い替えなどのライフステージの一定期間、返済額を安定させたい方

におすすめです



清水銀行住宅ローンのよくあるご質問



変動金利型はいつ金利を見直しますの？

毎年4月1日、10月1日を基準に適用利率を毎年2回見直し、6月、12月の返済日翌月の「7月」「1月」の約定返済分から新利率が適用されます。



変動金利型は返済額の変動が心配です

年2回の金利の見直しにかかわらず、5年間は毎月の約定返済額 (元金 + 利息) は一定なので安心です (5年ルール)。
注意: 但し、金利は変動していますので、約定返済額に占める「元金」と「利息」の割合は変わります。



1.25倍ルールとは何ですか？

変動金利型は5年ごとに約定返済額を見直しますが、新約定返済額はこれまでの約定返済額の1.25倍を超えることはありません。
注意: 固定金利型へ変更した場合、固定金利特約期間終了直後の適用利率は、固定期間特約期間中の適用利率と比較して、高くなる場合もあれば低くなる場合もあります (変動幅に上限なし)。適用利率の見直しに伴い、約定返済額 (元金 + 利息) も見直しになります。



固定金利型を選択するときに手数料は必要ですか？

「固定金利型」を選択する都度、5,500円 (税込) いただきます。
注意: 「固定金利型」から再度「固定金利型」を選択した場合もかかります。



固定金利型を選択するときは何を提出すればいいの？

新規契約時の固定金利型選択、あるいはご返済中に変動金利型から固定金利型、固定金利型から再度固定金利型を選択する場合は、「固定金利の選択に関する特約書」へ署名・捺印が必要になります。



いつから固定金利型に変更されるの？

変更日は申込日の翌日以降、最初に到来する約定返済日の翌日となります。
例 1 約定日26日の方が2月10日に申込→2月27日から
例 2 約定日26日の方が2月28日に申込→3月27日から



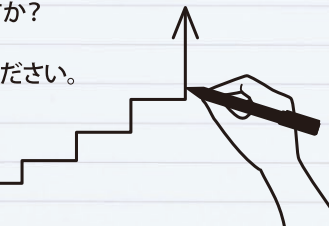
清水銀行窓口・ローンセンターにお気軽にご相談ください

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 この1年で「SHINKA」したと実感できたエピソードを教えてください。



01 富士支店 渉外 安田 優希 YASUTA Yuki

- A1 お客さまの多様化する経営課題やニーズを汲み取れるよう、対話を重ねて同じ目線に立って考えることを心掛けています。お客さまとの信頼関係を築き、適切な金融サービスのご提案を実践してまいります。
- A2 宅地建物取引士の資格に挑戦中です。マイホームの購入などライフステージに合わせた最適なご提案には不動産分野の知識が必要不可欠です。正しい情報を提供し、お客さまの判断をサポートすることで信頼いただけるよう研鑽していきます。
- A3 お客さまのニーズに応えられるように自分自身の見解を踏まえ、お客さまの経営課題を支店内で迅速に共有しました。その結果、以前よりレスポンスよくご提案できるようになりました。



05 篠ヶ瀬支店 渉外 長倉 一樹 NAGAKURA Kazuki

- A1 お客さまが求めていることを適切に把握できるよう、1回1回の対話を大切にしています。お客さまのニーズに対しさらに一歩踏み込んだご提案ができるよう、信頼関係の構築に努めてまいります。
- A2 正しい知識のもとでお客さまが抱える経営課題解決の糸口を見つけられるよう、現在は中小企業診断士に挑戦しています。豊富な知識が求められるため出題範囲がとて広いですが日々計画的に勉強しています。
- A3 最近はサステナブル経営にご関心のあるお客さまが多く、支店内や本部と連携しながら『しみずSDGs取組支援サービス』をはじめとするソリューションをご提供する機会が増えました。引き続きサステナブルファイナンスへの理解を深化させたいです。

裾野支店 テラー 川口 京華 KAWAGUCHI Kyoka 02

- A1 常に笑顔で接客することを心掛けています。日々の会話からお客さまのニーズを正確に汲み取り、一人ひとりに寄り添った資産形成のお手伝いをする中で、お客さまの思いを具現化していけるよう努めています。
- A2 さまざまな角度からお客さまにご提案ができるように、2級FP技能士の取得を目指しています。融資業務や宅地建物取引士などの資格にも挑戦し、幅広いご提案ができるよう知識を習得していきたいです。
- A3 資産運用についてわたしからご提案するのではなく、お客さまから相談したいとお話をいただく機会が増えました。お客さまとの絆をつむぎ深めていけるよう提案力を「SHINKA」させていきたいです。



磐田支店 テラー 仁木 更紗 NIKI Sarasa 06

- A1 日頃の何気ない会話の一つひとつを大切にしています。悩み事をお話いただけた際はさらに深掘りしてお話を伺うことで、お客さまにあったサービス・商品をご提案し、解決策と一緒に考えています。
- A2 マネー・ローダリング対策実務やITパスポートの資格に挑戦しました。銀行員は幅広い知識を求められるため、これからは担当業務を超えたさまざまな分野に興味をもち、日々の業務に活かしていきたいです。
- A3 資産運用が初めてのお客さまには投資の基本からわかりやすくご説明し、詳しいお客さまには市場動向や商品内容についてより専門的にご説明できるようになりました。日頃の経験を活かし、行内のプレゼン大会に入賞できたことはとても嬉しかったです。



03 静岡南支店 渉外 生駒 隼 IKOMA Hayato

- A1 お客さまのことを深く理解できるよう、日々の対話を大切にしています。経営課題はお客さまによって異なるため、ご融資だけではなく提携先のご紹介などさまざまなパターンでご提案しています。
- A2 幅広い金融知識を身に付けてお客さまのお役にたてるように2級FP技能士に挑戦しています。昨今の情報化社会に対応し、デジタルリテラシーを向上できるよう、ITパスポートの取得も目指したいです。
- A3 渉外係として、お客さまとの対話を重ねつつ1年が過ぎた頃、相続対策の具体的なご相談をいただきました。今後は対話の「質」の向上をめざし、さらにお役に立てるよう努めてまいります。

美術館前支店 テラー 河村 遥香 KAWAMURA Haruka 04

- A1 「あの子に相談しよう」とお客さまの頭に浮かんでくる存在になれるように、オープンマインドの接客を心掛けています。今後も、お客さまをより深く知ることで、お客さまに寄り添ったご提案に努めてまいります。
- A2 銀行業務の基礎知識となる、法務・財務・税務の上級資格に挑戦しています。また、お客さまのライフイベントの実現に向けて、さらなる専門的なご提案ができるよう、2級FP技能士に挑戦していきます。
- A3 初めて資産運用をされるお客さまから「説明がわかりやすいので安心して相談できる」とお褒めいただきました。喜びとともに自身の成長を実感したことで、さらにお役に立ちたいと意欲が湧いています。



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。

業務改善に向けた提案活動「THINK皆(シンカ)」の実施

- 共通のテーマ「日常業務に対する改善」について、組織全員で考える機会を創出し、人財育成に繋げていくことを目的として実施し、約400件の提案が寄せられました。
- 本部各部署において1件1件審査を行い提案内容を具現化し、採用案件については行内で継続的に表彰者を発表しています。



「現場からの声」を反映し、業務の効率化やサービスの向上を図ってまいります。

SHIMIZU BANK TOPICS

新システムの稼働

当行は、お客さまのニーズへの迅速な対応とサービスの向上、システムの安全性の観点から、株式会社NTTデータが提供する地方銀行向け基幹系共同センター「STELLA CUBE®」に参加し、新システムを稼働いたしました。

「STELLA CUBE」は、数多くの実績を有する次世代バンキング・アプリケーション「BeSTA®」を使用しており、2011年のサービス開始時から長年にわたり時代に合った最新の金融システムへ進化しつつ安定運用を継続しております。

新システムの稼働により、当行は、今まで以上にお客さまのニーズに合った商品・サービスを迅速かつ安定的に提供するとともに、システム開発コストや運用負荷低減による経営基盤の強化を図ることが可能となります。

今後も安全・安定的なシステムを維持しつつ、お客さまの利便性向上への取り組みを進めることで、当行の企業価値の向上に努めてまいります。

越境ビジネスマッチングの
連携情報交換会を開催

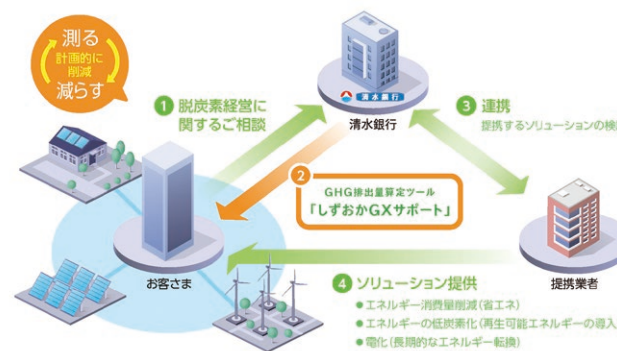
当行は2024年4月4日、日本政策金融公庫の静岡支店、小諸支店(長野県)、甲府支店(山梨県)、新潟支店、静岡県経済産業部水産・海洋局の水産振興課と越境ビジネスマッチングの連携情報交換会を行いました。2023年9月に日本政策金融公庫と締結した「業務提携・協力に関する覚書」に基づき、中部横断自動車道のさらなる活用や、各県の自治体や地方銀行との連携拡大についてなど意見交換を行いました。

今後も越境ビジネスマッチングの取り組みを通じて、商圏の拡大や流通の活性化、お客さまの本業支援による地域経済の発展に貢献してまいります。

温室効果ガス(GHG)排出量算定ツール
「しずおかGXサポート」の取扱開始

当行は2024年4月より「しずおかGXサポート」の取扱いを開始しました。お客さまは専用のExcelシートに電気使用量等の情報を入力することで、自社のGHG排出量を可視化し、削減目標の達成に向けた管理を行うことが可能となります。国際的に認められた算定・報告基準であるGHGプロトコルに対応しており、補助金申請時の付属資料や大企業から報告を求められた際にも利用することができます。

事業者の皆さまに本サービスを提供し、地域の脱炭素化の実現に貢献してまいります。

「スポーツエールカンパニー2024」
「健康経営優良法人2024」の認定

当行は従業員の健康増進のためにスポーツ活動の支援や促進に向けた積極的な取り組みを実施している企業が認定される「スポーツエールカンパニー」ならびに健康経営の顕彰制度「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」の認定を受けました。今後も、従業員が最大限に力を発揮できる環境整備を進め、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まいります。



つむぐ逸品

百有余年にわたり継承する技と心

蒲原いわし削り
手火山花かつお

駿河湾に面した小さな漁師町・蒲原。この町の特産品が、「いわしの削り節」だ。片口いわしやウルメいわしの煮干しを削ったもので、かつお節よりも魚の風味が強く、存在感のある味わいだ。今では地域一帯で盛んに製造されているが、有限会社西尾商店が元祖である。明治39年創業、初代西尾栄太郎が当時高級品だったかつお節の代わりに、庶民が気軽に購入できる削り節として開発した。その美味しさから人気を博し、次第に町内でも製造する企業が増えていき、蒲原の特産品になったのだという。

西尾商店は、創業当時より真に質の良い素材のみを厳選して取り扱う。削り節の原料にはそれぞれ旬があるため、1年以上を一括で仕入れる。煮干しはマイナス20度以下の低温冷凍で保存することで年間を通じ良質なものを提供。職人が半年以上かけて製造するかつおの本枯節は、さらに2年以上熟成させてから熟練の技で削っている。品質の高さは折り紙付きで、看板商品の「蒲原いわし削り」や「手火山花かつお」は数々の品評会で入賞を果たし、「蒲原いわし削り」は2018年の農林水産祭にて最高賞である「天皇杯」に輝いた。

「当社では、脂が少なく味が濃厚な片口いわし、ウルメいわしを使っています。良質な原料と独自製法、品質管理によって、苦味はなくすっきりとしていながら大変旨味が強いのです」

そう語る4代目西尾透雄社長は、実は結婚するまで削り節やだしについては全くの素人だったという。婿に入り家業を継ぐため、代々受け継がれてきた品質へのこだわりや技術、だしについて必死に学んだ。そしてそれらを次代へと伝えていくべく、さまざまな試みを展開してきた。日本食の基本であるだし文化の普及を目指して「だしの学校」を開校したほか、東海大学・静岡県工業技術研究所との3社共同で、かつお節の香りエキスと濃縮だしを組み合わせた「魚節フレーバー濃縮エキス」を開発するなど、精力的に活動している。また最近では、オーストラリアやシンガポール、フランスなど、海外へ向けただし文化の普及や販売にも取り組んでいるという。

「だしで世界を笑顔にしたい」という社長の思いは、日本の食文化と共に未来へと継承されていくことだろう。



西尾透雄 代表取締役

有限会社 西尾商店

〒421-3203 静岡市清水区蒲原4丁目15番37号

TEL 054-388-2341

https://dashiya-nishio.com/

Facebook: だし屋西尾商店 X: @dashiyasan Instagram: @nishio_syouten

