

SHIMIZU BANK

2024 年
9 月期

MINI REPORT

しみずミニレポート



店舗ネットワークのご案内

本支店・出張所79店舗 ローンセンター7箇所 駐在員事務所1箇所

2024年12月末現在

静岡市(35店舗 清水区:26店舗 葵区:5店舗 駿河区:4店舗)

〈清水区〉
本店営業部
蒲原支店・イオンタウン蒲原支店
由比支店
由比支店本町特別出張所
興津支店・八木間支店
袖師支店・庵原支店・辻支店
高橋支店
入江支店・江尻支店・追分支店
梅田町支店・緑が丘支店・矢部支店
草薙支店
堂林支店
押切支店
駒越支店

〈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

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9月30日現在)

創 立	1928年7月1日
本店所在地	静岡県静岡市清水区富士見町2番1号
総資産	1兆7,665億円
預金残高	1兆5,504億円
貸出金残高	1兆2,527億円
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	901人
連結自己資本比率	8.06%
単体自己資本比率	7.91%

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

清水銀行は、静岡県の豊かな森林づくりを
サポートしています。



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

清水銀行は皆さまとの絆をつむぎます

第28次中期経営計画

SHINKA
～絆をつむぐ～

2023年4月1日～2026年3月31日



頭取ごあいさつ

「ソリューション営業のSHINKA ～原点回帰～」

頭取 岩山 靖宏

金利のある世界

2024年7月、日本銀行が政策金利を0.25%程度に引き上げたことにより、本格的な「金利のある世界」が到来しています。物価の上昇に対して、賃上げ率も高まりを見せるなか、日本経済がデフレに苦しんだ長期低迷を脱し、消費の増加、投資の増加、企業業績好転への力強い好循環へとつながっていく重要な転換点を迎えています。

海外に目を向けますと、米国新政権における対中政策、中東・ウクライナなど紛争地域への関与、また貿易や安全保障政策の行方次第では、直接・間接に日本経済、そして私たちの暮らす地域社会へも大きな影響を与える可能性があり、不確実性が高まっているとも言えます。

これら環境変化による影響を充分に見極めつつ、当行は「金利のある世界」での地域金融の担い手として、法人・個人のお客さまに寄り添い、そのニーズにお応えする金融仲介機能を発揮してまいります。

第28次中期経営計画の進捗

2023年4月よりスタートさせた第28次中期経営計画「SHINKA

～絆をつむぐ～」は、3年間の計画期間の半分が経過しました。これまでに、計画の基本方針である「人的資本の充実」、「ソリューション営業の高度化」、「サステナビリティ経営の実践」に掲げた各種施策を展開してまいりました。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活動を推進してまいりました。

法人のお客さまへの取り組みとしては、お客さまの持続可能な会社経営を支援するサステナブルファイナンスのさらなる浸透を図った結果、当行が目指す2030年度までのサステナブル投融資目標3,000億円に対して、2024年度中間期までの累計実績は1,120億円となりました。お客さまの事業承継に関する課題解決や、事業戦略の支援を目的とした事業承継・M&Aについても、着実に成果を積み上げています。また、外部機関との協調融資や人的交流を通じて、ストラクチャードファイナンスに関する専門知識・ノウハウを蓄積し、ファイナンス業務の高度化を図りました。

個人のお客さまへの取り組みとしては、お客さまの安定的な資産形成に向けた新NISAの推進などに力を入れてまいりました。また、

外部機関と連携し、お客さまのさまざまなニーズにお応えする個人コンサルティング営業を進めてまいりました。

サステナビリティ経営の実践に向けた取り組みとしては、2024年5より、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。これにより、これまで以上にお客さまのニーズに沿った商品・サービスを迅速かつ安定的に提供できる体制が構築されました。

こうした取り組みにより、地域経済の持続的発展と当行の安定的な収益の確保、健全性の向上に努めてまいりました。

「人的資本の充実」に向けた取り組み

組織共通の価値観として制定したパーパス「地域を愛し、お客さまの未来をともに考え、共創します」は、従業員一人ひとりのモチベーションアップや働きがい向上につなげるとともに、「考え抜く力」、「苦難に耐え抜く力」、「挑戦し続ける力」の原動力になっています。従業員の成長に向けたサポートを組織的に行うことで、従業員の力を最大限に引き出し、当行の企業価値向上につなげるべく各種施策を展開しております。

従業員持株会に対して当行株式を安定的に供給すること及び信託財産の管理、処分により得た収益を従業員へ分配することを通じて、従業員の福利厚生の実現を図り、当行の企業価値の向上を図る「株式給付信託（従業員持株会処分型）」を導入しました。物価上昇への対応や、従業員一人ひとりの生活を守り安心して業務に注力できる環境の整備・維持を図るため、給与テーブルの改定による賃金引上げを実施しました。働き方の多様性への対応だけでなく、SDGsの目標にあるジェンダー平等・脱炭素社会への対応を目指すビジネスカジュアルの導入に向け試行しております。

また、2024年5より執行役員に初めて2名の女性を登用しました。人事制度改定などを通じて、女性活躍の推進や子育て世代に配慮した働き方改革を進めた成果として、役席者に占める女性の割合は増加しております。

ソリューション営業のSHINKA

お客さまを知ることがソリューション営業の原点であり、ソリューション営業の高度化に向けて、従業員には日頃からお客さまの抱える課題に対して感応力と対応力を高めることを求めています。それを個人にとどまらず、組織全体に浸透させることで、組織としてお客さまに寄り添った“清水銀行らしい”ソリューション営業の展開ができると確信しております。

従業員一人ひとりが成長を果たし、従業員皆で力を合わせることで、課題解決力にさらなる磨きをかけ、これからもお客さまの支援に全力を尽くしてまいります。

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。

SHIMIZU BANK

MINI REPORT
しみずミニレポート

2024年
9月期

CONTENTS

- 01 頭取ごあいさつ
- 03 手形・小切手の電子化に向けた取り組みについて
- 05 SNSによる詐欺被害に遭わないために
- 07 「お客さまの未来をともに考える」対談
株式会社 日弘商会
株式会社 テクト
株式会社 小澤土木
- 13 業績ハイライト
- 15 Short Trip in SHIZUOKA 第30回
～ 掛川 ～
- 17 金融経済教室
～ 民事信託について ～
- 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
～ どこでもく～も ～

紙から電子へ、決済手段の移行をサポートします

紙の手形・小切手の廃止とは？

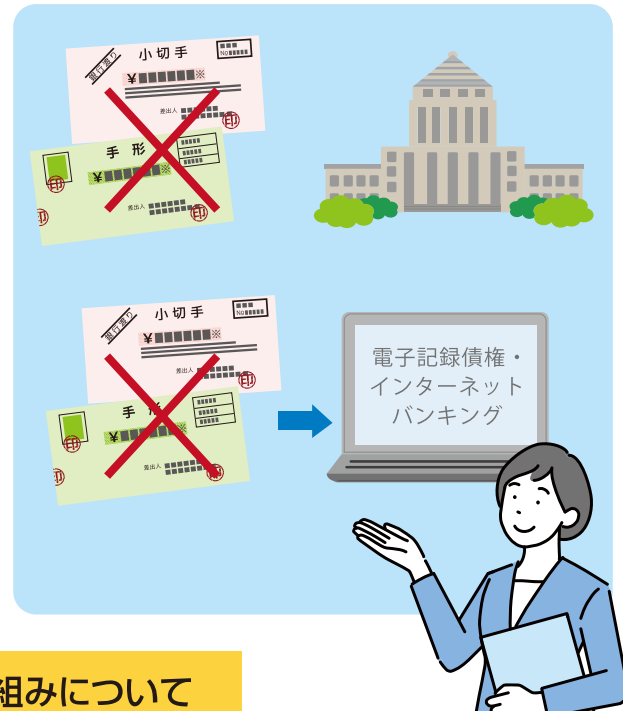
金融界では、2021年に閣議決定された「成長戦略実行計画」を踏まえ、「2026年度末までに全国の手形交換所における手形・小切手の交換枚数をゼロ」とする自主目標を掲げています。各金融機関ではお取引先の電子化が進み、手形・小切手の利用は全国的に大幅に減少しています。電子化に向けた対応が遅れた場合、資金決済に支障が生じる恐れがあります。早期に電子的決済サービスへの移行をご検討ください。

※電子的決済サービスとは？

紙の手形・小切手の代替手段となる、インターネットなどを利用した決済サービス

【主な電子的決済サービス】

- 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)
- クレジットカード決済



手形・小切手の電子化に向けた清水銀行の取り組みについて

2024年4月から

- 1 当座預金の新規口座開設受付停止
- 2 手形帳・小切手帳発行手数料の改定

2024年10月から

- 3 振込手数料の一部改定

2025年4月から

- 4 2027年4月以降を期日とする手形の期日管理を伴う代金取立の受付停止

2 手形帳・小切手帳発行手数料の改定 (税込)

種別	改定前	改定後
約束手形帳 為替手形帳 小切手帳	2,200円	11,000円

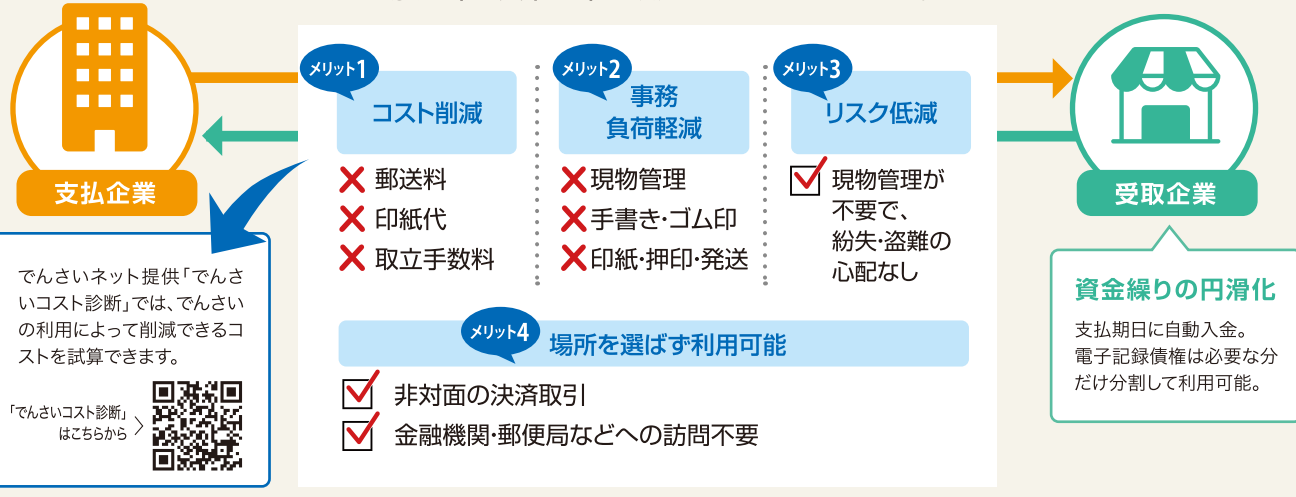
3 振込手数料の一部改定 (税込)

振込区分	振込先	改定前		改定後
		3万円未満	3万円以上	
窓口受付	当行宛 同一店	330円	550円	660円
	他店	330円	550円	660円
他行宛	同一店	660円	880円	1,100円
	他店	660円	880円	1,100円
法人向けインターネットバンキング(しみず法人ダイレクト)	当行宛 同一店	無料	無料	無料
	他店	110円	330円	330円
他行宛	同一店	385円	550円	550円
	他店	385円	550円	550円

ネット振込手数料が断然お得!!

～手形・小切手を電子化することの4つのメリット～

紙の手形を電子記録債権(でんさい等)に、紙の小切手をインターネットバンキングによる振込に移行することで、支払企業と受取企業の双方にメリットがあります。



清水銀行の電子的決済サービスについて

1

法人向けインターネットバンキング(しみず法人ダイレクト) 月額基本手数料 1,650円(税込)～

事業者向けのインターネットバンキングサービス。振込や入金明細照会、納税などの銀行取引が可能。専用ソフトや端末は不要。インターネット回線と当行の指定する対象OS及び対象ブラウザが利用できるパソコンがあればお申し込みが可能です。

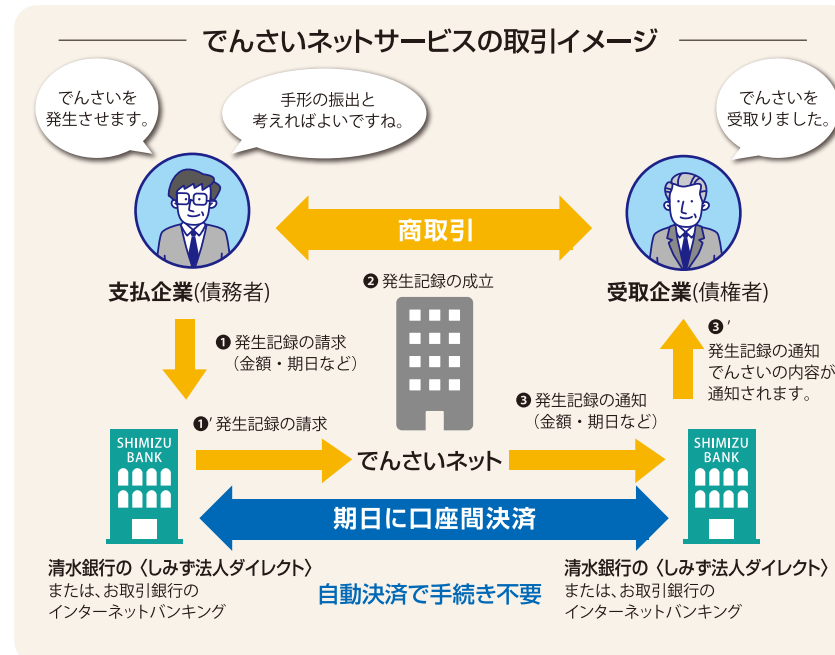


2

でんさいネットサービス 月額基本手数料 無料

でんさいとは、手形や売掛債権などの紙媒体の債権を電子化し、オンライン上で取引する決済手段です。全国銀行協会が100%出資する(株)全銀電子債権ネットワーク(でんさいネット)が取り扱うサービスです。

※でんさいネットサービスのご利用には法人向けインターネットバンキングのご契約が必要です。



「しみず法人ダイレクト」と「でんさいネットサービス」はセットでお申し込みを!!

お申し込み方法

お取引店の清水銀行窓口で専用の申込書をご記入ください。

お申し込みに必要なもの

しみず法人ダイレクト

- 登録するお通帳
- 口座のお届け印

※本人確認書類が必要な場合もございますので、お取引店に事前にご確認ください。

でんさいネットサービス

- 登録するお通帳
- 口座のお届け印
- ご実印
- 印鑑証明書(取得後3ヶ月以内)
- 本人確認書類
個人事業主: 運転免許証など、法人: 商業登記簿謄本など(取得後1ヶ月以内)

※詳細はお取引店に事前にご確認ください。

3

法人カード

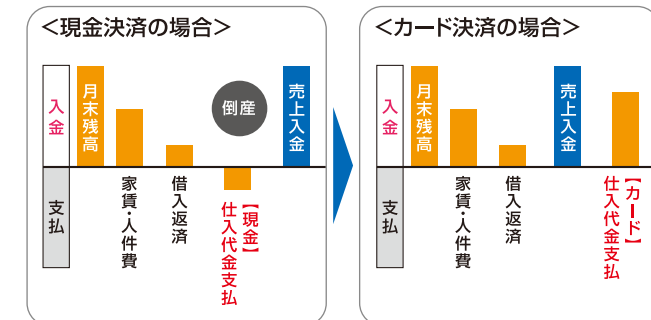
年会費 1,375円(税込)～

事業者が利用できるクレジットカード。ビジネスシーンでの経費支払や経理業務の効率化などに役立ちます。

※法人カードは清水リース&カード株式会社から提供されます。 ※審査によりご利用いただけない場合がございます。

キャッシュフロー改善

法人カードは最大55日間の支払猶予があるため、短期的な資金決済手段の1つとしてご活用できます。



その他にもこんなメリットが

法人カードのメリット		
経費の支払や精算の手間を省ける 立替払いが不要! 会計ソフトと連携もできる	支払計画を立てやすくなる 法人口座からの引き落としが一元化され、支払にゆとりがもてる	コストの削減ができる 振込手数料の削減! 各種割引プランが利用できる
クレジットカード付帯のサービスを利用できる 空港ラウンジの無料利用、海外旅行傷害保険など出張や接待でも役立つサービスを受けられる	経費の支払でポイント還元が受けられる たまにポイントで商品の購入のほか、他社ポイントやマイルに交換することで節約できる	

詳しくは清水銀行窓口へ

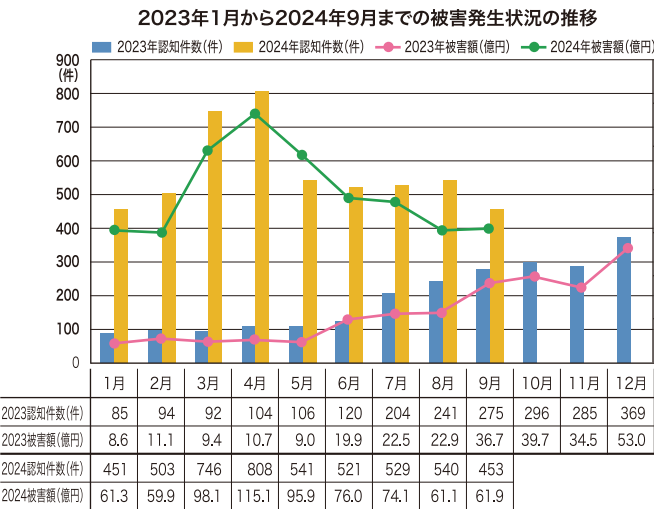
SNSによる詐欺被害が急増しています

近年、WEB広告やSNSを通じた投資勧誘により金銭を騙し取る「SNS型投資詐欺」や、SNSやアプリなどでのやり取りを通じて恋愛感情や親近感を抱かせて金銭などを騙し取る、「ロマンス詐欺」の被害が全国的に急増しています。

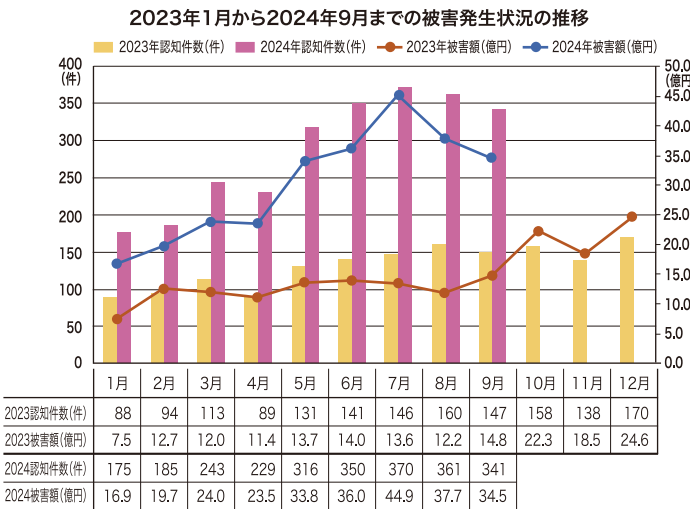
静岡県内においても、これらの手口による詐欺被害が、高齢者に限らず拡大しています。

SNS型投資詐欺・ロマンス詐欺の被害発生状況（全国）

SNS型投資詐欺の被害発生状況（5,092件、約703.4億円の被害）



SNS型ロマンス詐欺の被害発生状況（2,570件、約271.0億円の被害）



※2023年中の調査においては、相手方が外国人又は海外居住者を名乗ったものを対象として実施

出典：警察庁ホームページ

詐欺被害に遭わないために

電話やSNSなどで下記の様な話や勧誘を受けたら、詐欺を疑ってください。

SNS型投資詐欺

- ・「必ず儲かる」や「あなただけ」などの大げさで断定的な言い方をされたら、詐欺を疑いましょう。
- ・SNS上の投資グループへの招待や、投資アプリのダウンロードを勧められたら詐欺を疑いましょう。
- ・知らない人や会社の口座を振込先として指示されたら、詐欺を疑いましょう。
- ・SNSやインターネット上の情報を鵜呑みにせず、情報が正しいかを調べましょう。



ロマンス詐欺

- ・SNSのやり取りの中で、お金や投資についての話が出てきたら詐欺を疑い、警察やご家族に相談しましょう。
- ・SNSで知り合った人物に、住所や氏名、電話番号などの個人情報を教えないようにしましょう。
- ・日頃からニュースやインターネットなどで詐欺の手口について調べ、身近な人と詐欺の情報を共有しましょう。



特殊詐欺被害の発生抑止に向けた清水銀行の取り組み

清水銀行では、ATMでの出金・振込の制限や店頭での注意喚起を実施するなど、お客さまを詐欺被害から守るための取り組みを行っています。

- 年齢70歳以上、かつ過去3年間ATMで1日当たり20万円超の出金実績のないお客さまについて、ATMでの出金上限額を1日当たり20万円に制限しています。
- 年齢70歳以上、かつ過去3年間ATMで振込実績のないお客さまについて、ATMでの振込ができないように制限しています。
- 店頭にて、多額の現金出金や振込を希望される場合、取引目的の確認や詐欺被害の注意喚起を行っています。
- 300万円以上の現金出金を希望される高齢者のお客さまに、自己宛小切手のご利用を提案しています。



静岡県警察本部生活安全部との詐欺被害防止に係る協定書の締結

詐欺被害の未然防止、被害拡大防止に向け、警察との一層の連携強化を図るため、清水銀行は2024年11月に、静岡県警察本部生活安全部と「インターネットバンキングを利用する詐欺被害防止の取組に関する協定書」を締結しました。清水銀行は、お客さまに安心・安全に金融サービスをご利用いただくために、今後も特殊詐欺被害防止対策に取り組んでまいります。



特殊詐欺被害に遭われた場合の連絡窓口

特殊詐欺の被害を受けてしまったら、もしかしたら詐欺の被害を受けてしまったのではないかと不安に感じたりしたときは、お取引店舗もしくは最寄りの警察署に相談をしていただくか、下記電話番号へ連絡し相談してください。

連絡窓口

清水銀行振り込め詐欺被害相談窓口

☎ 0120 - 6 - 43289

株式会社 日弘商会



清水銀行 沼津支店
融資次長
浅場 理沙
ASABA Risa

清水銀行 沼津支店
渉外
白鳥 佑
SHIRATORI Yu

株式会社 日弘商会
代表取締役社長
日向 秀二氏
Mr. HYUGA Shuji

株式会社 日弘商会
専務取締役
池上 賢人氏
Mr. Ikegami Takahito

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

GX推進保証制度の活用

カーボンニュートラル達成に取り組む企業を支援します。

はじまり
お客さまの過去から
現在までをよく知る

サステナビリティ経営のサポート

将来の事業を見据え、顧客ニーズに対応した加工部門拡充のため、設備投資の資金計画について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

GX推進保証制度による資金調達のご提案

脱炭素経営に取り組む企業向けの制度融資をご紹介し、活用をサポートしました。

これから
お客さまの未来を
共創する

制度融資や補助金のご提案

新工場・倉庫の建設資金や設備の導入に係る資金の調達にあたって、制度融資や補助金の活用のご提案をしています。

鋼材販売から加工・組立まで、高度化するニーズに対応

顧客のニーズに応えるため、加工分野に進出

白鳥 御社は鋼材の販売の他に加工も手掛けられていますね。
日向社長 もととは主に地域の鉄工所向けにH形鋼などの鋼材販売のみ行っていました。80年代から一次加工は取り組んでいましたが、本格的に加工分野に参入したのはリーマンショックの後です。

浅場 そのきっかけは为什么呢。

日向社長 地域の中小鉄工所が年々減少していったことが主な理由です。お取引先の「いままで鉄工所が行っていた加工もやってほしい」というニーズが高まり、積極的な設備投資を行って加工設備を拡充させていきました。

現在、第一工場でコラムや軽量形鋼の加工、第二工場でH形鋼の加工、第三工場でレーザー切断機やプラズマ切断機等による切断加工、富士市内の2つの工場では鉄骨の組立や溶接、塗装を行っています。



池上専務

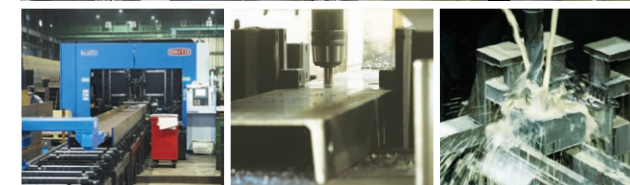
設計から資材調達、加工、検査を一貫体制で行い、納期の優先と徹底したコスト削減に取り組んでいます。

GX推進保証を活用して、長期資金を調達

白鳥 当行では、今後の事業計画に対応する資金調達として、制度融資のお申し込みのご支援をさせていただきました。

日向社長 高度化、複雑化するお客さまのニーズに対応し、お客さまとともに築く3年後、5年後を見据えた設備計画を行っています。

清水銀行からは補助金や制度融資の活用を提案してもらいました。これらの活用にあたって、計画策定時から細やかなアドバイ



スをいただいています。

浅場 その一つが、静岡県信用保証協会の新たな保証制度である「GX推進保証（GXプレミアム）」です。カーボンニュートラル達成に取り組む企業の支援を目的としています。

池上専務 GX推進保証を活用することで、当社にとって最適な形で資金調達をすることができました。

日向社長 以前から脱炭素経営には関心があり、清水銀行の提案で「温室効果ガス排出削減計画書」を策定していました。カーボンニュートラル達成に向けた目標が明確になったと感じています。

大手商社が扱わない商材で、事業拡大を図る

白鳥 今後の戦略としては、どのようなことをお考えでしょうか。

日向社長 建設鋼材に係る業界の事業環境は楽観できません。大手の鋼材商社が扱わないニッチな部材の提供やきめ細やかなサービスで他社との差別化を図っていきます。

東名・新東名高速道路からのアクセスが良好であり、配送部門があることは当社の強みです。この強みを活かして、首都圏を中心に事業エリアを拡大していきたいと思います。

池上専務 建設鋼材は、社会に必要不可欠な製品です。時代の変化に応じて、新しいことに挑戦を続けることで、お客さまのニーズに対応していきます。

白鳥 当行としても、御社の成長を全力でサポートしていきます。



株式会社 日弘商会

〒410-0803
沼津市添地町58
TEL.055-962-2912
FAX.055-951-2519
<https://nikko.love/>



一般鋼材の在庫販売から、H形鋼・コラム・一般形鋼の加工、鋼板のレーザー・プラズマ加工、鉄骨加工など、高度化・複雑化するニーズに対応する鋼材商社。資材調達から加工・組立・検品まで社内一貫体制を構築することで、短納期と低コストを実現している。

株式会社 テクト



清水銀行 梅田町支店
渉外長
佐野 大輔
SANO Daisuke

株式会社 テクト
代表取締役
藤牧 克利氏
Mr. FUJIMAKI Katsutoshi

株式会社 テクト
代表取締役
田中 誠一氏
Mr. TANAKA Seiichi

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

M&Aによる 事業拡大の支援

当行のネットワークを活かし、人材確保や事業拡大など、お客さまのニーズにあったM&Aをサポートします。

はじめに
お客さまの過去から
現在までをよく知る

事業成長のための サポート

創業支援や、新社屋建設のための不動産情報の収集、資金調達などを支援しました。

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

当行ネットワークを 活かしたマッチング

M&Aのご相談をいただき、送電設備の点検保守管理を行う企業をご紹介しました。

これから
お客さまの未来を
共創する

ビジネスマッチングや 事業承継の支援

人材確保やビジネスマッチング、将来の事業承継のサポートをしていきます。

M&Aを通じて人材定着と 事業領域の拡大を進める



社員の多彩な技術による 携帯電話基地局の設置・保守管理の高いシェア

佐野 御社はお二人で共同経営をされており、主業の携帯電話基地局の設置や保守点検は、県内で高いシェアを誇っています。

田中社長 藤牧とはもともと同じ会社の同僚として働いていて昔から話が合い、相性も良かったです。起業にあたり藤牧を誘って、2006年から二人で事業を始めています。

藤牧社長 2014年10月の台風18号により、当時の事務所や倉庫が水没したため、BCP(事業継続計画)を考え、現在の本社地に移転をしました。

田中社長 その際、南海トラフ地震で想定される津波被害も鑑み、海拔が高いこの地を選びました。清水銀行には、不動産情報の提供から移転まで支援してもらいました。

佐野 創業から着実に成長されています。その理由は何でしょう。

藤牧社長 成長の最大の理由は、人材力です。携帯電話基地局の工事には、電気、通信、土木などのさまざまなスキルや知識が必要になります。人材教育に力を入れ、社員の資格取得を支援しており、当社社員は優れた技術者ばかりです。

「末長く働ける会社」をめざして、M&Aを決断

佐野 御社は建設業界全体が抱える深刻な人手不足や社員の定着率の問題に対応するために、M&Aを検討されていました。

藤牧社長 はい。清水銀行は我々の企業文化やビジョンに合致する企業を、銀行のネットワークを活かして紹介してくれました。今回事業を譲り受けた会社は、送電設備の保守点検や除草、補修などを行っています。業績は安定していて取引先との関係も良好でしたが、後継者不在という課題がありました。

田中社長 この会社の社員の平均年齢は60歳を超えていますが、当社の事業である携帯電話基地局工事のように高所作業がないので、高齢の方でも働けます。M&Aを決めたのは、共通するノウハウが多く存在すること、新たな働き方の選択肢を提供することで社員が定年後も安心して「末長く働ける会社」にし、社員の定着率を高めて人材確保につなげたいと考えたからです。



社員の視点に立って、 働きやすい環境づくりを

佐野 共同経営にあたってどのようなことを心掛けていらっしゃいますか。

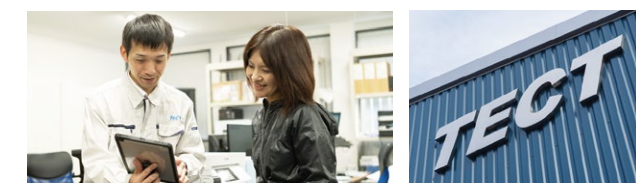
藤牧社長 二人の意見が異なることもあります。私たちが社員の立場であったらどのように思うかという点で意思決定するようにしています。今回のM&Aについては、資格やスキルも活かして長く働けるなら社員にとっても良いことではないかと考えました。

田中社長 業界に先駆けて空調服を導入した時も、ユニフォームのデザインも「現場の社員の働く環境を第一に」と二人で話し合いながら決めました。

佐野 今後も、御社の成長につながる情報のご提供や新たなビジネスチャンスのご提案など、多方面でサポートし、社員の方々の働きやすい環境づくりをご支援いたします。

田中社長 清水銀行のネットワークを活かした情報提供や未来を見据えた提案は非常に心強いです。

藤牧社長 清水銀行の「お客さまの未来をともに考え、共創する」姿勢に強く共感しています。今後もサステナブルな企業経営の支援を期待しています。



株式会社 テクト

〒424-0102
静岡市清水区広瀬696-1
TEL.054-340-3822
FAX.054-340-3823
<https://www.tect22.com/>



2006年創業。携帯電話基地局の設計・設置工事・保守管理、事業用太陽光発電システムの施工、各種電気通信工事などに携わっている。2024年2月、送電設備の点検保守管理会社を取得し、事業拡大や人材確保を進めている。

株式会社 小澤土木



清水銀行 浜松支店
渉外
岩品 翔之
IWASHINA Shono

株式会社小澤土木
代表取締役社長
小澤 智久氏
Mr. OZAWA Tomohisa

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

事業進化に 寄り添った 伴走支援

事業の成長ステージに応じた
最適なご提案をします。

はじめに
お客さまの過去から
現在までをよく知る

会社の成長に寄り添った サポート

40年以上にわたり、課題解決に
向けたご提案を行い、事業の成長
を支援させていただきました。

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

大型設備投資の 資金調達支援

磐田市の機材センター建
設にあたって、資金調達の
サポートをさせていただきました。

これから
お客さまの未来を
共創する

人材確保 海外展開の支援

制度融資や補助金を活用
した資金調達、人材情報の
提供、海外展開など、多面
的に支援していきます。

培った技術と機械設備で 最先端の杭打ち工法に挑む

建造物の基礎を支える「杭打ち工事」の専門家集団

岩品 「杭打ち工事」とうかがっても、当初はイメージが浮かび
ませんでした。

小澤社長 一般の方には馴染みがないかもしれませんね。杭打
ちは、道路や橋梁、堤防などの構造物を支えるため、地盤に杭を
打設して補強する土木工事です。当社は、この杭打ち工事専門
の工事会社として、100年以上の社歴を重ねてきました。

岩品 まさに、杭打ちのスペシャリストですね。

小澤社長 「杭打ち」と一口に言いますが、構造物や地盤、施工
条件によって、工法は異なります。ゼネコンや建設コンサルタン
トなどの取引先に、最適な工法を提案することも、当社の業務の
一つです。

例えば、こやいた当社の鋼矢板圧入工法では、サイレントパイラーという
機械設備が、地中に打設した杭をつかみ、その引抜抵抗力を反力
にして、油圧で次の杭を打設します。大型重機で杭を打ち込む
工法に比べて、騒音や振動を大幅に低減できるのが特長です。



2021年に新社屋、2023年に機材センターを建設

岩品 当行とは40年以上、お付き合いいただいています。

小澤社長 先代社長の父の代からですね。当社は他社に先駆け
て先端技術や機械設備を導入してきましたが、最先端の特殊機
械は数億円にのぼります。清水銀行には、設備投資などの資金調
達でお世話になっています。

岩品 点在していた重機置き場の集約は長年の御社の課題でし
た。当行は大型設備投資である機材センターの建設にあたり、設
備投資の効果検証や事業計画策定サポート、資金調達のご支援
をさせていただきました。

小澤社長 完成した磐田市の機材センターは、社員の作業効率
化や技能向上につながっています。当社の利益の源泉は、「人材」
と「機械設備」です。機材センターは、大型機械設備の格納保管
やメンテナンスのための施設で、大切な機械設備をベストの状
態で末長く使用していくためには欠かせません。

また、2021年には、働きやすい環境づくりのために、ZEB※対応
の新社屋を建設しています。建設にあたっては、社員から意見を
聞いて、できるだけ要望に応えるようにしました。

※Net Zero Energy Buildingの略称で、快適な室内環境を実現しながら、建物で消費
する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることをめざした建物



岩品 カジュアルで開放感のある会議室が素敵ですね。現場帰
りの社員のためのシャワー室など、社員の皆さんを大切にしてい
ることがよく分かります。

ゼロからプロフェッショナルを育てる、人材教育

岩品 御社は人材の育成にも力を入れていらっしゃるんですね。

小澤社長 機械設備を導入しただけでは、工事はできません。杭
打ち工事では、技能者のスキルが工事品質を左右しますから、人
材育成は会社の根幹に関わります。当社は社員が一丸となり、未
経験者であっても“杭打ちのプロフェッショナル”に育て上げる
体制を整えています。

岩品 外国人技術者の雇用も積極的に行われています。

小澤社長 土木の専門知識を持つ外国人を採用し、最先端の杭
打ち工法を学んでもらっています。これは、日本全国、東南アジア
などの海外に事業を拡大することも視野に入れており、将来の会
社を牽引するリーダーとなる人材の育成を図ることが狙いです。

岩品 資金調達はもちろん、人材確保の面でも本部やバンコク
駐在員事務所と連携して支援させていただきたいと考えていま
す。今後とも、末長いおつきあいをよろしくお願いいたします。



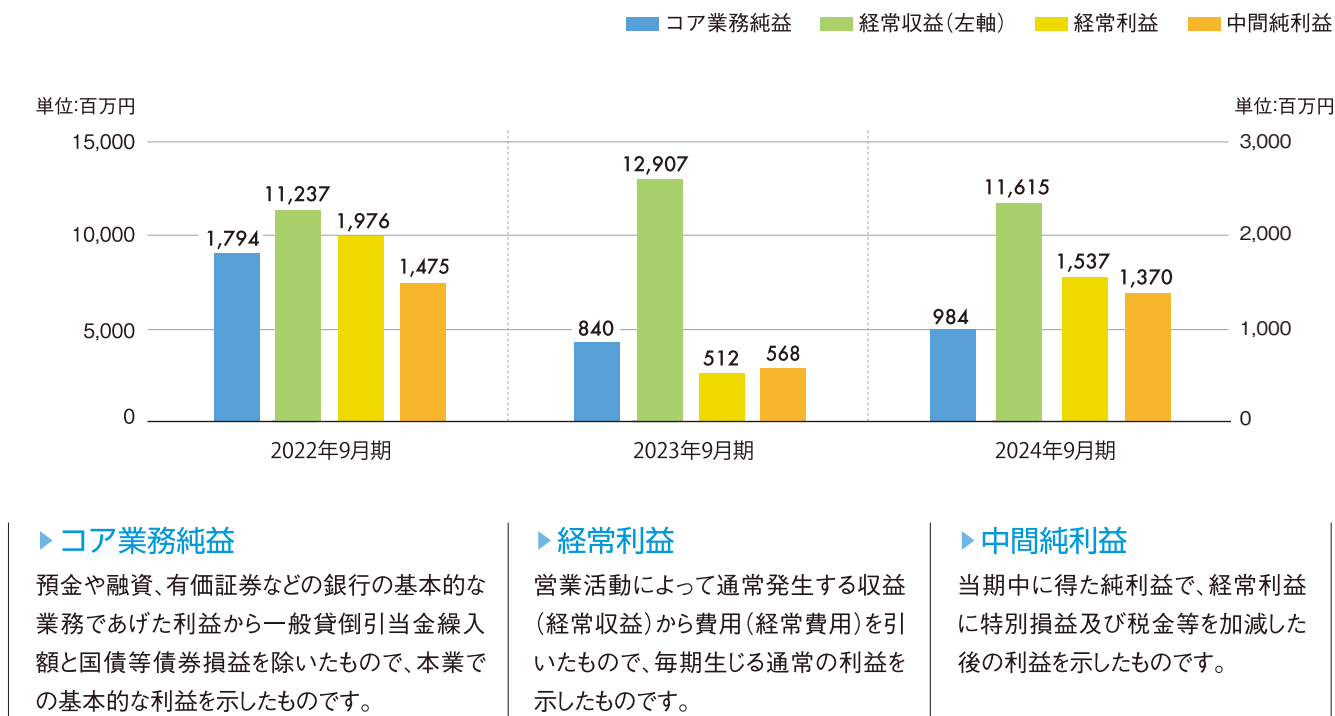
株式会社小澤土木

〒432-8048
浜松市中央区森田町6番地
TEL.053-453-2891
FAX.053-453-2999
<https://www.ozawa-doboku.co.jp/>

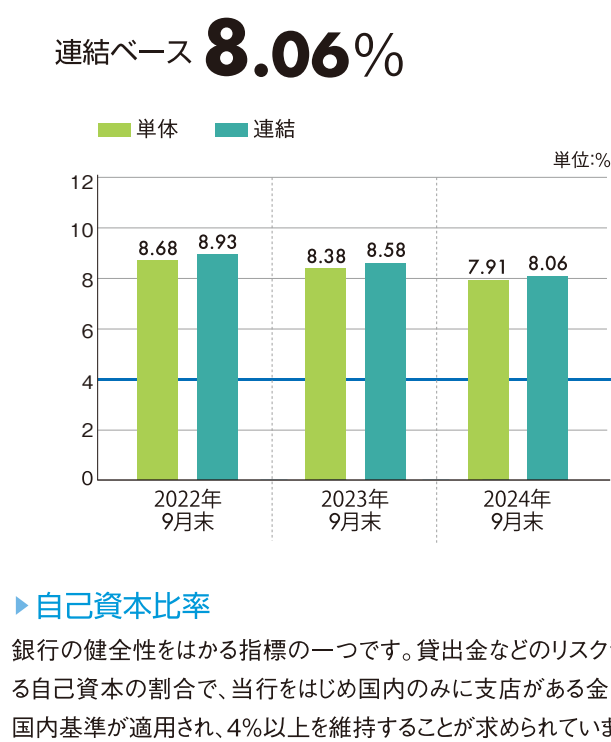


高架建設、湾岸整備、河川敷整備など、公共構造物の杭打ち工事を
請け負う土木建設会社。機械設備・人材の両面において高い技術力
を保有し、騒音・振動対策が求められる都市部、狭小地や高さ制限
のある現場など、さまざまな条件下での土木工事にも対応している。

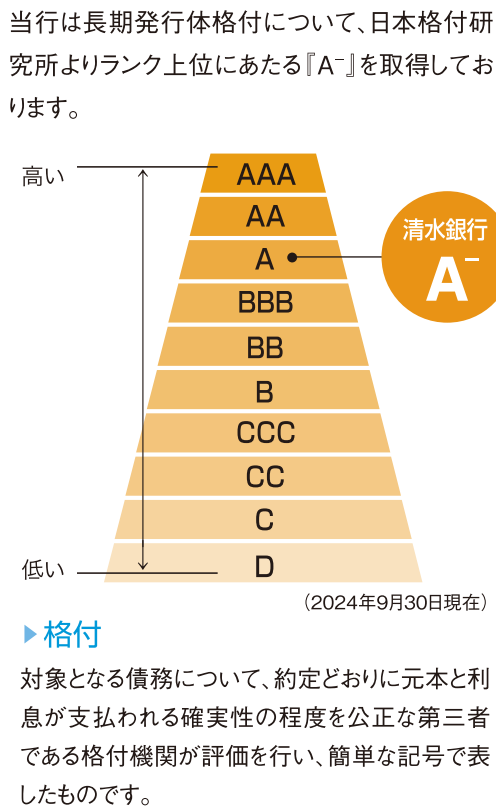
■ 損益の状況



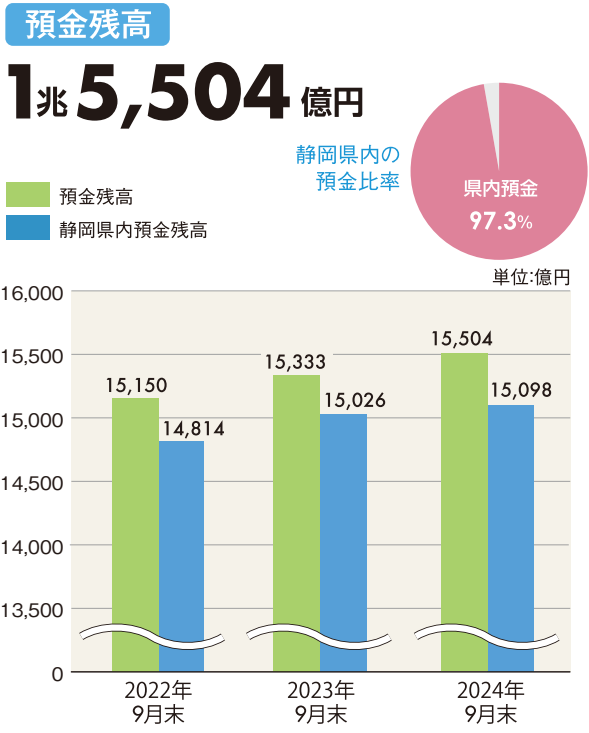
■ 自己資本比率（国内基準）



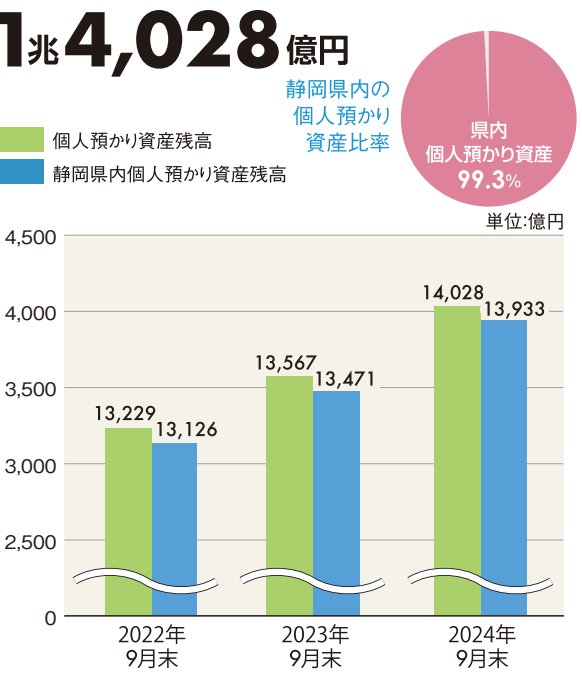
■ 格付



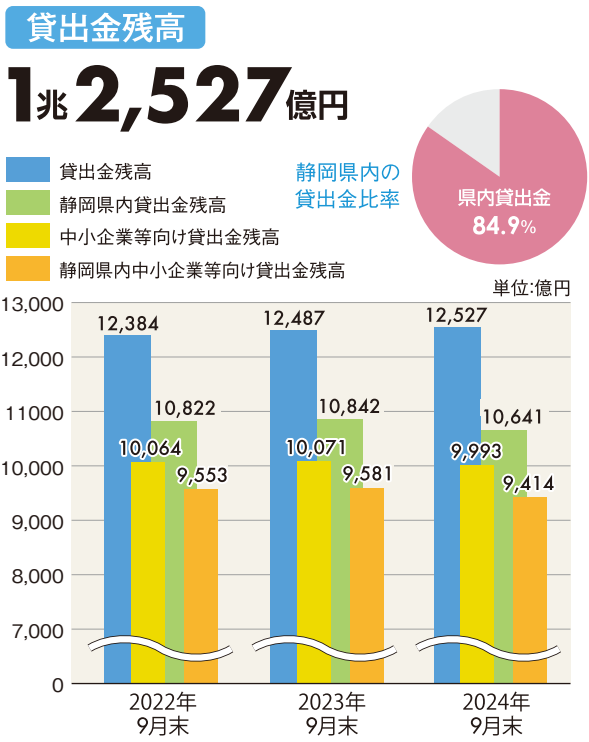
■ 預金等の状況



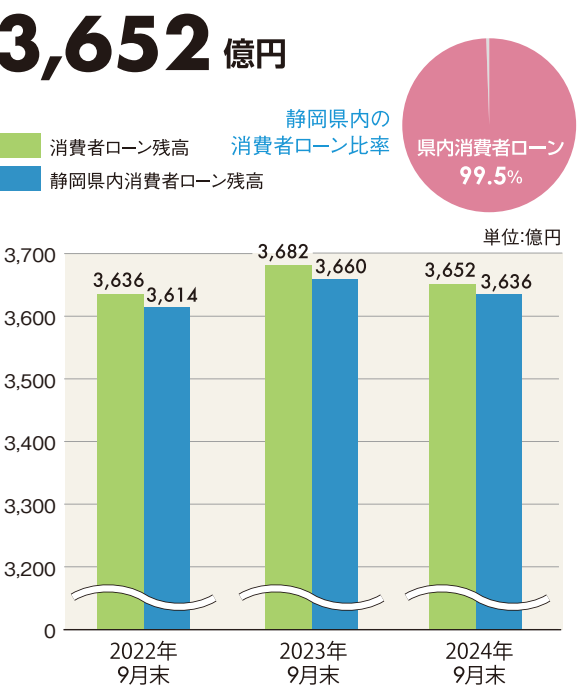
個人預かり資産残高



■ 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。

掛川

掛川を訪れたなら、楽しみたい。あれも、これも。
まちのシンボル・掛川城に、粟ヶ岳の「茶」の文字。
濃厚な色と味わいのお茶と、相性抜群のスイーツ。
個性派の絶品グルメや、魅力あふれる店主の顔。
自然と触れ合えるスポットでの、癒しのひととき。
「次はいつ来る？」そんな声が、聞こえてくる。

かつて「東海の名城」とうたわれた掛川城。1994年4月に日本初の本格木造天守閣として復元され、2024年には開門30周年を迎えた。市民の熱意によって復元された城は掛川のシンボルとして、そして市民の地元に対する愛情や誇りの証として、広く親しまれている。

城下町としての雰囲気を残す商店街には、老舗や隠れた名店が軒を連ね、郊外には茶畑が広がる。特産品である掛川茶は、深蒸し茶に代表される濃厚な味わいと深い色合いが特徴で、お茶を使ったスイーツや食事も人気を集めている。自然と触れ合えるテーマパークや話題のお洒落なお店など、誰もが思わず笑顔になれるスポットが沢山あり、1日たっぷり遊べる。家族や友人たちと、掛川のまちを満喫しよう！

1 ならこの里キャンプ場

広大な敷地にはテントサイト3種類、バンガローなど建物7種類があり、クラフトビルの「ピアロッジ」も併設。美しい森と清流に囲まれたオートキャンプサイト。日帰り天然温泉「ならこの湯」では、山あいの風景を楽しみながら源泉100%の露天風呂を満喫できる。

掛川市居尻179 ☎0537-25-2055
https://narakoko.info/ @narakoko_camp



2 わたなべの茶本舗

幻の希少品種「こみなみ」をふんだんに使った「濃茶どら焼き」とフィナンシェ「CROWN KOMINAMI」は、多数の受賞歴を誇るお茶屋ならではの逸品。豊かなお茶の風味が口に広がる。

掛川市大野707-1 ☎0537-27-1104
https://www.miedai.jp/ 三重大製茶株式会社



3 お茶処東山

東京都優良茶品評会で、最高賞・農林水産大臣賞を史上初の4年連続受賞した山啓製茶の直売所。道の駅掛川の構内にあり、茶匠が熟練の技で仕上げた最高の掛川茶が購入できる。

掛川市八坂882-1 ☎0537-27-2255
https://www.ochadokoro-higashiyama.com/

掛川茶 お茶処東山



4 道の駅 掛川

特産物直売所は、採れたての新鮮地場野菜をはじめ、クラウンメロンを使用したプレミアムソフトクリーム、お雑煮に使われる地域特有の「おはたき餅」、ここで焼き上げる黒糖チーズあんぱんなど、地元の名産品が並び立ち寄りスポット。

掛川市八坂882-1 ☎0537-27-2600
https://www.city.kakegawa.shizuoka.jp/gyosei/docs/10033.html



5 龍尾神社

厄除け開運に靈驗あらたかな古社。掛川城の鬼門（北東）に位置することから、守護神として山内一豊をはじめ、歴代の城主から崇敬を集めた。御朱印には神社縁の短歌が書かれ趣がある。

掛川市下西郷84 ☎0537-23-0228
https://tatsuojinja.be/

龍尾神社 @tatsuojinja



6 掛川城

室町時代、今川氏の命により家臣の朝比奈泰熙が築城し、戦国時代には山内一豊が在城した。現在の天守閣は1994年、日本初の「本格木造天守閣」として復元され、2024年、開門30周年を迎えた。国指定重要文化財の御殿は必見。季節のイベント開催中。

掛川市掛川1138-24
☎0537-22-1146

https://kakegawajo.com/

× kakegawa_castle

@ kakegawa_castle

【公式】掛川城



7 伊藤菓子舗

創業明治25年の老舗。初代から続く「家伝 本かすてら」や「黒黄金どら焼き」が人気。「火の羊羹」は2023年1月の将棋王将戦のおやつとして話題に。

掛川市中町3-17 ☎0537-22-2496
https://itokashiho.hamazo.tv/



8 掛川肴町 くら川

県内ブランド牛の静岡そだちや峯野牛を使った牛カツをメインに、コース料理やアラカルトが楽しめる。全国から厳選したお酒が揃い、飲み放題も可。個室もあり、宴会や接待に最適。

掛川市肴町3-1
☎050-5488-3099 https://nbt000.gorp.jp/



9 麺屋三丁目

看板商品は、豚骨ベースのスープ+ちぢれ太麺に、店自慢の分厚い炙りチャーシューと山盛りの野菜をのせた「力麺」。味は5種類から選べ、ボリューム満点ながら女性ファンも多数。

掛川市中央高町97 ☎0537-29-5565
https://menya-3.jimdo.free.com/

@menya.santyoume



12 掛川花鳥園

世界の珍しい鳥たちと直接触れ合え、餌やりやバードショーなど様々な体験ができる。温度管理された全天候型ガラスハウスの園内は快適で、一年中花々が満開。いつ訪れても楽しめる。

掛川市南西郷1517 ☎0537-62-6363
https://k-hana-tori.com/ 掛川花鳥園

@kakegawa_kachouen 掛川花鳥園バード



10 matcha KIMIKURA

JR掛川駅に隣接するカフェ。2階のイトインスペースでは掛川をテーマにした壁面のアートを眺めながら、オーガニック抹茶を使ったドリンクやスイーツ、フードなどがいただける。

掛川市南西郷77-24 ASTY掛川北口
https://kimikura.jp/matcha

@matcha_kimikura



11 3Rings

3種類から選べるパティ、地元の人気パン屋が作るパンズ、店でスモークしているブルドークやベーコンなど、どのハンバーガーにも店主の趣味とこだわりが満載。お洒落な店内の雰囲気を楽しみながら、完成を待とう。

掛川市緑ヶ丘1-5-1 ☎0537-25-6442
@3ringsgb



13 茶の庭

季節ごとに変わるパフェなどのスイーツやランチ、自分でお茶を淹れたり抹茶を点てたりできる体験セットもあり、心ゆくまでお茶を味わえる。ワインセラーで熟成したお茶もお試しを。

掛川市上内田389-1 ☎0537-28-7077
https://chanoniwa.com/ @cha_no_niwa

@chanoniwa_kanejo

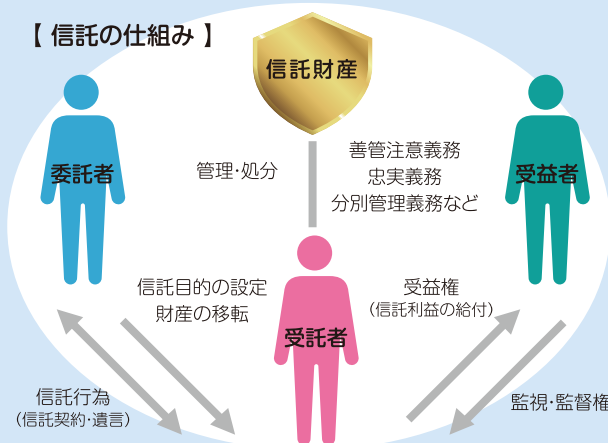


民事信託について

～ご家族への思いをかなえる民事信託についてご紹介します～

信託とは？

財産をお持ちの方（委託者）が、契約や遺言により信頼できる方（受託者）に財産を委託し、受託者は、託された財産に係る給付を受ける方（受益者）のためにその財産を管理や処分する制度です。強い信頼関係のもと成り立つ制度であり、受託者には信託の目的に従って受益者のために忠実にその事務を遂行する義務、善良な管理者としての注意義務、信託財産を分別して管理する義務等が課せられています。



民事信託とは？

個人の方や法人が受託者となり、信託法に基づいて、「営利を目的としない業務」として財産の管理・処分を行うことをいいます。相続対策や財産管理の柔軟性を高める手段として利用され、高齢者の認知症対策や障がい者支援など、幅広い目的に対応可能です。家族信託として親族間で利用されることが一般的です。

民事信託 具体例 ①

今までは、自分で金銭の管理をしていたが、体力の衰えとともに将来にわたり管理できるか心配だ。家族に任せたいのだが。



解決策

例えば、民事信託契約で受託者を子とし、日常使わないまとまった金銭を信託し、受益権としてご自身が毎月一定金額を受けとったり、ご自身のために急にまとまった資金が必要となった際には、受託者の裁量で払い出できるようにしておきます。また、ご自身の判断能力が劣ってきた場合もご自身のために引き続き受託者の裁量で金銭を払い出できるようにしておきます。

民事信託 具体例 ②

遺された家族（例えば奥様）が相続財産、特に金銭の管理を一人でできるか心配だ。詐欺などに遭わないだろうか。



解決策

例えば、民事信託契約で受託者を子とし、将来、奥様に引き継ぎたい金銭を信託しておき、ご自身のために急にまとまった資金が必要となった際には、受託者の裁量で払い出できるようにしておきます。相続発生後は受益権が奥様に承継されて、毎月一定額を受け取ったり、奥様が負担しなければならない急な出費については、引き続き受託者の裁量で金銭を払い出できるようにしておきます。

民事信託 具体例 ③

不動産経営をしているが、賃貸アパートの老朽化が進み、タイミングをみて建て替えあるいは売却を考えているが、その時まで自分が元気でいられるだろうか。もし認知症にでもなっていたらどうなるだろう。

解決策

例えば、民事信託契約で受託者を子とし、その不動産を信託し、子に管理させ、家賃を受益権としてご自身が受け取ることとし、併せて受託者の裁量で修繕や建て替えあるいは売却をできるようにしておきます。この場合、税務署への手続きが発生しますので、税理士等に信託事務処理の代行をお願いしておくと安心です。

清水銀行の民事信託コンサルティング業務

「家族のボタン」のご紹介

民事信託コンサルティング業務とは？

ご家族への思いをかなえる安心・確実な民事信託の仕組みづくりのアドバイス、信託契約書の作成に必要な情報の提供、ご希望に応じた契約書のひな型の提示や文章化などの支援を行う業務です。

清水銀行は株式会社山田エスクロー信託との業務提携に基づき、民事信託コンサルティング業務「家族のボタン」のご紹介とお取り次ぎをいたします。ご契約に際しては、お客さまと株式会社山田エスクロー信託がご契約の当事者となります。



本商品は、株式会社山田エスクロー信託の所定の手数料がかかります。（詳しくは窓口でおたずねください。）
お手続きの内容によっては、お引受けできない場合もございます。

ご紹介の流れ（概要）

民事信託についてご相談したい方や
相続にご不安がある方は
お近くの清水銀行へご相談ください。
※清水みなとインターネット支店を除く



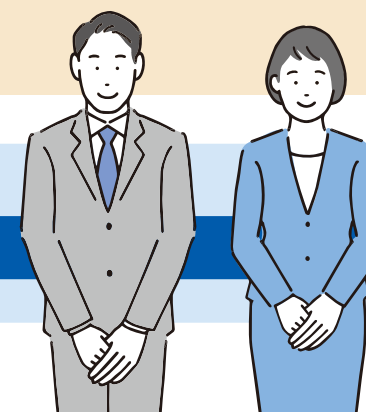
ご相談の内容等をお伺いのうえ、
株式会社山田エスクロー信託を
ご紹介いたします。



株式会社山田エスクロー信託より
民事信託の仕組みづくりの
アドバイスや信託契約書の
作成支援を行います。



清水銀行窓口にお気軽にご相談ください

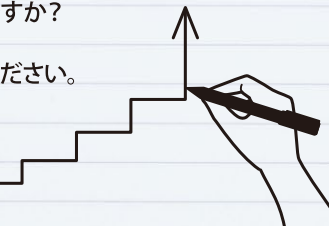


しみずで 『SHINKA』する 行員

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がけていることはなんですか？
- 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 今後チャレンジしたい業務や係について教えてください。



01 富士支店 融資 佐野 智哉 SANO Tomoya

- A1 窓口や渉外の行員と違い、お客さまと直接対話する機会が少ないからこそ、財務諸表や担当者とのコミュニケーションを通して、お客さまの潜在的なニーズや課題を考え、お客さまと共有できるよう心掛けています。
- A2 ITパスポートや宅地建物取引士といった公的資格の取得に励んでいます。近年は多角的な知識が銀行員には求められているため、学習により得た知識をお客さまへ還元できるよう目指しています。
- A3 支店の先輩や上司のように、渉外係としてお客さまと対話を重ねながら適切な金融サービスをご提案できる行員となれるように、商品知識の更なる理解や地域の変化への感度を高めてまいります。



05 磐田支店 渉外 鈴木 秀侑 SUZUKI Shusuke

- A1 変化の激しい時代において、お客さまの抱えるさまざまな経営課題の解決策を一緒になって考え抜けるように、日々の対話を大切に、常に何かお手伝いできないか考えています。
- A2 今までは法人のお客さまへ最適な融資のご提案に繋がるような資格を取得してきました。お客さまのライフプランに応じたローンのご提案や資産形成のアドバイスができるように、2級FP技能士に挑戦していきたいです。
- A3 お客さまの経営課題やニーズは多様化しており、事業承継についてのご相談をいただくことがあります。自己研鑽に励み、知識や知見を蓄え、お客さまに寄り添い、事業継続に向けた支援を行ってまいります。

沼津支店 テラー 加藤 瞳 KATO Hitomi

02



- A1 お客さまに気軽にお声掛けいただけるよう、笑顔で会話することを心掛けております。また、日々のマーケット情報を確認して、お客さまにわかりやすくご説明できるよう努めています。
- A2 昨年の8月にITパスポートを取得しました。今後は、宅地建物取引士などの資格を取得し、お客さまからご相談を受けた際に安心感を持っていただくとともに、得た知識でより良いご提案をしていきたいです。
- A3 お客さまの「お金」に関する悩みに、一般的なご提案ができるようになりたいです。現在は、窓口でお客さまの各種お手続きや資産運用のご提案を行っていますが、先輩方のようにお客さまのところへ直接伺い、日々会話を重ねていきたいです。

浜松支店 融資 國分 陽菜 KOKUBUN Haruna

06



- A1 お客さまからいただいたご要望に対し、迅速なレスポンスを心がけています。また、お客さまが現在抱えている悩みや、ご自身でまだ自覚できていない将来の課題に寄り添うために、対話を重ねてお客さま自身を深く知ることを心がけています。
- A2 銀行が開講している土曜講座への参加や検定試験に挑戦することで知識をアップデートしてきました。引き続き、宅地建物取引士やITパスポートなどの幅広い資格に挑戦し、業務に取り組んでいきたいです。
- A3 2024年10月までマネーアドバイザーとして主に個人のお客さまに資産運用のご提案をしていましたが、現在は初めて融資業務に挑戦しています。多くのことを一から学び、個人のお客さまだけでなく、法人・個人事業主の皆さまのご相談にも寄り添える行員になりたいです。



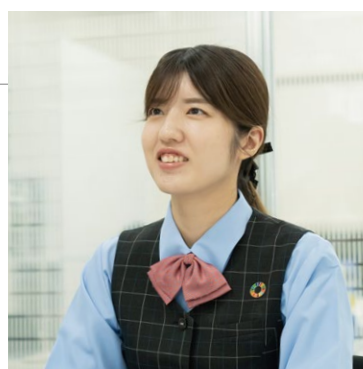
03 入江支店 渉外 金指 和樹 KANEZASHI Kazuki

- A1 業務知識の習得に励み、担当のお客さまのニーズにさまざまな視点からアプローチできるように日々の対話を大切にしています。お客さまが困ったときに一番の相談相手となれるように、信頼関係の構築に努めています。
- A2 金融知識を深めてお客さまへ更なる専門的なご提案ができるように、2級FP技能士に挑戦し合格しました。今後は財務分析の一層の専門知識習得や、ITリテラシーに関する幅広い知識の習得に向けてITパスポートに挑戦したいです。
- A3 法人のお客さま担当の渉外係として、補助金などの公的制度の活用についてより知識を深めたいです。お客さまの経営課題に応じた最適なソリューションが提供できるように努めてまいります。

興津支店 マネーアドバイザー

築地 祐里奈 TSUKIJI Yurina

04



- A1 お客さまとの日々の対話を大切にしています。マネーアドバイザーとしてお客さまの資産形成について一緒に考えていくことはもちろん、何気ない会話の中でお客さまのお悩みを伺う機会があれば、解決に向けてお客さまに合ったご提案をいたします。
- A2 お客さまのお困りごとに対して、正しい知識のもと解決のご提案ができるよう、2級FP技能士の取得を目指しています。幅広いご提案ができるように、融資業務等の資格にも挑戦していきたいです。
- A3 個人のお客さまだけでなく渉外係の担当者同行し、法人のお客さまから資産運用のご相談を伺う機会も多くなっています。将来的には融資業務にも携わってみたいです。

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。

ビジネスカジュアルの試行

- ダイバーシティ&インクルージョン(多様性の受容)推進の一つとして、ビジネスカジュアルを試行しています。
- ビジネスカジュアルの実施により、働き方の多様性への対応だけでなく、SDGs17の目標にあるジェンダー平等・脱炭素社会への対応・働きがいの向上につなげてまいります。



SHIMIZU BANK TOPICS

清水エスパルスへの協賛

当行はオフィシャルトップパートナーとして「清水エスパルス」を応援しております。清水エスパルスは、2024年明治安田生命J2リーグにて優勝を決め、J1昇格を果たしました。来季からのJ1昇格を祝い、当行は「祝！エスパルス J1昇格記念定期預金～清水エスパルスwithオレンジサポーター～」の取り扱いを実施しました。今後も、清水エスパルスの応援を通じ、地域を盛り上げるスポーツ振興への貢献、地域活性化に資する取り組みを強化してまいります。



第5期次世代経営塾の開講

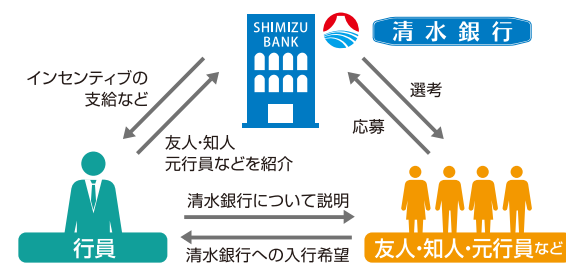
当行は取引先の次世代経営者を対象とした「次世代経営塾」を実施しております。今回で5回目となる本講座は、20代から50代の経営者および後継者21名にお集まりいただき、「VUCAの時代※に勝つための中小企業経営のポイント」をテーマに実践的なワークショップやディスカッションを交えながら約半年間にわたり開催してまいります。当行は、地域の次世代経営者の育成を通じて、円滑な事業承継の促進や取引先企業の成長支援に取り組み、地域経済の活性化に貢献してまいります。

※将来の予測が難しい時代



リファラル採用制度の導入

当行は第28次中期経営計画「SHINKA～絆をつむぐ～」の基本方針である「人的資本の充実」を図るため、多様な人材確保の手段として新卒、中途（キャリア）及びスタッフ採用においてリファラル採用制度を導入しました。リファラル採用とは行員等から家族、友人、知人、後輩等の紹介を受け、採用に繋げる制度のことを指し、紹介者が自ら当行の企業概要、職務内容、魅力について説明することで、候補者の採用後のミスマッチを減らす効果が期待されます。今後も継続的な施策展開に取り組み、従業員エンゲージメント向上に努めてまいります。



静岡県公立大学法人静岡県立大学との遺贈に関する協定書締結

当行は2024年11月25日、高齢化が進む社会において、多様化するお客さまのニーズに応えるため、相続関連業務の一つとして、静岡県立大学と「遺贈に関する協定書」を締結いたしました。遺言により自分の築いた財産を、特定の人や団体などの第三者に贈ることを「遺贈」といい、当行の遺贈協定締結は本件が初めてとなります。本締結により、静岡県立大学への「遺贈」を希望されるお客さまに対して、その思いの実現に向けたお手伝いをさせていただきます。当行は今後もお客さまニーズにお応えできる様にサービスの拡充に努め、地域活性化に向けた取り組みを続けてまいります。



つむぐ逸品



ホテルや商業施設などの特注家具を製作するナカタケ株式会社は、静岡県内および中国に自社工場を構えている。執行役員を務める中根正雄氏は、長年のノウハウを活かし「どこでもく～も」を開発した。これは阪神・淡路大震災を経験した社員の声を元に誕生した、日常使いもできる避難所用の間仕切りで、その大きな特長は「寄りかかることができる」こと。よく避難所で用いられる段ボール製の間仕切りとは異なり、MDF※製で適度な重さと安定性があり、大人でも安心して寄りかかれる。そのため間仕切りとしてプライベートを守るだけでなく、肉体的な疲労の軽減にも役立つ。注目すべき点は、組み立てる際に工具が不要で、パネルをスリットに差し込むだけで完了する点と、自由に組み変えができるため、子どもたちが迷路を作って遊んだり、飲食等のブースとしてイベント時に活用したりと日常的に使える点だ。これには開発者たちの「防災をもっと日常的に、ポジティブに考えてもらいたい、という熱い思いが込められている。

実は、静岡県内の小・中・高校などの地域の指定避難所には、被災者のプライバシーを守るための専用間仕切りはほぼ常備されていない。そこで常に子どもたちが使える備品として体育館への常備を可能にするために、さまざまな用途で「普段づかい」ができる工夫を重ねた。専用の台車や棚も考案した。納品時には、予め社員が保管場所と利用時の導線の確認や、実際に模型を活用して使い方の説明を行っている。営業担当の牛丸あやめ氏によると、実際に学校などでは、子

※MDF:Medium Density Fiberboardの略。細かく粉碎した木材等を、樹脂で板状に成形したもの

ナカタケ 株式会社 静岡第一工場

〒425-0007 焼津市策牛16-1 TEL 054-621-3161 <https://www.nakatake.jp>



どもたち自身で組み立ててもらうことで防災への関心を高められ、楽しく防災を学習できると、先生方に好評だという。廃材を利用した再生可能なMDF製であることもSDGsの観点から評価され、企業が施設へ寄贈するケースが増えている。清水銀行も地方創生私募債「しずおか未来」を活用し、私募債の発行企業（株式会社トゥー・ワンプロモーション：静岡市）の希望のもと、同品を静岡県立大学へ寄贈した。近年相次ぐ風水害や、南海トラフ地震などへの備えとして、県内の小・中・高校や自治体へ、「どこでもく～も」のさらなる普及をめざしていきたい、と中根氏は話す。そして静岡に生産拠点を置く企業として、静岡県民の防災意識を高めていきたい、と語った。



中根正雄 執行役員