

変化の激しい経済情勢

本年1月に日本銀行は2%の「物価安定の目標」の持続的・安定的な実現を目指すとして、政策金利を0.50%程度への引き上げを決定しました。金利の動向に注目が高まっており、「金利のある世界」が一段と進展しています。

国内においては、賃上げの流れの強まりやインバウンド消費の拡大など、経済活動に明るい兆しが見えてきました。一方で、米国の関税政策の発表に端を発した世界経済の動揺は大きく、経済の先行きは見通しが立ちにくい状況が続いています。

日々、金融や経済が大きく揺れ動く不安定な情勢の中で、世界経済が今後どのように推移し、またそれが日本経済や静岡県経済、お客さまにどのような影響が波及するののかについて、冷静に状況を把握し、適切に対処してまいります。

第28次中期経営計画の進捗

現在進行中の第28次中期経営計画「SHINKA～絆をつむぐ～」は、計画開始から2年が経過しました。これまでの展開に新たな施策を加えることで、お客さまのお役に立つ価値をご提供できるよう、引き続き努めてまいりました。

法人のお客さまに向けては、お客さまの取引機会の創出や経営の課題解決をより多くお取り扱いできるよう、ビジネスマッチングの推進を強化しました。本部への専担者の配置や連携先を増やしネットワークを広めるなどで、さまざまな案件へ対応できるよう支援内容の充実を図りました。また、事業承継・M&A支援やスタートアップ支援等のニーズを対象とした「清水みなとSBI地域共創ファンド」を創設し、事業の支援策としてファンドの活用を加えました。

個人のお客さまに向けては、お客さま一人ひとりに寄り添った金融サービスの展開を図りました。資産運用立国の実現にある“貯蓄から投資へ”に関連した金融情報を提供する各種セミナーの開催や、専門性の高いご要望にお応えできるよう外部の専門家のご紹介を進めました。また、非対面のお取引に関わる利便性向上のた

めに、インターネットバンキングの機能強化や、こら送金サービス、口座振替印鑑レスの取扱いを開始しました。

また、新領域への挑戦を図るべく、SBIグループとの連携領域拡大や関係先へ行員派遣を進めるなどにより、外部からの新たな知見を修得することで、更なるソリューション営業の質の向上と量の拡大に向けた活動にも注力しました。

SHINKA最終フェーズ

今年度は第28次中期経営計画の最終年度であり、我々の成長を皆さまにお示しする重要な1年です。不確実性が高い事業環境ではございますが、相当なる覚悟を持ち、「静」ではなく『動』、伸ばすべきものは伸ばし、変えるべきものは変え、力強さとスピードを重視し、成果を出してまいります。

「人的資本の充実」を目指し、行員との「対話」を継続することで、エンゲージメントの向上や人材育成につなげてまいります。本年4月より導入した、ビジネスカジュアルではダイバーシティ&インクルージョンや行員の働きやすさの向上をねらいとするとともに、行員には状況に応じた服装を“考える”ことを求めています。この制度を通じて、自身のこと、お客さまのことについて、主体的に考える習慣を身に着ける機会にしたいと思います。自発的に考え、能力を発揮する、自律した行員を数多く揃えることで、組織力の向上を図り、企業価値を高めることに繋げてまいります。

「ソリューション営業の高度化」を図るべく、コンサルティング人員の増員や行員一人ひとりが営業に携わる時間の創出を図ることを目的として、事務効率化に係る各種施策を推進します。また、これまでのソリューション営業の展開によって培ってきたスキルを洗練し、よりお客さまの課題解決に応えられるサポート体制を整えるとともに、新たなソリューションメニューの拡充を図ります。我々の展開する施策の一つひとつが、お客さまに徹底して寄り添う“清水銀行らしさ”を追求するものです。これからもソリューション営業により一層磨きをかけてまいります。

「サステナビリティ経営の実践」としては、効率性の高い業務運

営を行うために、デジタル化への取り組みやAIの活用に関しても検討を進めます。また、サイバーセキュリティ対策やシステム障害対応の強化に関しても、経営の重要課題と捉え、万全な対策を講じてまいります。

創立100周年を視野にいて

金融機関の中核を成すのは、お客さまとの間に築く信用と信頼です。当行は、この原理原則に今一度立ち返り、地域に根差した金融機関としての社会的責任と使命を果たすべく、コンプライアンス体制の維持強化、健全なガバナンスの確保、行員一人ひとりのインテグリティの向上に、誠意をもって取り組みます。

少し将来の話になりますが、当行は2028年に創立100周年を迎えます。行員には100周年に向けて「お客さまファースト」の重要性を改めて伝えており、当行のあるべき姿のイメージを強く描くことを求めています。常にお客さまのことを思い、ともに未来を考え、期待に応えられるよう努力すること、お客さまの抱える課題への感応力と対応力を高めることが、我々が進化するための鍵であると考えております。

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。

頭取ごあいさつ

「「静」から『動』へ」

頭取 岩山 靖宏

CONTENTS

- 01 頭取ごあいさつ
- 03 ソリューション営業の取り組み①
～補助金について～
- 05 ソリューション営業の取り組み②
～事業承継・スタートアップについて～
- 07 「お客さまの未来をともに考える」対談
株式会社 インク
割烹旅館 岡屋
株式会社 内藤園
- 13 業績ハイライト
- 15 Short Trip in SHIZUOKA 第31回
～焼津～
- 17 金融経済教室
～iDeCo・企業型DCについて～
- 19 BUSINESS CASUAL
- 21 清水銀行トピックス
- 22 つむぐ逸品
～静岡クラウンメロン～

当行の補助金申請支援について

当行は、令和3年4月5日にソリューション営業部を新設し、本年で4年が経過しました。多様化するお客さまのニーズや経営課題にお応えするとともに、地域経済の活性化に資する取り組みを強化することを目的として活動した結果、ソリューションメニューの一つである各種補助金申請支援における採択実績は120件以上となりました。今後につきましても、清水銀行グループによる補助金申請支援を含め、お客さまの課題解決に向けて積極的に取り組んでまいります。

令和7年度以降に公募が予定されている補助金のうち、注目は下記の通りです。

政 策	補助金	補助率・補助上限※	対象事業者
賃上げ/ 生産性/ 省力化 等	NEW 中小企業成長加速化補助金	1/2 (500百万円)	中小企業等
	NEW 中小企業新事業進出補助金	1/2 (90百万円)	
	中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金	1/3 (5,000百万円)	中堅・中小等
	事業承継・M&A補助金	1/2又は2/3 (8百万円)	中小企業等
	ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金	1/2又は2/3 (40百万円)	
	中小企業省力化投資補助金	1/2又は2/3 (100百万円)	
	IT導入補助金	1/2～4/5 (30百万円)	
脱炭素	省エネルギー投資促進支援事業費補助金	1/3又は1/2 (100百万円)	大企業・中堅 ・中小等
海外展開	グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金	1/2又は2/3 (500百万円)	
静岡県内	静岡県企業立地補助金(各市町村含む)	各市町村による	製造業・倉庫業・研究所等

※令和7年4月時点。公募回や申請類型、従業員数等により大きく異なります。

NEW 建物・設備等
中小企業成長加速化補助金
 ・売上高10億円以上100億円未満の中小企業等を対象に1億円以上の投資に対する補助金
 令和7年4月にお客さま向けウェビナーを
 当行主催で実施しました！

NEW 建物・設備等
中小企業新事業進出補助金
 ・既存事業とは異なる、新事業・高付加価値事業進出にかかる設備投資への補助金
 ・賃上げ要件あり

建物・設備等
中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金
 ・中堅・中小企業(常時使用する従業員数が2,000人以下の会社等)を対象に10億円以上の投資に対する補助金
 ・賃上げ要件あり

契約・成功報酬等
事業承継・M&A補助金
 ・中小企業等を対象に事業承継・事業再編・事業統合を契機とした取り組みに対する補助金
 ・M&Aでは専門家との契約費用や成功報酬を対象経費とする

設備等
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金
 ・中小企業等がものづくり・商業・サービス生産性向上に取り組むことを支援する補助金
 ・賃上げ要件あり

設備等
中小企業省力化投資補助金
 ・人手不足に悩む中小企業等の省力化投資に対する補助金
 ・カタログ注文型:カタログに掲載された省力化効果のある汎用製品が対象
 ・一般型:オーダーメイド性のある多様な設備やシステムが対象

ITツール等
IT導入補助金
 ・業務の効率化やDXの推進、セキュリティ対策に向けたITツール等の導入費用を支援する補助金
 ・ITベンダーと要連携

設計費・設備等
省エネルギー投資促進支援事業費補助金
 ・国内事業者の省エネ対策にかかる設備投資に対する補助金
 ・設備メーカーと要連携
 ・国庫利子補給金との併用は不可ではあるがカーボンニュートラル税制の検討余地あり

調査費・設備等
グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金
 ・グローバルサウス諸国において日本企業が実施する①FS※事業や②小規模実証事業にかかる費用の一部を支援する補助金
 ※フィジビリティ・スタディ:新規事業などのプロジェクトの事業化の可能性を調査すること

清水銀行は、グループ企業を含め、お客さまの課題解決に努めてまいります。

事例
1

A社: 公的制度活用による物流倉庫新設支援

補助金 事業再構築補助金・市町村企業立地補助金 **利子補給制度** 総合特区利子補給制度

- ・運送業を営むA社は、業務効率化と新事業の立ち上げに向けて、物流倉庫の新設を計画していました。従前の倉庫は輸送品の一時保管としての利用のみであったことから、A社の目指す方向性に合った物流倉庫新設に向けて、当行は「事業再構築補助金」及び「市町村企業立地補助金」の申請支援を行いました。
- ・また、物流倉庫に設置する設備要件も該当していたため、総合特区利子補給制度を提案し、ご活用いただきました。



- ・当行はA社から物流倉庫新設のニーズがあることをお聞きし、情報提供を定期的に行っていました。
- ・新設する倉庫の仕様や用途・導入設備に関する情報提供をいただくことで、事業計画の全体が把握できたことから、適切な補助金の提案につなげることができました。
- ・事業の計画段階から会議に参加し、事業の全体像を把握できたこと、各種申請手続きに必要な書類やエビデンス資料を適切にご用意いただいたことで、行政機関へのスムーズな取り次ぎができ、複数の補助金申請を迅速に行うことができました。

事例
2

B社: 工場新設に伴う補助金及び税制優遇活用支援

補助金 市町村企業立地補助金・県企業立地補助金 **利子補給制度** ふじのくにフロンティア推進資金
税制優遇 地域未来投資促進税制・中小企業経営強化税制B類型

- ・製造業を営むB社は、世界的に高まる同社製品のニーズに対応するため、工場の新設を検討していました。新工場の建設にあたっては、省エネ性能に優れたエネルギー効率の高い建物や機械の導入を検討されていました。
- ・当行は、同社の計画に合う補助金の提案や、その申請支援を行い、外部連携先である税理士法人の活用による税制優遇支援にも関与させていただきました。



- ・今回の設備投資(工場や機械)はエネルギー効率の高いものであり、補助金だけでなく資金提供についても当行のサステナブルファイナンスをご活用いただきました。
- ・営業店と本部との連携により、B社の事業計画全体に対する支援策を検討させていただいた結果、工場新設に付随する幅広いニーズを共有でき、補助金を中心としたさまざまな提案につながりました。
- ・「将来的に受け取れる」補助金と、「将来的に支払が発生する」税金の減免措置である税制優遇の両方を、それぞれ性質の異なる制度を併用してご活用いただくことでメリットの享受を実現しました。*

※補助金によっては税制優遇との併用不可の制度があります。ご検討の際には当行担当者にご確認ください。

事例
3

C社: 海外現地法人の工場建設及び設備計画に対する支援

資金調達支援 スタンドバイLC※1・JBIC※2協調融資・補助金つなぎ融資

補助金 グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金(機械設備導入)

- ・海外に現地法人を保有するC社は、海外工場の稼働率が好調であったことから、さらなる受注拡大を目指し、生産力の向上を図るため隣地購入や工場新設、機械設備導入といった新たな設備投資を計画していました。
- ・当行は、C社の事業計画をヒアリングし、新工場の機械設備について、「グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金」を提案し、ご活用いただきました。
- ・また、資金提供にあたっては外部機関と連携した提案を行い、現地通貨建ての資金でご調達いただきました(隣地購入資金は当行スタンドバイLC差入により海外提携金融機関から、工場新設資金はJBICからのご融資)。



- ・初期の段階から今回の計画の検討状況をお聞きすることができたため、C社が求めている補助金に係る情報をタイムリーに提案でき、令和5年度補正予算案にて発表された「グローバルサウス未来志向型共創等事業費補助金」を紹介し、採択を得ることに貢献できました。
- ・また、C社のニーズであった為替リスクのない資金調達について、外部機関との連携により、全額「現地通貨建て」での対応にもお応えすることができました。

※1: Stand By Letter of Creditの略。当行が海外現地金融機関に信用状(スタンドバイLC)を差入れることで、海外現地法人が海外現地金融機関から現地通貨建て融資を受けることが可能となります。
 ※2: Japan Bank for International Cooperationの略。日本名＝株式会社国際協力銀行。日本政府全株出資の特殊銀行であり、日本で唯一の国際金融に特化した政策金融機関。

事例
4

D社: 事業承継問題の解決・成長投資計画に対する支援

事業承継支援 従業員承継、事業承継資金

補助金 中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金、市町村企業立地補助金

- ・製造業を営むD社は、株主と経営者が異なる「所有と経営の分離」が課題でした。また、点在する既存工場の集約も課題とされていました。
- ・当行は、社内後継者候補への経営権承継を支援させていただいたほか、後継者候補の株式買取資金について静岡県の制度融資である「事業承継資金」を提案し、ご活用いただきました。
- ・同時に、工場集約に向けた大規模プロジェクト(投資額10億円超)を進め、土地購入資金に対して「市町村企業立地補助金」、工場建設資金に対して「中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金」を提案させていただきました。



- ・D社の課題である事業承継に対し、持株会社を設立し創業家から全株式を買い取るスキームの構築や、提携コンサルとの連携による税務や法務に関する支援を実施しました。
- ・株式買取資金に対し制度融資をご活用いただき、後継者の個人保証を付さない融資の実現や、利子補給のメリットを享受いただきました。
- ・事業承継の課題を解決できたことで、工場集約に係るプロジェクトも円滑に進み、土地取得資金や建物建設資金に対する補助金活用についても支援することができました。

ソリューション営業の取り組み② ～事業承継・スタートアップについて～

事業承継の必要性

日本企業のうち99%を占める中小企業は、雇用や技術の担い手として日本を支える重要な存在です。将来にわたってその活力を維持し、発展していくため、中小企業の事業承継は日本社会にとって重要な取り組みです。

しかし、今、中小企業の後継者不在状況が深刻であり、廃業の増加による貴重な雇用や技術への影響が懸念されています。

(引用：中小企業庁ホームページ)

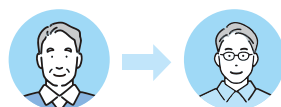
事業承継の類型

事業承継には大きく分けて以下の「3つの類型(パターン)」があります。

それぞれにメリット・デメリットがあり、会社の状況や後継者の有無によって選択されます。

事業承継の3つの類型

親族内承継



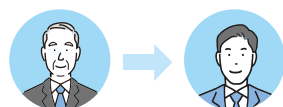
メリット

- 経営理念や価値観を継承しやすい
- 社内、取引先の信頼を得やすい

デメリット

- 後継者の資質や意欲が不十分な場合も
- 親族間トラブルのリスク

従業員承継(役員・社員)



メリット

- 社内業務に精通しており即戦力
- 信頼関係が築けている

デメリット

- 株式取得資金の調達が難しい
- 銀行借入の経営者保証問題
- 経営責任への不安がある場合も

第三者承継(M&Aなど)



メリット

- 後継者を広く外部に求められる
- 従業員の雇用や取引先との関係継続
- 創業者利益を得られる場合も

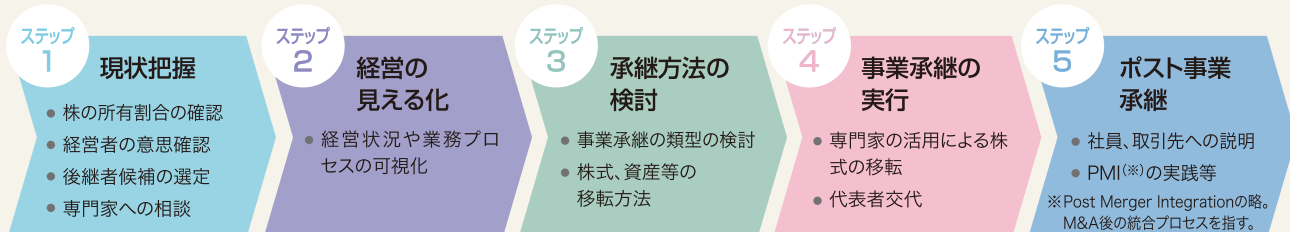
デメリット

- 引受先探しが難航する可能性がある
- 自社の文化が引き継がれない可能性も
- 社員や顧客が離れるリスク

事業承継に向けたステップ

事業承継にはいくつかのステップがあり、計画的に進めることでスムーズな引き継ぎが可能となります。

以下は、一般的な「事業承継に向けたステップ」です。



清水銀行の取り組み

清水銀行では、事業承継・スタートアップについてのソリューションも提供しています。専門人材を配置したソリューション営業部において、お客さまの課題やビジョンを共有させていただき、お客さまのニーズに適した支援に努めることで、県内中小企業のマッチングをメインとして、全国の中小企業・大企業とのマッチングや、国外現地法人のM&A、事業承継ファンドとの連携等の支援を行っております。

事例
1

女性経営者の企業譲渡に対する支援

譲渡企業 建設業A社 × 引受企業 建設業B社

建設業を営むA社は、代表者が急逝したことにより、急遽代表者の配偶者が新代表者に就任されました。新代表者として会社経営に悩んでいたところ、建設業のB社による事業承継案が浮上しました。結果として、地域経済と従業員の生活を維持できる事業承継がなされ、A社代表者の悩みを解決させることができました。

POINT

B社がA社を譲り受けようとしたのは、B社代表者がA社の前代表者と現代表者に仕事を通じて恩義を感じていたことがきっかけでした。当行は、B社のアドバイザーとして、この思いも含めたトータルコーディネートを行いました。A社代表者は前代表者の築いた事業をB社へ引き継ぐことができました。B社においては、A社の顧客や従業員を引き継ぐことで、事業のさらなる成長が期待されることに加え、A社の思いをつなぐ事業承継となりました。地域においては、建設業というインフラを支える企業の存続を支援する取り組みとなりました。

事例
2

当行仲介によるSPC※を活用した事業の引受の支援

※Special Purpose Companyの略。特定の目的達成のために設立される法人。

譲渡企業 製造業C社 × 引受企業 D社設立のSPC

製造業を営むC社の代表者は、自身が70歳を迎えるタイミングで廃業する方針でありました。しかし、当行は、廃業ではなく事業譲渡を選択することで地域経済の維持や発展に貢献できることを提案し、C社代表者にD社へ譲渡することを決断いただきました。

POINT

当行は、D社に対してSPC(特別目的会社)を活用した買収スキームを提案し、スムーズな事業承継を実現させつつ、C社代表者に創業者利益を獲得するメリットを提供することができました。このスキームに関するSPC設立や合併等の土業専門業務については土業グループと連携しました。

清水みなとSBI地域共創ファンドへの出資

当行は、SBI地域活性化支援株式会社をGP(無限責任組員)とする地元企業向けファンド「清水みなとSBI地域共創ファンド」への出資を行っております。当行はSBIグループと共同で本ファンドへ出資を行い、地元中小企業の事業承継・M&A、スタートアップ等の支援に取り組むことで、第28次中期経営計画に掲げる「ソリューション営業の高度化」の実現に取り組んでまいります。



SBIグループについて

金融サービス・資産運用・投資・暗号資産・次世代事業などの金融サービスを提供する総合グループ。当ファンドのGPであるSBI地域活性化支援株式会社は、エクイティを中心とした投資を行い、地域金融機関と二人三脚で地域企業の課題解決、伴走支援を行うべく、SBIグループ100%出資のもと設立された共同ファンドの運用会社。

SBI地域活性化支援株式会社

古垣取締役 清水銀行 林次長

ファンド活用メリット

こんなことでお困りではありませんか？



株式集約

- 株が分散してしまっている
- 関係が悪化した株主や高齢の株主がいる
- 外部(事業会社)の株主がいる
- 将来的に継がせたい、売りたい



事業承継

- 子供に継がせたいがまだ年齢が若く不安がある
- 社内に後継者候補がいるが、株式を買い取る資力が無い
- 将来的な第三者への売却に向けて、まずは会社の評価をあげたい
- 企業価値向上のための伴走支援が欲しい



成長支援

- 資本を厚くすることで対外的な信用を得たい
- 業績拡大(回復)が期待できる
- スポンサーを探している



スタートアップ支援

- ビジネスマッチング等、当行やSBIグループのネットワークを利用したい
- 企業ステージに応じた資金調達が多様化を図りたい

清水銀行は、お客さまのニーズに応える
最適なソリューションを提供します

清水銀行
ソリューション営業部
一同



株式会社 インク



清水銀行 松本支店
渉外長(現支店営業部 代理)
伊藤 陵太
ITO Ryota

株式会社 インク
代表取締役
居山 哲也氏
Mr. IYAMA Tetsuya

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

補助金活用による 新分野展開

補助金の活用を通じて、販路
開拓、商品開発、新事業進出
などをサポートします。

はじめに
お客さまの過去から
現在までをよく知る

事業構想に関する ご相談

社長より、中小企業のオフィス
に特化した「体験型ショールーム」の構想をうかがいました。

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

補助金活用による 事業実現のサポート

事業目的に合致した補助金
を紹介し、事業計画策定にあ
たったの支援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

ビジネスマッチングによる 事業拡大

お客さまの課題解決につながる
オフィス空間の提案のために、お
客さまの引き合わせ等のビジネ
スマッチングを進めています。

課題解決につながる オフィス空間を提案する

世界に誇る日本の文具文化を守り伝えていく

伊藤 「インク」といえば、静岡県東部では知らない人はいない
人気の大型文具店です。

居山社長 ありがとうございます。しかし、文具業界自体は厳し
い状況が続いています。最盛期には全国に3万店以上あった文
具専門店は、今では10分の1以下に減ってしまいました。

そうしたなかでも、日本の文具は世界でも評価が高く、インパ
ウンド需要も旺盛です。文具を単なる商品ではなく「文化」として捉
え、それを守り伝えることは、当社の重要な使命と考えています。

伊藤 そうした取り組みの一つが、情報誌「インクマガジン」の
発行ですね。

居山社長 はい、年4回、社内で企画から原稿制作、撮影まで
行っています。「専門性」や「文化
的価値」で勝負することが、文具
店の生き残りの

鍵を握ると考え
ています。情報誌
は、そのための大
切なツールです。



中小企業向けモデル空間「ライブオフィス」の設置

伊藤 当行では、清水町・卸団地店の2階「ライブオフィス」の設
置にあたって、補助金活用の支援をさせていただきました。

居山社長 実は当社の売上の約半分はBtoB事業です。いまま
で、オフィス空間の提案は、メーカーが主導してショールームに
ご案内するスタイルが一般的でした。しかし、大企業向けに作ら
れたショールームは、地方の中小企業の実情にそぐわないケース
も多いんです。そこで、中小企業向けの「等身大のオフィス空間」
として、ライブオフィスをつくりました。



伊藤 ライブオフィスでは、御社の社員の
方も働いていますね。

居山社長 当社社員が働く姿も見学して
いただきながら、またその経験も活かすこ
とで、より具体的な提案ができます。

課題を一緒に掘り下げながら、オフィス空間を提案

居山社長 事業承継が進むなかで、「オフィスはコストではなく、
人材採用や定着のための投資」と考える若い世代の経営者が増え
ています。

だからこそ、「どんなデスクが欲しいか」ではなく、「どう働きたい
か」「どう組織を変えていきたいか」といった課題をお客さまと一
緒に掘り下げながら、オフィス空間を提案していきたいと考えて
います。

伊藤 そのようななかで、オフィス空間に特化したオウンドメ
ディアの立ち上げも構想中とうかがいました。

居山社長 人材の採用や定着、組織力向上など、お客さまの課
題解決につながる「中小企業のためのオフィス空間情報」をまと
めたポータルサイトのようなものをつくりたいと考えています。

伊藤 私たち清水銀行にとっても、地域の企業のみなさまの経
営課題の解決が重要な使命です。ぜひ良き相談相手となれるよ
う、お手伝いできればと思います。今後ともよろしくお願いいたします。



株式会社 インク

〒411-0912
駿東郡清水町卸団地244
TEL.055-971-4336 (代表)
FAX.055-973-3409
<http://net-de-ink.com/>



文具小売業とオフィスのトータルデザイン事業の2軸で事業を展開
する。静岡県内に3店舗、神奈川県横浜市に1店舗の計4店舗を運
営。文具販売だけでなく、情報発信にも力を入れる。2024年には体
験型ショールーム「ライブオフィス」を備えた新店舗を開業し、お客
さまの課題にあわせたオフィス空間を提案する。

割烹旅館 岡屋



割烹旅館 岡屋
店主
小田 啓吾氏
Mr. ODA Keigo

清水銀行 興津支店
渉外
大沼 滉起
ONUMA Koki

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

事業成長のための 経営サポート

旅館のリニューアルをはじめ、事業成長のための幅広い経営支援を実施しています。

はじめに
お客さまの過去から
現在までをよく知る

旅館のリニューアルに 関するご相談

「宿」と「食」の磨き上げのために、リニューアルについて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

課題解決に向けた 幅広い経営支援

補助金活用、資金調達、広報、キャッシュレス決済の導入など幅広い経営支援を実施しました。



これから
お客さまの未来を
共創する

新たな歩みに 寄り添うサポート

事業承継、人材確保、補助金情報の提供、ビジネスマッチング、集客等の支援をしています。

老舗旅館が「宿」と「食」を磨き、 新たな顧客層の開拓に挑戦

コロナ禍を契機に、リニューアルを決意

大沼 岡屋さんの創業は、慶応年間で、興津地区の老舗旅館として知られています。

小田店主 ももとは興津宿の茶屋として始まりました。今で言うところの食堂兼簡易宿泊施設みたいなものです。

私は元々サラリーマンであり、女将(妻)が岡屋を1人で守ってききましたが、7年前から旅館経営に携わるようになりました。当時は、長野・山梨から「海を見たい」と宿泊に来られるお客さまが多かったですね。

大沼 そのようななか、コロナ禍で大きな転機を迎えたそうですね。

小田店主 あの時本当に厳しかったです。宿泊予約はゼロ、宴会は完全に中止となりました。旧清水市内でも、廃業する旅館が相次ぎました。私たちは法事と仕出し料理で何とかしのいでいましたが、「このままでは生き残れない」と痛感し、大幅なリニューアルを決意しました。

大沼 リニューアルにあたり、当行で観光庁補助金の活用、事業計画のブラッシュアップ等の支援をさせていただきました。

小田店主 補助金制度や融資に詳しくない私たちに、細かい手順まで丁寧に説明していただきました。その後も、SNS活用やキャッシュレス決済の導入など、幅広くサポートしていただき、感謝しています。



「宿」と「食」の両輪で、 顧客満足度を高める

大沼 お食事棟と客室は、リニューアルで大きく変わりましたね。

小田店主 リニューアルでは、「宿」と「食」の両輪を磨き上げることに注力しました。新たな食事棟は半個室仕様にし、団体のお客さまも、個人のお客さまも、ゆったりと会席料理を楽しめるようにしています。1階に、興津川の寒桜の雰囲気を感じさせる「寒桜の間」、庭にある3つの松から抜ける風をイメージした「松風の間」という、日本情緒あふれる客室を作りました。リニューアル後は、関東・関西圏からのお客さまが増え、コロナ前よりも客単価が向上しています。

大沼 インバウンド需要も増えているとうかがいました。

小田店主 欧米の60代以上の富裕層の方々が、「東海道を歩いて旅する」という文化体験ツアーでいらっしゃるようになりました。東京から箱根、三島、興津へと歩いて移動するツアーですが、参加者の方は、日本の歴史や文化への関心も高く、私たちの料理やサービスを高く評価していただいています。

興津地域の魅力を全国に発信していきたい

大沼 今後の展望について教えてください。

小田店主 まずは「宿」と「食」の両輪で着実に前進、成長していきたいと思います。また、海外からのお客さまにも、興津宿の豊かな歴史や文化を高く評価していただけていることをふまえ、地域の方々と連携しながら、興津のまちの良さを発信していければと考えています。

大沼 地域を活性化させたいとの思いは、当行も同じです。ぜひ一緒に、興津を盛り上げていきましょう。



割烹旅館 岡屋

〒424-0205
静岡市清水区興津本町6
TEL.054-369-0018
FAX.054-369-3458
<https://okaya18.net/>



慶応年間に東海道興津宿で創業した老舗旅館。2025年2月の全面リニューアルを機に、「宿」と「食」の両輪を強化。旬の食材を活かした割烹料理、100年以上の歴史を誇る枯山水庭園、静けさに包まれた和の空間を備え、日本情緒に満ちた上質なひとときを提供している。

株式会社 内藤園



株式会社 内藤園
代表取締役
内藤 勉氏
Mr. NAITO Tsutomu

株式会社 内藤園
専務取締役
内藤 剛氏
Mr. NAITO Go

清水銀行 初倉支店
渉外 (現 大井川支店)
名波 慶人
NANAMI Keito

SOLUTION 課題解決 ソリューション営業の SHINKA

円滑な事業承継のサポート

親族内承継、従業員承継、第三者承継 (M&A) など、さまざまな事業承継をサポートします。

はじめに
お客さまの過去から
現在までをよく知る

事業承継のご相談

内藤社長より、専務への事業承継を本格化させたいのご相談がありました。

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

事業承継の支援

株式移転、経営権の整理、相続対策等を中心に、事業承継を支援しました。

これから
お客さまの未来を
共創する

承継後の継続的な経営サポート

補助金活用による事業拡大の支援や、後継者への経営のアドバイスなど、多面的な経営サポートを実施します。

未来を見据えた事業承継で 顧客の信頼に込めていく



品質と納期の両面で、顧客満足度を高める

名波 御社は、BtoB、BtoCの両軸で事業展開されていますね。

内藤社長 BtoBは大手飲料メーカーなどに荒茶を納入しており、BtoCは店舗とネット通販での静岡茶の販売を行っています。売上の大部分はBtoBにより構成されています。

もともとは店舗併設の茶工場で製造していましたが、大手の注文に応えるには限界があり、1993年に郊外に工場を建設しました。しかし、順風満帆だったわけではありません。

内藤専務 後継者として私が入社したのは2017年、28歳の時です。当時は、工場の稼働率が低く、赤字の状態でした。「何とかしないといけない」と思ったのを覚えています。

まず生産体制を見直して、多能工化を進めて、生産効率を向上させました。また、大手飲料メーカーの要望に応えるために、即日対応できる体制を構築しました。

その後、冷凍倉庫・ロボット・自動荷造り機など一連の設備投資も進め、品質と納期の両面に対応力を高めました。その結果、なんとか黒字化し、安定成長につなげることができました。

内藤社長 私の時代は、人間関係や勘に頼った「感覚の経営」でしたが、専務が入社して計数管理に基づいた経営に変わりました。

専門家チームが、事業承継を支援

内藤社長 半年ほど入院したのをきっかけに、事業承継について本気で考えるようになりました。しかし、コンサルタントにも相談したものの、何をどう始めていいのかわからない、そのような状態が続いていました。

そのため、清水銀行に事業承継について相談しました。

名波 事業承継には様々なケースがありますが、御社の場合は、



専務が経営を実質的に担われていた
ので、事業承継計画等にもとづいた
「経営の磨き上げ」から始めるのでは
なく、税理士などと連携し、株式移転や
経営権の整理、相続リスクの低減な
ど、実務的な部分に絞って進め、半年
で体制構築まで完了できました。

内藤社長 ありがたかったのは、「この
日までにこれをやってください」「次はここへ進みましょう」と
いう、非常に実践的な支援でした。名義上は私がまだ社長です
が、いつでもボタンタッチできる状態となり、とても安心して
います。

お客さまに「必要とされる企業」であり続けたい

名波 御社の将来の展望について、教えていただけますか。

内藤専務 私は、お客さまに対する「レスポンス」の速さを重要
視しています。大手飲料メーカーは、品質や納期においても求め
る水準が高いですが、そのニーズに応えるための仕組みと体制
を整えていくことに注力し、お客さまに「必要とされる会社」で
あり続けたいと考えています。

名波 当行も、お客さまに「必要とされる金融機関」であり続け
たいと考えています。事業承継についても、「承継して終わり」で
はなく、「その後」をいかに支えるかが重要であり、今後も幅広い
サポートをさせていただければと思います。

内藤社長 私は裏方として、若い世代を信じて任せていきたい
ですね。それが事業承継の本質だと考えています。



株式会社 内藤園

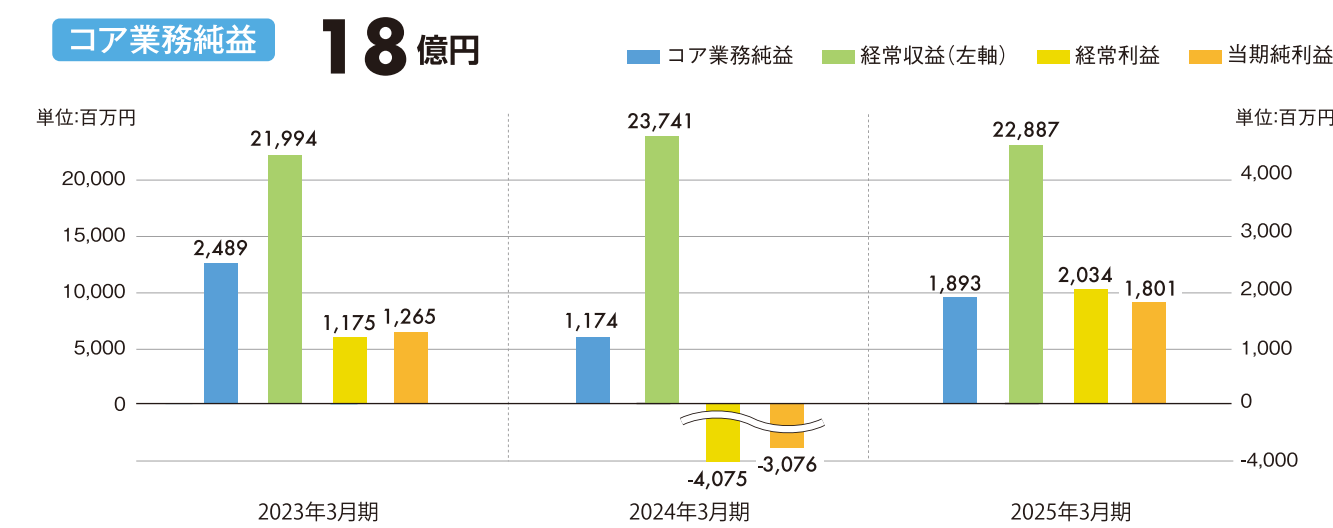
【工場】
〒421-0403 牧之原市中53
TEL.FAX.0548-28-0165

【店舗】
〒421-0422
牧之原市静波2270-11
TEL.0548-22-1484
FAX.0548-22-7202
<http://naitou.shop-pro.jp/>



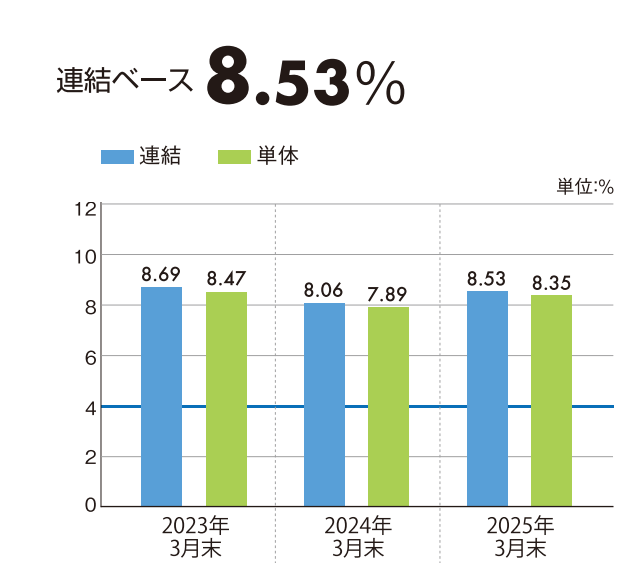
内藤園は、日本一の茶どころ牧之原で、静岡茶の製造・販売を手がける。一般消費者向けに店舗・オンラインショップで商品を提供する一方、大手飲料メーカー等に原料となる荒茶を供給するなど、BtoBとBtoCの両軸で事業を展開している。

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。

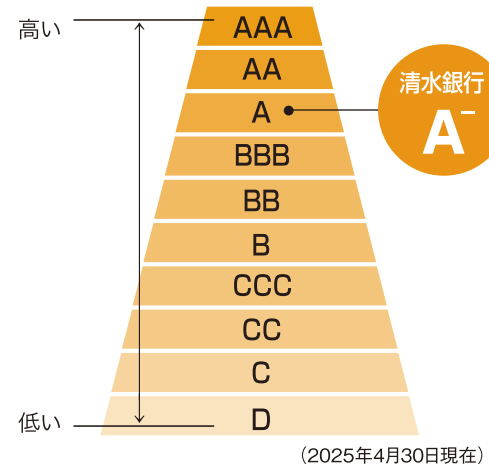
自己資本比率（国内基準）



- ▶ **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。

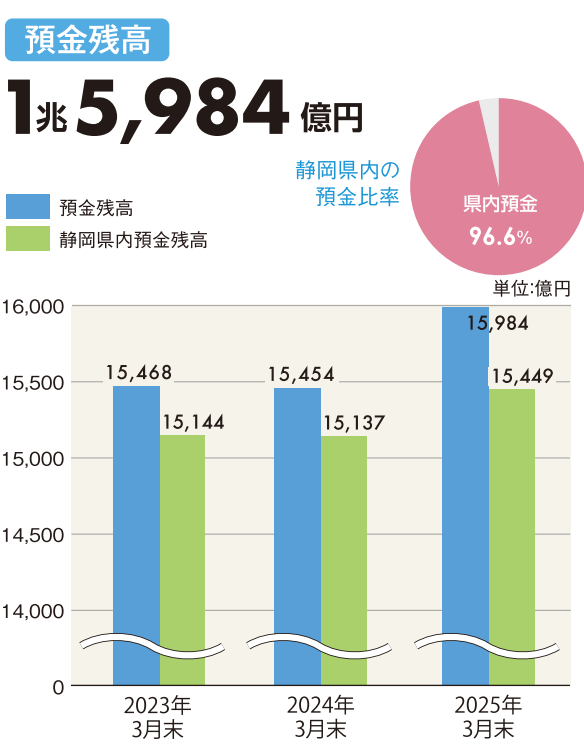
格付

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。

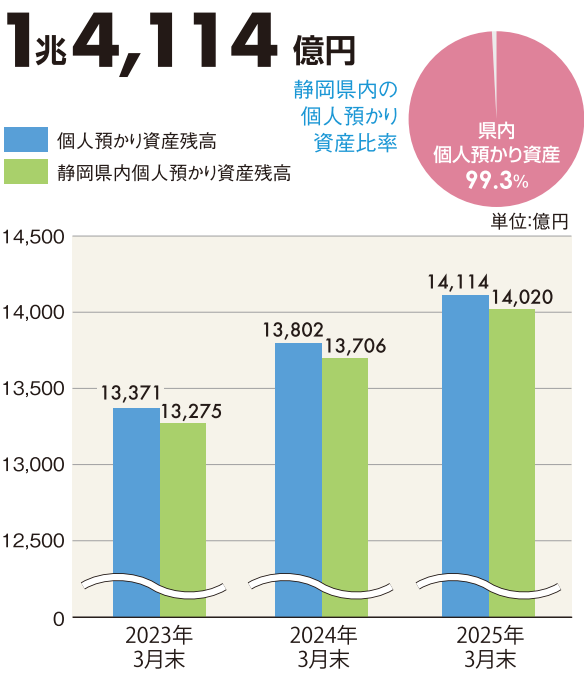


- ▶ **格付** 対象となる債務について、約定どおりに元本と利息が支払われる確実性の程度を公正な第三者である格付機関が評価を行い、簡単な記号で表したものです。

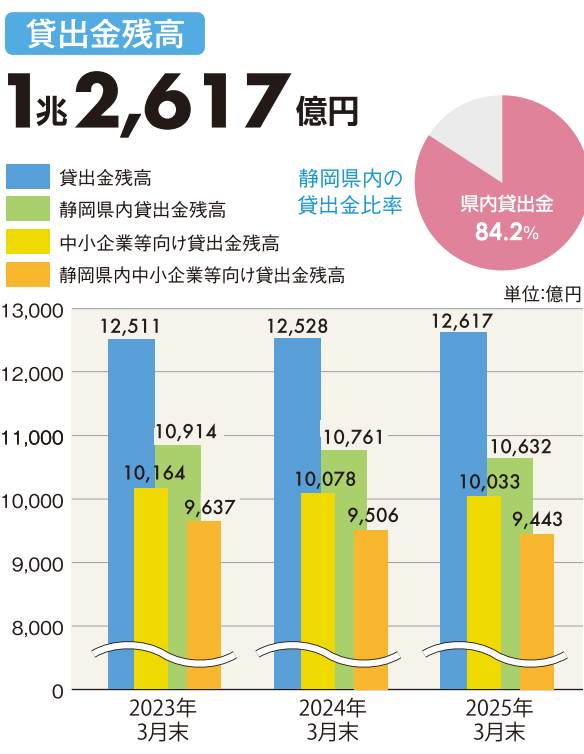
預金等の状況



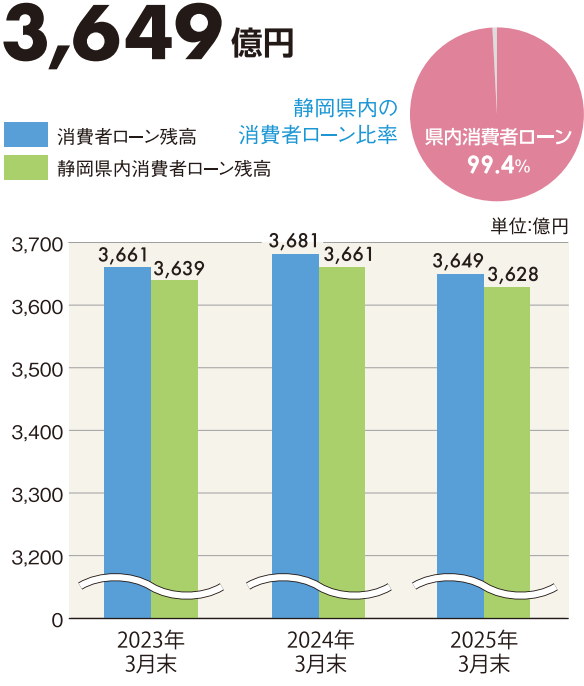
個人預かり資産残高



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。

焼津

Short Trip in SHIZUOKA

ショートトリップ in 静岡 第31回 焼津

焼津が今、おもしろい。

潮風香る港町。疲れを癒す天然温泉。

マグロやカツオなどの海鮮グルメ。

焼津らしさはそのままに、でも何だか新しい。

ちょっとお洒落に、さらに美味しく、もっと魅力的に、
変わりゆく焼津はいつも新鮮で、発見に満ちている。

焼津といえば、言わずと知れた港町。焼津港・小川港・大井川港の3漁港を抱え、マグロやカツオをはじめ、サバ、アジ、サクラエビ、シラスなど様々な魚が水揚げされ、全国有数の水揚げ高を誇る。また温泉でも名高く、高濃度の塩化物泉は疲労回復・健康・美容に良いといわれ、人気が高い。そして駿河湾・漁港・富士山を一望する絶景も、焼津の魅力のひとつだ。

近年、再開発が進んでおり、JR焼津駅周辺から焼津漁港にいたるエリアでは、さまざまな変化が起きている。焼津らしさはそのまま、新たな魅力が加わっていくことで、まちはにぎわい活気づく。まだまだ変化をし続けている焼津。訪れるたびに、新鮮な驚きに出会えそう。

1 ポメズキャンパス

園芸店併設のカフェでは、コッペパンサンドと焼菓子をメインに、夏はかき氷、秋～春はフレンチトーストがいただける。旬のフルーツで手作りするシロップのかき氷は、見た目も美しい。

焼津市相川638-2 ☎054-622-7787
https://pomescampus.com/
Pome's campus @ pomescampus



2 焼津港丸入商店 焼津総本店

100年続く魚卸が営む複合型店舗。プロが目利きた高品質の焼津みなみまぐろや焼津稚鰯を販売する専門店や直売所、食事処、テイクアウトスタンドがあり、買い物から食事まで楽しめる。

焼津市宗高1474-3 ☎054-631-4031
https://yaizumarui.jp/
@ yaizukou_maruiiri
@ yaizukoumaruiiri



5 龍ちゃんのカッパ館

館長が長年かけて収集したカッパグッズが、所狭しと展示されている。その数1万点を超え、ギネス世界一認定を誇る。著名な作家の作品も多数あり、どのカッパも愛嬌たっぷりて面白い。

焼津市大住746-2 ☎054-629-7171
https://tacchan.cc



6 らあめんぽんぷ

「ぽんぷらあめん みそ味」は、豚骨ベースのスープに豆板醤と自家製味噌でピリ辛に仕上げ、豆腐と野菜が入った一杯。豚丼やチャーハンとのセットがお得。おでん(1本100円)も人気。

焼津市下小田中町31-3 ☎054-624-8901
https://ramen-pump.com
@ yaizu_ramen_pump



3 洋食屋じゃがいも大井川店

素材と味、手作りにこだわったハンバーグやステーキを提供し、地元で愛される洋食店。毎朝店内で肉を挽き、手ごねで作るハンバーグは全15種類!自分好みのハンバーグを見つけよう。

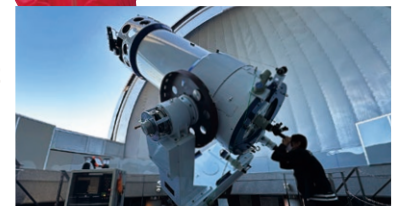
焼津市上新田603-2 ☎054-662-0848
@ katu1007pommes.de.terre

4 ディスカバリーパーク焼津 天文科学館

県内最大の天体望遠鏡を使った星空観望会や体験型科学展示など、気軽に楽しく宇宙や科学を体験できる。2024年春リニューアルしたプラネタリウムでの臨場感溢れる宇宙映像は必見だ。

焼津市田尻2968-1 ☎054-625-0800
https://www.discoverypark.jp/

公益財団法人焼津市振興公社
@ discoverypark_yaizu.science @Discovery_Yaizu
Discovery Park 焼津チャンネル



※星空観望会で見られる天体は季節によって変わります。

7 かしはる 西焼津総本店

店内には和菓子を中心に生菓子や洋菓子など、幅広い商品がずらり。隣のカフェ「豆治」では自家焙煎コーヒーとスイーツが味わえ、「およんな広場」では様々なイベントが開かれる。

焼津市小柳津515-3 ☎054-628-1100
https://kashiharu.com
@ kashiharu_nishiyazu
@ mameji.kashiharu.2023 @ oyonnahiroba

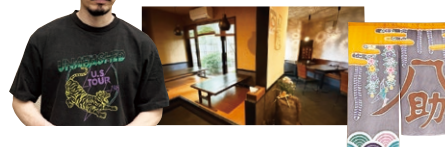


8 江戸そば 八助

毎朝挽きたての粉で手打ちするそばは、しっかりとした味。定番の「天せいろ」の他、妙めた野菜が入った「野菜汁せいろ」や「揚げ茄子」「冷や梅」など、個性ある品揃えが魅力だ。

焼津市柳新屋601-3 ☎054-637-9240
@ soba.yasuke

蔵王梨山
竹炭や味噌など
食材にも
こだわっています



9 ボン・コラージュ

一流店を腕を磨いたシェフが作る本格フレンチ。地元の鮮度抜群の魚介、自家栽培の野菜やハーブなど厳選食材を使用した料理は、絵画のように美しく、繊細で味わい深い。遠方から訪れるファンも多い。

静岡県焼津市西焼津27-5 トリオンビル2F ☎054-621-0353
https://boncourage1996.owst.jp
@ restaurant_boncourage



13 ホテルアンビア松風閣

富士山と駿河湾を一望できる焼津温泉、一人ひとりを大切にしたいおもてなしが自慢。女性に人気のアフタヌーンティーは季節ごとのフェアもあり、絶景と共に優雅な時間を味わえる。

焼津市浜当目海岸通り星が丘 ☎054-628-3131
https://www.syofukaku.com @ shofukaku @ syofukaku

皆様のお越しをお待ちしております

焼津駅よりシャトルバス運行中



10 ピーターパン 小麦市場

朝から多くの人で賑わう店内には、焼ききたパンが並び、定番や季節限定など種類豊富で、どれにしようか迷うほど。無料のコーヒーサービスがあり、イートスペースで焼ききたパンをいただける。

焼津市焼津1-10-26 ☎054-620-8200
http://www.peaterpan.jp
美味しい焼ききたパンの店ピーターパン
@ peaterpan.winwin

11 (焼津PORTERS内) PORTERS CAFE

漁具倉庫をリノベーションした、コワーキングスペースやサウナなどが入る複合施設「焼津PORTERS」の一角にある「PORTERS CAFE」は、ジェラートやクロワッサンサンドなど地元の野菜や果物を使ったメニューが揃う。

焼津市中港3-1-16 ☎090-1207-5439
https://yaizuporters.jp
@ porters.cafe



焼津の新しい所には是非遊びに来て下さい

12 焼津さかなセンター

新鮮な海の幸を求めて年間160万人が訪れる。今年創業40周年を記念して、各シーズンごとに感謝祭を開催。詳しくはHPやSNSで発信されるため、ぜひチェックしてみよう。

焼津市八幡4-13-7 ☎054-628-1137
https://www.sakana-center.com
焼津さかなセンター @ y_sakana_center



14 高草山、満観峰

いずれも低山で、初心者にもおすすめ。どちらの山からも天気の良い日には富士山が見え、四季折々の自然と共にハイキングを楽しめる。焼津駅から路線バスで登山口近くまで行ける。

(一社)焼津市観光協会 ☎054-626-6266
焼津市経済部商工観光課 ☎054-626-2155
https://www.yaizu.gr.jp/hiking-map/
一般社団法人 焼津市観光協会
@ yaizu_kankou @ yaizu_kankou
https://www.youtube.com/watch?v=6U2WN2N1b-0

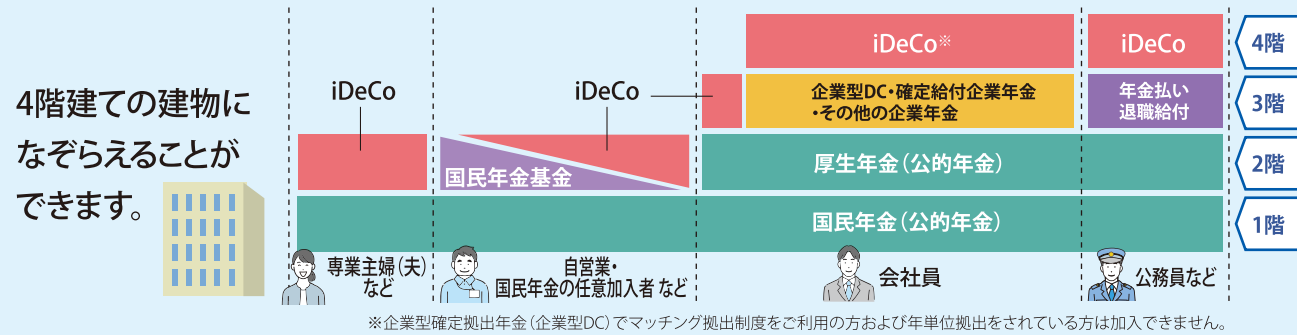


iDeCoについて

「iDeCo」は公的年金にプラスして給付が受けられる年金制度です。

掛金を積み立て、預金や投資信託など自分が選んだ商品で運用した後、

原則60歳以降に年金または一時金で受け取ります。受取額は運用成果によって決まります。



iDeCoの掛金上限

2024年12月より 変更になりました!

掛金の拠出ができる(iDeCoの加入者となる)方は、原則65歳未満の公的年金の被保険者です。^{※1}

掛金額は、拠出限度額の範囲内で月額5,000円以上、1,000円単位で決められます。

公的年金の加入状況などによって1カ月あたりの拠出限度額が異なりますので、詳しくは下の図をご覧ください。

あなたの職業	掛金の上限額	
自営業者など (第1号被保険者)	月額 68,000円 ^{※2 ※3} (年額 816,000円)	
会社員 (第2号被保険者)	企業年金等 ^{※4} に加入している 月額 20,000円 (年額 240,000円) ^{【毎月定額納付】} ^{※5} 企業年金等 ^{※4} に加入していない 月額 23,000円 (年額 276,000円)	
公務員・私立学校教職員 ^{※6} (第2号被保険者)	月額 20,000円 (年額 240,000円) ^{【毎月定額納付】} ^{※5}	
専業主婦(夫)など (第3号被保険者)	月額 23,000円 (年額 276,000円)	
国民年金の任意加入者 ^{※7} (第3号被保険者)	月額 68,000円 ^{※2 ※3} (年額 816,000円)	

※1 老齢基礎年金、老齢厚生年金を65歳前に繰り上げ請求された方、iDeCoの老齢給付金を受給された方は、iDeCoに加入することはできません。

※2 国民年金基金または国民年金の付加保険料との合算額です。

※3 3加入には加入資格を満たしていることが必要です。国民年金保険料免除(拠出猶予)を受けている方などは加入できません。農業者年金の被保険者の方はiDeCoに加入できません。

※4 企業年金等とは、企業型DC、確定給付企業年金(DB)、厚生年金基金、石炭鉱業年金基金を指します。

※5 掛金は、月額55,000円から「各月の企業型DCの事業主掛金額」および「DB等の他制度掛金相当額(公務員は共済掛金相当額)」を控除した残余の範囲内(最大20,000円)の拠出となります。また、マッチング拠出や掛金の年単位拠出をご利用の方はiDeCoに加入できません。詳しくはお勧め先にご確認ください。

※6 国家公務員または地方公務員共済組合の長期組合員、私立学校教職員共済制度の長期加入者の方です。

※7 国民年金の任意加入者とは、60歳までに老齢基礎年金の受給資格を満たしていない場合や、40年の拠出済み期間がないため老齢基礎年金を満額受給できない場合などで、60歳以降も国民年金に任意加入している方、または、海外に居住する日本国籍を有する20歳以上65歳未満の方で、国民年金に任意加入している方です。

iDeCoの効果

例えば、年収600万円の会社員の方が毎月10,000円を積み立てると、30年で約72万円の税金負担軽減に繋がります。iDeCoを上手に取り入れれば、毎月の掛金額が全額所得控除になり、効率的に税金負担の軽減ができます!

iDeCoのメリット

1

掛金の税金は
どうなるの？

所得税・住民税の負担が軽くなります。^{※1}

年収	税負担軽減額 ^{※2}	
	1年	30年
400万円	18,000円	540,000円
600万円	24,000円	720,000円
800万円	36,000円	1,080,000円

iDeCoのメリット

2

運用したら
どうなるの？

利息や運用益は 非課税です。^{※3}

利息や運用益に かかる税率	確定拠出年金
20.315%	非課税
利息や運用益が 10万円の場合	0円

iDeCoのメリット

3

受け取る場合は
どうなるの？

受け取る際も 優遇があります。

年金で受け取る場合は「公的年金等控除」、一時金で受け取る場合は「退職所得控除」が適用され、一定金額までは税金がかかりません。

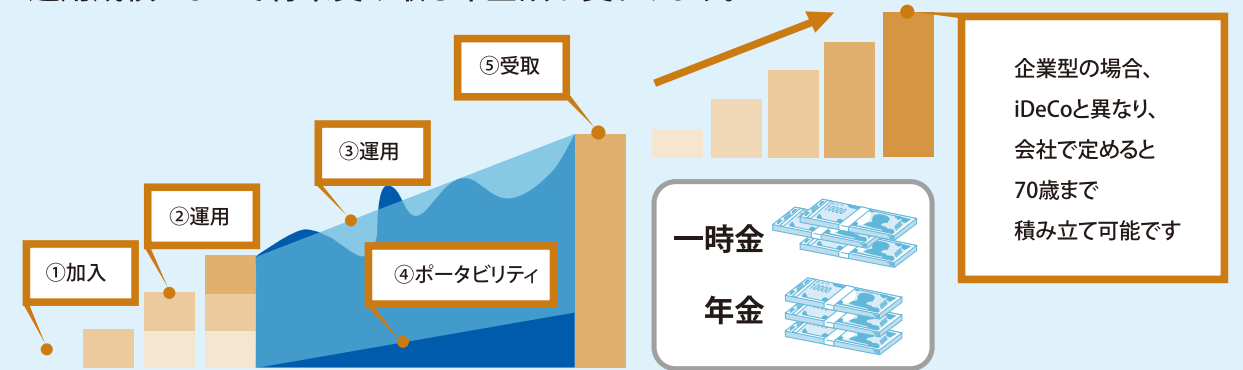
※1 掛金の金額が所得控除（小規模企業共済等掛金控除）の対象となるため、課税所得が減り、所得税・住民税が軽減されます。

※2 期間中年収が一定である前提。給付所得控除、社会保険料15%控除、障害年金、老齢基礎年金等控除、所得控除、住民税も適用。

※3 運用中の年金資産には1.173%の特別法人税がかかりますが、現在は課税凍結中です。

企業型DCについて

企業型確定拠出年金制度(企業型DC)は、公的年金(国民年金・厚生年金)を補完する制度として2001年に開始された制度です。企業が毎月拠出した掛金を、加入者自身が商品を選んで運用し、その運用成績によって将来受け取る年金額が変わります。



企業型DCの制度概要

仕組み	あらかじめ定められた拠出額とその運用益との合計額をもとに、将来の給付額が決定する仕組み
実施主体	企業型年金規約の承認を受けた企業
加入対象者	企業型確定拠出年金制度のある企業に勤務する従業員
掛金	事業主拠出(企業型年金規約に定めた場合は加入者も拠出可能)
拠出限度額	55,000円/月 ※確定給付企業年金等の他制度掛金相当額を控除した額
運用方法	・加入者が運用する商品等を選定 ・資産は個人別に管理される
税制	<拠出時> 事業主が拠出した掛金: 全額損金算入 加入者が拠出した掛金: 全額所得控除 <給付時> 年金として受給: 公的年金等控除 一時金として受給: 退職所得控除

企業型DCの効果

掛金を積み立てることによる「税・社会保険料の効果」

加入者(従業員・役員)は事業主掛金を税金、社会保険料の負担なく積み立てることが可能です。

【月に1万円を確定拠出年金の掛金として拠出した場合の年間の軽減効果(30歳 給与25万円)】

	加入前	加入後	負担軽減額
社会保険料 ^{※1}	453,516 円	419,184 円	34,332 円
税金(所得税・住民税)	169,000 円	161,400 円	7,600 円
合計	622,516 円	580,584 円	41,932 円

事業主は拠出額が全額損金算入!

年間12万円の掛金拠出で、**約4.2万円**の軽減効果があります。

※1 厚生年保険料率(2017年10月納付分以降固定)、健康保険料率(東京都2022年4月納付分)、雇用保険料率(2022年4月納付分)の合計です。

【同じ老後資金の積み立てでも積み立て後の手取り金額を同じにする場合^{※2}(30歳 給与25万円)】

確定拠出年金で積み立てする場合	10,000円	
課税後に積み立てする場合	約6,500円	社会保険料 税金
		約3,500円

※2 税金は掛金額に応じて負担軽減されますが、社会保険料は掛金額に応じて決定される「標準報酬月額」の変動による標準報酬等級のダウンによって起こり得るものです。従って、加入者の収入と掛け金額によっては効果が表れない場合もあります。また標準報酬等級のダウンにより将来支給される老齢厚生年金の額が減少する可能性があります(老齢基礎年金には影響ありません)。また、計算過程で必要な課税所得の計算については、基礎控除、給与所得控除、社会保険料控除のみ考慮しています。

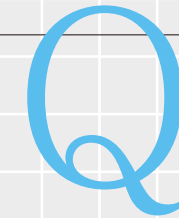
BUSINESS CASUAL

ダイバーシティ&インクルージョン(多様性の受容)推進のため、ビジネスカジュアルを開始しました。
ビジネスカジュアル実施により、働き方の多様性に対応するだけでなく、
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。



2025.4.1 START

＼ 行員に聞きました ／



ビジネスカジュアル開始後、 どのような変化がありましたか？



お客さまから「親しみやすい」と言われるようになり、会話もよりスムーズになりました。また元々明るい支店が、雰囲気が和みさらに明るい支店になったのを実感しています。

沼津北支店
融資
永岡 悠生



大富支店
テラー
袴田 有理

お客さまとの距離がより縮まったように感じます。また支店内で私服が増えたことで、さらに風通しが良くなったと思います。5歳の娘からも「ママは今日お仕事だね。」と言われるようになりました。

BUSINESS CASUAL

ビジネスカジュアルに込めた思い

ビジネスカジュアルは、ダイバーシティ&インクルージョンに対応するだけでなく、SDGs17の目標にあるジェンダー平等、脱炭素社会への対応を実現していくための取り組みの1つです。性別による服装の制限をなくし、気候に応じた服装とすることで冷暖房の抑制となりCO₂削減へつながっていきます。これまでのスーツや制服での対応から変わりますが、今後さらにお客さまに寄り添った存在となっていきます。



総務管理部長 柴戸 英伸

SHIMIZU BANK TOPICS

静岡県立大学「地域金融論」
開講20周年

当行は、SDGs及びCSR活動の一環として、静岡県立大学経営情報学部の特設講義「地域金融論」を開講しており、今年で20年目を迎えました。開講20年目の記念すべき節目として、株式会社創造舎の山梨社長をお迎えし、経営者講話およびパネルディスカッションを開催しました。静岡県で働く意義や、地方創生を支える仕組みづくりの重要性、自然と街が調和する地方ならではの醍醐味等、地域に対する熱い思いをテーマに講義を行いました。当行は今後も地域金融機関として、地域の将来を担う若手人財の育成に貢献してまいります。



地域のスポーツ振興への貢献活動

当行が協賛する「第57回 清水銀行杯 清水少年少女サッカー大会」が、2024年10月12日から2025年1月26日にかけて開催され、125チーム・1,277名が参加しました。当行は地域金融機関として、地域社会とのつながりを大切に、日本の少年サッカー発祥の地である“サッカーのまち清水”の発展に貢献するとともに、次世代の健全育成に積極的に取り組んでまいります。



越境ビジネスマッチングの取り組み

当行は、第28次中期経営計画の基本方針の1つである「サステナビリティ経営の実践」における重要施策として、県を跨いだビジネス機会の創出を図る「越境ビジネスマッチング」に取り組んでおります。2024年11月26日に静岡市内で長野県産品の販売会『特産品販売会-青果市』を開催しました。多くの地域の皆さま、長野県産の青果の仕入れに関心をお持ちの飲食店やバイヤーの皆さまにも多くご来場いただきました。当行は、今後も商圏の拡大や流通の活性化、お客さまの販路拡大などの本業支援を通じて地域経済の発展に貢献してまいります。



富士山静岡交響楽団への特別協賛

当行は、2025年3月15日に静岡市清水文化会館マリナートにて開催された「オーケストラの日2025名曲コンサート」に特別協賛いたしました。本コンサートは、「オーケストラをもっと身近に感じてほしい」という思いから制定された「オーケストラの日」にあわせて行われ、ご来場のお客さまは美しい演奏を楽しまれました。当行はこれからも、地域の文化活動への協賛を通じて、地域活性化に貢献してまいります。



つむぐ逸品

作り手の愛情と誇りの証

静岡クラウンメロン

高級フルーツの代名詞、メロン。なかでも袋井市の名産品である「静岡クラウンメロン」は、世界に誇るトップブランドだ。ムスクのような芳醇で気品ある香りと極上の甘さが特徴で、外観・糖度・肉質・香りなど厳しい品質基準をクリアしたものだけが、クラウンメロンとして出荷される。メロンに貼られた王冠のシールはその証で、誰が栽培したものか分かるよう生産者No.が記載されている。富士・山・白・雪の4つにランク分けされており、最上級の「富士」は1,000個に1個程度しかできないといわれる、まさに究極のメロンだ。

株式会社メロー静岡は静岡クラウンメロンの専門店、ギフト用の高級品から自宅用まで、産地直売のリーズナブルな価格で提供している。元メロン農家である寺田宏幸社長が、自らの経験と知識を活かして仕入れを行う。寺田社長の目利きは、メロン栽培に精通し、生産者とのつながりを築いているからこそ成せる技だ。

「メロンの品質は、生産者次第です。目をかけた分、手をかけた分だけ、良いものが出来ます。ですから、箱に書かれている名前を見れば、メロンそのものを見なくても品質がわかるのです。」

クラウンメロンの美味しさの秘訣は、栽培方法にある。専用のガラ

ス温室で栽培し、温度・湿度を徹底的に管理。日光が十分に届くよう温室のガラスを磨き、気温に合わせて窓を開閉し、状態をよく観察しながら水をやり、木・葉・根のバランスを整える。そして1本の木に1つの実だけを厳選し、すべての養分を集中させる「一木一果」で、1つつ手塩にかけて育てるのだ。実に手のかかる気の抜けない仕事だが、寺田社長は「子育てと同じ」だと笑う。

寺田社長が小売業を始めたのは、静岡クラウンメロンをもっと多くの人に親しまれる、手の届きやすい存在にしたいという思いがあったからだという。今や袋井だけでなく、浜松や掛川など計6市町村でふるさと納税の返礼品に採用され、知名度は全国区だ。また、社長は地区の社会福祉協議会へクラウンメロンの寄贈を10年以上続けており、地域貢献に力を入れているほか、クラウンメロンを使った関連商品の開発も積極的に行っている。社長の静岡クラウンメロンと地元に対する愛情は、今後もさらにファンを生んでいくはずだ。



寺田宏幸 代表取締役

株式会社 メロー静岡

〒437-0065 袋井市堀越三丁目5-1 TEL 0538-42-3056
<https://mero-shizuoka.ocnk.net/>