

SHIMIZU BANK

清水銀行の概要

清水銀行の概要

平成29年3月31日現在

創立	昭和3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	1兆5,814億円			
預金残高	1兆3,738億円			
貸出金残高	1兆737億円			
店舗数	本支店・出張所79店舗			
冶研数	(静岡県内76店舗、静岡県外3店舗)			
従業員数	951人			
連結自己資本比率	10.60%(国内基準)			
単体自己資本比率	10.30%(国内基準)			
格付	A(日本格付研究所)			



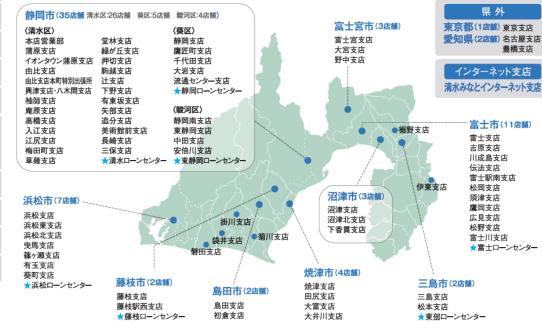
経営理念

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

店舗ネットワーク

平成29年3月31日現在

本支店・出張所79店舗 ローンセンター7箇所











[静岡県のトピックス



静岡県の主要指標と日本一の特徴

基本データ

項目	計数	全国順位	基準年
人口	368万人	10位	平成28年
県内総生産	15兆4,425億円	10位	平成26年度
1人当りの県民所得	322万円	3位	平成26年度
製造品出荷額等	16兆507億円	4位	平成26年
医薬品・医療機器生産額	8,251億円	1位	平成27年
ホテル・旅館数	3,233施設	1位	平成26年度
工場立地件数	74件	1位	平成28年
事業所数	185,519事業所	10位	平成26年
海外進出企業数	620先	7位	平成27年
がん具輸出額	82億8,471万円	1位	平成28年

静岡県の日本一

東部地区の日本一

- 富士山(世界遺産、標高3,776m)
- 韮山反射炉(世界遺産)
- 柿田川(湧水量約100万 t /日)
- あじ塩干品(生産量日本一)
- 医療機器(生産額シェア19.4%)
 - 旅館(営業施設数シェア7%)
- タカアシガニ(漁獲量20,205kg)



中部地区の日本一

- 桜えび (漁獲量シェア100%)
- 冷凍まぐろ(上場水揚量シェア81%)
- プラモデル(出荷額シェア94%)
- 茶(栽培面積シェア40%、収穫量シェア40%)
- 茶系飲料(出荷額日本一)
- 米(年間支出金額日本一)
- まぐろ及びかつお缶詰(輸出量日本一)
- 蓬莱橋(世界一長い木造歩道橋)



西部地区の日本一

- 普通温州みかん(収穫量シェア22%)
- ピアノ(出荷量シェア100%)
- ガーベラ(作付面積シェア31%)
- 二輪自動車・原動機付自転車(輸出量シェア30%)
- 温室メロン(収穫量シェア39%)
- ・ 光電子増倍管(生産量シェア100%)
- 日照時間(平年値2,230.6時間)



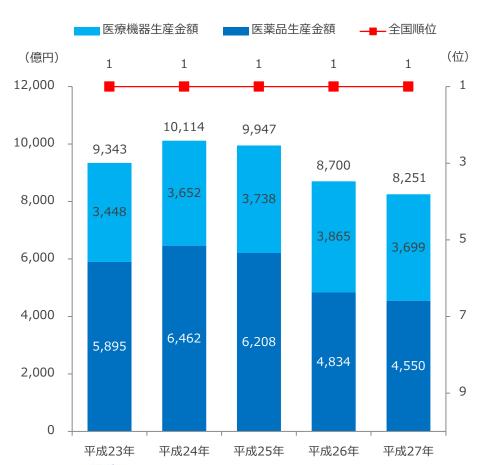




静岡県のトピックス①

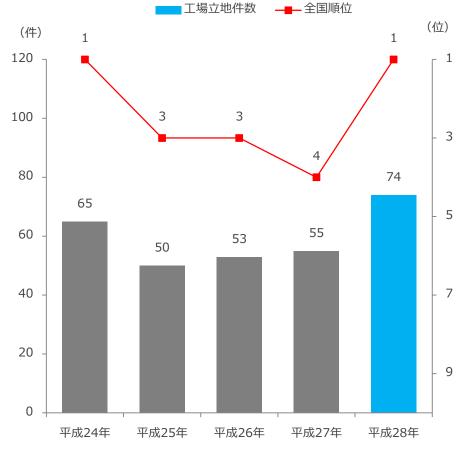
医薬品・医療機器生産額の推移

●医薬品・医療機器生産額は8,251億円と 6年連続で全国1位



工場立地件数の推移

●工場立地件数は74件と全国1位



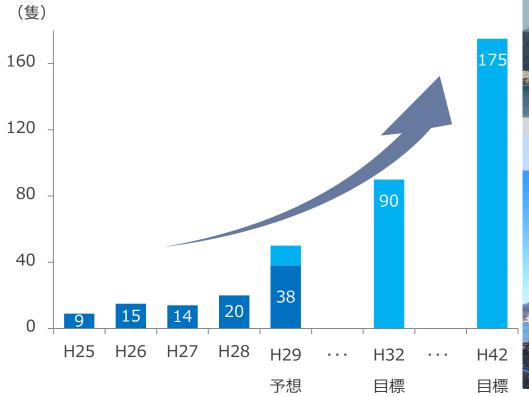




静岡県のトピックス②

清水港客船誘致件数

- ●清水港へ寄港するクルーズ船は過去最高を 更新。平成29年は50隻近くになる見通し。
- ●静岡県の計画では平成42年に175隻の寄港を 目標に掲げている









II

平成29年3月期決算概要



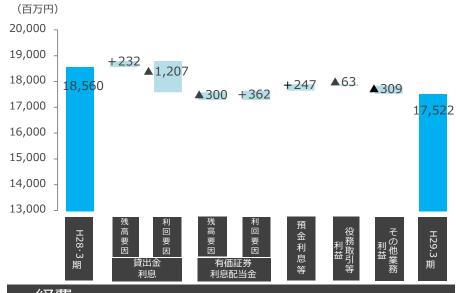
平成29年3月期 決算概要

損益の推移

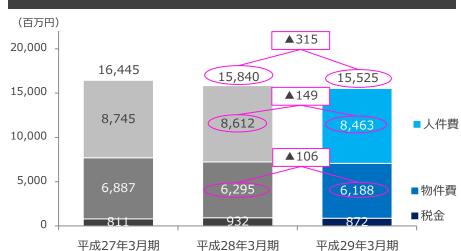
(単位:百万円)

	平成28年3月期	平成29年3月期	前期比
経常収益	24,650	23,632	▲ 1,017
業務粗利益	20,421	17,921	▲ 2,500
(コア業務粗利益)	18,560	17,522	▲ 1,038
資金利益	16,324	15,659	▲ 665
役務取引等利益	2,529	2,466	▲ 63
その他業務利益	1,567	▲ 204	▲ 1,771
国債等債券損益	1,861	399	▲ 1,462
経費(除く臨時処理分)	15,840	15,525	▲ 315
一般貸倒引当金繰入額	▲ 250	▲ 66	184
コア業務純益	2,720	1,997	▲ 723
業務純益	4,832	2,462	▲ 2,369
臨時損益	▲ 169	1,009	1,178
不良債権処理額	1,358	344	▲ 1,013
株式等関係損益	865	1,274	408
経常利益	4,662	3,472	▲ 1,190
特別損益	▲ 50	94	145
当期純利益	3,210	2,697	▲ 513

コア業務粗利益の増減要因



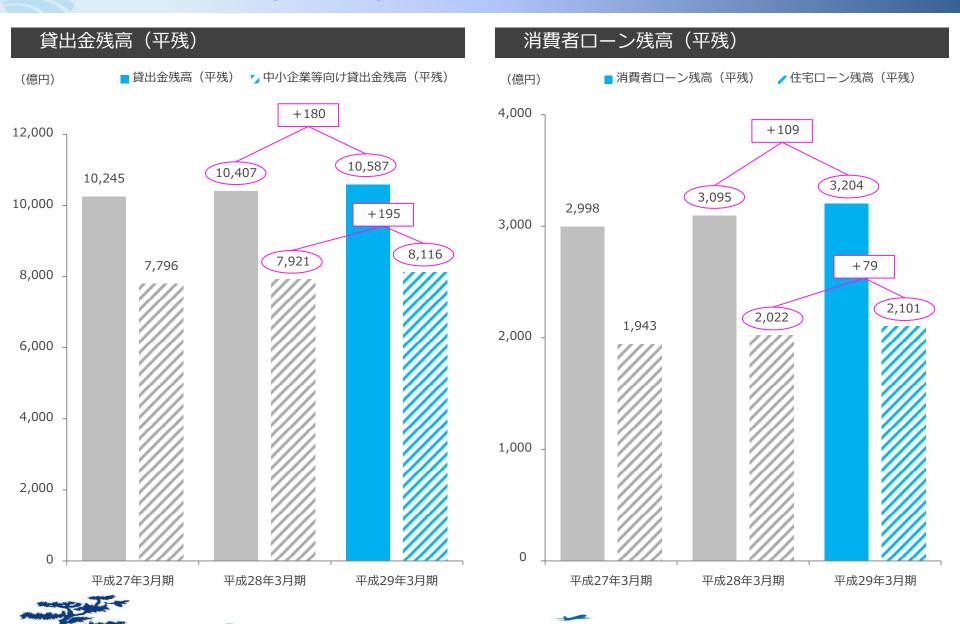
経費



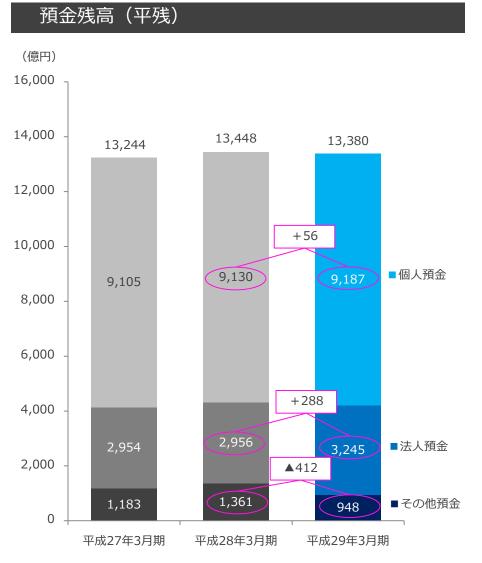




決算概要 (貸出金)



決算概要 (預金等)



個人預かり資産残高

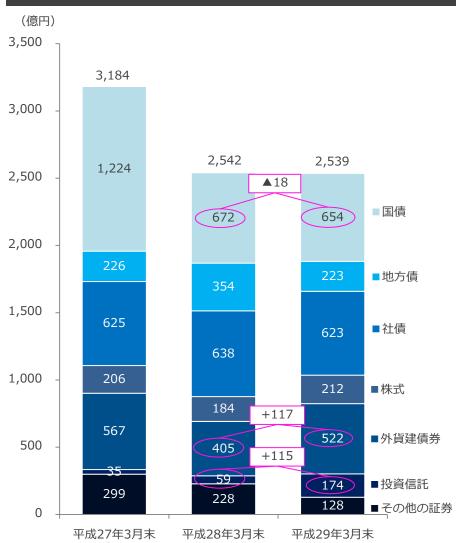




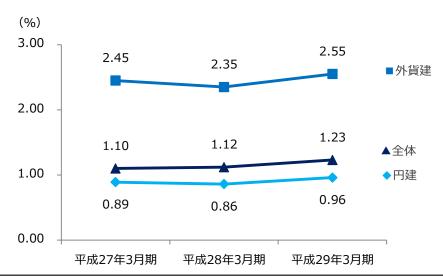


決算概要 (有価証券)





有価証券利回り



有価証券関係損益・デュレーション

(単位:億円)

	平成27年3月期	平成28年3月期	平成29年3月期	前期比
有価証券評価損益	101	72	46	▲ 26
国債等債券損益	8	18	3	▲ 14
うち国債等債券売却益(+)	10	24	18	A 6
うち国債等債券売却損 (△)	1	5	14	8
株式等損益	11	8	12	4
うち株式等売却益 (+)	11	9	14	5
うち株式等売却損(△)	-	0	0	0
デュレーション (円建)	4.57年	4.70年	5.53年	0.83年
デュレーション (外貨建)	2.48年	3.10年	4.26年	1.16年

決算概要 (与信関連/自己資本比率)

与信関係費用

(単位:百万円)

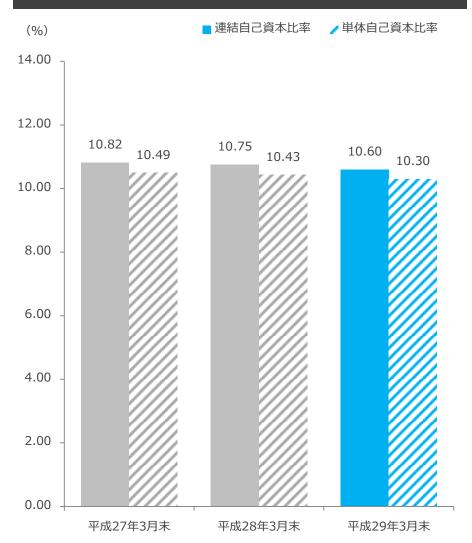
	平成27年	平成28年	平成29年	
	3月期	3月期	3月期	前期比
一般貸倒引当金繰入額	40	▲ 250	▲ 66	184
個別貸倒引当金繰入額	689	1,042	287	▲ 755
その他不良債権処理額	200	316	57	▲259
与信関係費用	931	1,108	278	▲830

金融再生法開示債権

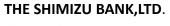
(単位:億円、%)

		平成27年	平成28年	平成29年	
		3月末	3月末	3月末	前期比
	破産更生債権及び口れらに準ずる債権	86	80	62	▲ 18
	危険債権	172	154	133	▲21
	要管理債権	36	32	29	▲3
小	計 ①	294	266	225	▲41
正	常債権	10,246	10,474	10,549	75
債	権合計 ②	10,541	10,740	10,774	34
	示債権の債権合計に める比率 ①/②	2.79	2.48	2.09	▲ 0.39











決算概要(資本政策・業績予想)

1株当りの年間配当

(単位:円)

	平成27年	平成28年	平成29年	
	3月期	3月期	3月期	
1株当り 年間配当	60	60	60	

株主への利益配分の状況

(単位:億円)

	平成27年 3月期	平成28年 3月期	平成29年 3月期
親会社株主に 帰属する当期純利益	34	32	29
配当総額	5.7	5.7	5.7
配当性向 (連結)	16.8%	17.3%	19.2%

連結業績予想

(単位:億円)

	平成29年 3月期 実績	平成30年 3月期 予想	通期 増減率
経常収益	287	276	▲ 4.0%
経常利益	39	35	▲ 11.4%
親会社株主に 帰属する当期純利益	29	22	▲26.1%

単体業績予想

(単位:億円)

	平成29年 3月期 実績	平成30年 3月期 予想	通期 増減率
経常収益	236	222	▲ 6.1%
経常利益	34	32	▲ 7.8%
当期純利益	26	21	▲22.2%





Ш

第26次中期経営計画の進捗状況 および今後の取り組み施策



第26次中期経営計画の概要

目指す姿

存在意義の発揮

名 称

-NDVANCE AS ONE-

~地域・お客さまとともに、持続的成長を実現するために~

計画期間

平成28年4月1日~平成32年3月31日(4年間)

基本方針

金融仲介機能の向上

生産性の向上

経営基盤の確立

人財活力の向上

計数目標

	平成29年3月期実績	
コア業務純益	19億円	
コアOHR	88.6%	
中小企業等向け貸出金残高	8,336億円	
うち事業性貸出金	5,058億円	
うち消費者ローン	3,278億円	
個人預金残高	9,278億円	



平成32年3月期目標 〔計画最終年度〕 40億円以上 70%台 8,800億円以上 5,400億円以上 3,400億円以上





法人営業強化 (事業性貸出金の推移)

- ■事業性貸出は大・中堅企業向けを49億円減少させ、中小企業等向けを210億円増加させた。
- ■新規事業性貸出に注力した結果、事業性取引先数は10,086先と5年連続の増加。

事業性貸出金の推移(平残)

単位:億円

					毕 似:
	H27.3	H28.3	H29.3	H27.3比	H28.3比
貸出金(円貨約定)	10,179	10,347	10,548	368	200
中小企業等	7,729	7,851	8,061	332	210
事業性	4,730	4,755	4,849	118	93
中小企業	4,267	4,248	4,319	52	70
県内	3,926	3,899	3,967	40	67
県外	340	349	352	11	3
個人	422	439	467	45	27
地方公社	41	66	62	20	4 4
大企業等	2,450	2,496	2,486	36	▲ 9
大・中堅企業	1,768	1,726	1,677	▲ 90	▲ 49
地公体	682	769	808	126	39

事業性取引先数の推移







法人営業強化 (ソリューションの強化)

- ■法人向け商品の充実を図り、お客さまへの資金供給手段を多様化。
- ■ソリューション担当者を増員し、営業店支援を強化した結果、医療介護を中心に案件が増加。
- ■法人役務収益を強化した結果、前年比約3.5倍の87百万円の実績となった。

資金供給手段の多様化

商品名	しみず地方創生ローン	しみずビジネスローン	しみず地方創生私募債	しみず売掛債権担保ローン H29.1~	
取扱期間	H28.10~H29.1	H28.9∼	H28.11~		
平成29年3月実績	21億円	16億円	4.5億円	1.5億円	

本部関与ソリューション案件融資の推移



法人役務収益の推移 (千円) +62,487100,000 87,857 80,000 15,700 M&A 60,000 ■有償 29,795 マッチング 4,088 40,000 ABL 25,369 20,089 ■シ・ローン 26,871 8,600 20,000 関連 9,614 ■ その他 11,401 10,074 (私募債·JBIC等) 0 平成27年3月期 平成28年3月期 平成29年3月期





法人営業強化(海外駐在員事務所の開設)

- ■平成29年7月3日、当行初の海外拠点「バンコク駐在員事務所」を開設予定。
- ■従来の国内支援に加え、海外現地でのお客さまサポートを強化。





名 称	株式会社清水銀行 バンコク駐在員事務所				
14 10	The Shimizu Bank,Ltd. Bangkok Representative Office				
所 在 地	Level 8 , 1 Silom Road , Bangrak , Bangkok 10500 Thailand				
開設日	平成29年7月3日(月)				
人員	2名(うち派遣行員1名、現地スタッフ1名)				
	(1) 国内お取引先の海外進出および貿易取引のサポート				
主な業務内容	(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				

THE SHIMIZU BANK,LTD.



法人営業強化 (海外展開支援の強化)

- ■平成28年7月より地方銀行5行による広域連携をスタート。
- ■平成29年6月、国際協力機構(JICA)と連携し、成功事例を横展開へ。
- ■タイの現地ローカル企業と当行取引先をマッチング、静岡が誇る「食」や「文化」を積極的に発信。

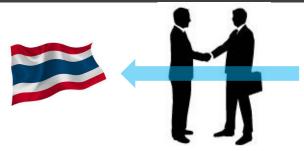
地方銀行5行による広域連携スタート





第1弾企画として、マレーシアでのテストマーケティングを実施

タイの現地ローカル企業とのマッチング



静岡が誇る冷凍マグロ、





国際協力機構(JICA)との連携



- ●平成29年6月業務提携 に向けた準備を開始
- 成功事例を横展開し、 取引先中小企業の技術を 新興国へ

静岡県の文化を積極的に発信

・バンコク駐在員事務所は静岡県の文化を 発信する拠点として活用する

例えば…模型文化の発信を検討 静岡県はプラモデル生産日本一 静岡ホビーショーは毎年 7万人以上が来場









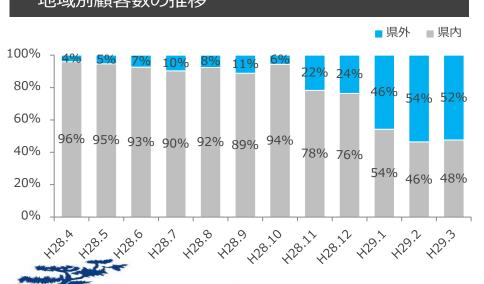


個人営業強化(非対面チャネルの強化)

- ■平成28年4月にオープンした清水みなとインターネット支店は、資産形成層を中心に取引が拡大。 平成29年3月末の預金残高は43億円、うち定期預金残高は41億円となった。
- ■直近では口座作成の50%以上が県外顧客になっており、顧客の拡大につながっている。



地域別顧客数の推移



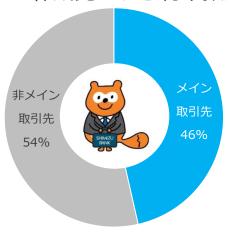


個人営業強化(個人向け商品の拡充①)

- ■SHIMIZU With Cardは、発売から8か月で28,000枚を突破。
- ■地方創生を目的に、SHIMIZU With Cardの提示で割引やサービス等が受けられる しみずパートナー企業7社と提携。

SHIMIZU With Cardの取り扱い開始

●作成先のうち約半数が当行メイン取引先



H29.5 累計発行枚数 28,046枚

H29.4 クレジットカード決済金額 発売前と比較し **1.5** 倍



しみずパートナー企業を順次拡大



いずれかの取引のある顧客

② 富士急行



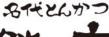
■メイン取引先:給与振込、年金振込、ローンの



第一商事株式会社











NASUBI GROUP



画南ゴルフ俱楽部





個人営業強化(個人向け商品の拡充②)

■しみずピアカードローンの発売により、減少していたカードローンの総額は増加に転じた。

246

■平成29年4月より、新たにしみずフリーローン、全国保証住宅ローンの取り扱いを開始。

(単位:百万円)

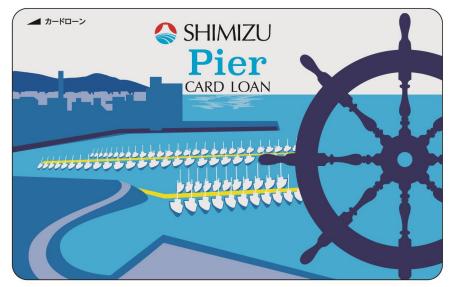
316

しみずピアカードローンの残高推移

その他

			(1 = 1/31 3)					
		H27.3	H28.3	H29.3				
					H27.3比	H28.3比		
	貴者ローン	303,909	313,186	325,349	21,440	12,163		
	アパート	103,174	105,329	108,898	5,724	3,569		
	住宅	196,221	203,440	211,205	14,984	7,765		
	カード	1,689	1,522	2,105	416	583		





しみずフリーローン・全国保証住宅ローン

- ●平成29年4月よりしみずフリーローン取り扱い開始 H29.5(2か月) 件数89件、金額135百万円
- ●平成29年4月より全国保証住宅ローン取り扱い開始 H29.5(2か月) 件数85件、金額2,409百万円
 - 件数、金額はともに承認ベース



個人営業強化(外部機関との連携)

- ■平成29年3月、地方銀行で初めて株式会社SBI証券と金融商品仲介業務で提携。
- ■SHIMIZU With CardがApple Payと連携開始し、スマート決済が可能に。

株式会社SBI証券との提携



清水銀行





× SBI証券

<期待効果>

- ●FinTech企業の先駆けとして培ってきた オンライン金融事業のノウハウ継承
- ●相互送客のためのプロモーションの協業
- 顧客本位のコンタクトチャネルの拡充



Apple Payとの連携

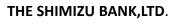
- ●平成29年4月よりSHIMIZU With Cardが Apple Payと連携開始
- キャッシュレスに対応したスマート決済が 可能に











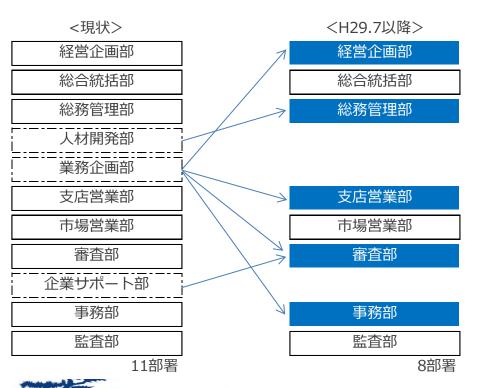


生産性の向上(プロジェクトの開始)

- ■執行役員部長を配置し、執行部門の機能を強化。本部を11部から8部へ集約。
- ■平成28年11月「生産性向上プロジェクト」をスタート。働き方改革により「時間外労働の削減」「顧客面談件数の増加」「トップライン収益の増強」を実現させる。

本部機構改革

- ●本部3部に執行役員部長を配置
- ●11部から8部へ集約し、小さな本部を実現



生産性向上プロジェクト

- ●平成29年6月より営業店・本部から抜擢した 3名によるプロジェクトチームを組成。
- 働き方を改革し、行員の生産性を向上させ、 トップライン収益につなげる

成功モデル店のイメージ

- ①渉外・融資の役割を明確化
- ②ペア制により若年層への OJTを強化
- ③融資による渉外サポート を強化
- ④徹底的に事務を巻き取り、営業時間を創出
- ⑤抜本的なBPRにより業務の削減・本部集中化・アウトソーシングを検討







THE SHIMIZU BANK.LTD.



渉外

(のフォ

今後の店舗戦略

- ■平成29年3月に、由比支店を新築移転。当行初の静岡市「津波避難ビル」に認定。
- ■今後の店舗戦略として、ブランチインブランチ(BinB)を活用し、店舗配置の見直しに着手。

由比支店の新築移転



- 避難階段、屋上テラス、 備蓄倉庫を完備
- ●30人×3日分の食料、 毛布等を備蓄
- 店内には当行が所有する 山林から伐採した ヒノキ材を内装に活用



今後の店舗戦略

- ●BinBにより最適な店舗配置を目指す
- 新店舗は、コストを徹底的に見直し、 ローコスト運営を実現
- コンサルティングの強化を意識した 店舗レイアウトを構築



X支店 (フルバンキング店)



Y支店 (個人店)



Z支店 (個人店)



統合店: X 支店

被統合店:Y支店·Z支店

(フルバンキング店)

【BinBのメリット】

- ①顧客負担が少なく、預貸金の流出が少ない
- ②営業人員の再配置が可能(個人店1店当たり4名)
- ③店舗維持にかかる物件費の削減(個人店1店 当たり10百万円以上)



地方創生/CSR活動

- CSR活動の一環として取り組んでいる、静岡県立大学「地域金融論」は12年目を迎えた。
- ■平成29年4月より、 COC+ (シーオーシープラス) 「地(知)の拠点大学による地方創生 推進事業」として静岡大学で講義を開始。

静岡県立大学

- ●平成28年11月、静岡県立大学 鬼頭学長 から感謝状を授与
- ●12年間で延べ参加人数は900人を超えた



静岡大学



- ●平成29年4月より静岡大学「地域創造特論」 の講義を開始
- ■講義は全て清水銀行グループの役職員が 講師を務める



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

<記載内容に関するお問い合わせ>



経営企画部

電話:054-353-7895

