

平成28年9月中間期

ディスクロージャー誌



Semi-Annual Report

静岡中央銀行の現況

SHIZUOKA CHUO BANK

**お客様・地域社会と共に発展し
ベストパートナーとして信頼される銀行を目指して**



取締役会長 **奥田 一**



取締役社長 **清野 真司**

皆さまには、平素より静岡中央銀行をお引き立ていただきまして、誠にありがとうございます。

おかげさまで、業容も着実に拡大しており、これもひとえに皆さまのご支援の賜物と深く感謝しております。

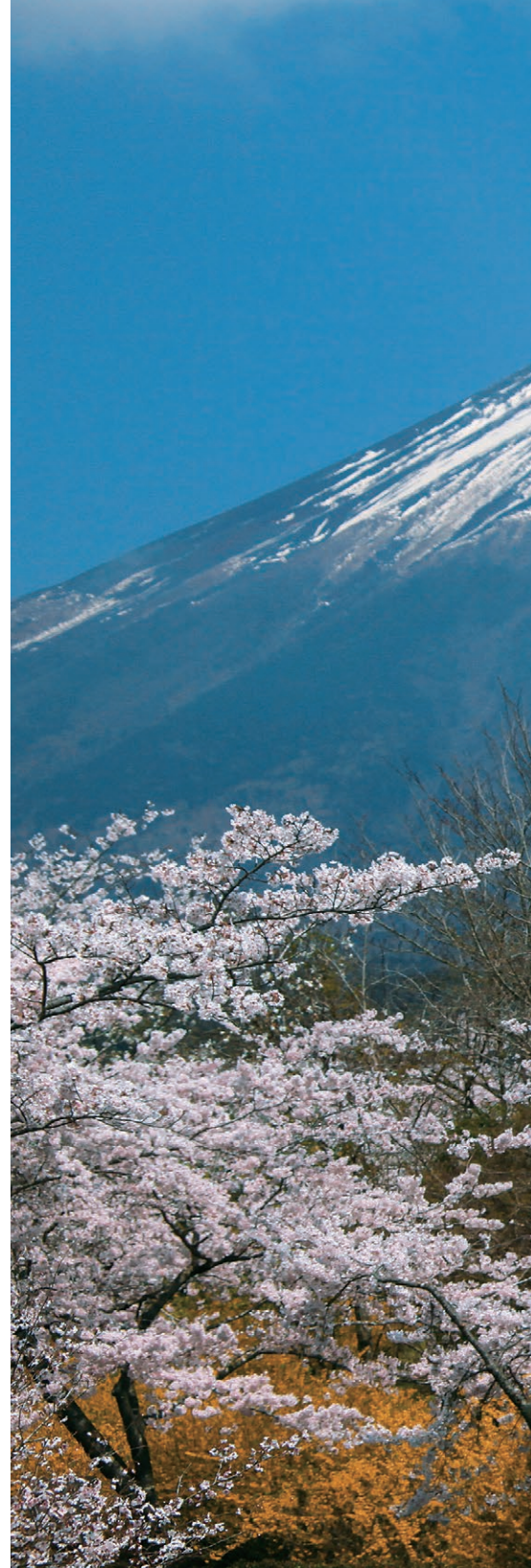
このたび、静岡中央銀行をより一層ご理解いただき、さらに身近に感じていただくため、平成28年9月中間期ディスクロージャー誌を作成しましたので、ご一読いただければ幸いと存じます。

当行は、平成28年4月より、第11次中期経営計画「進化」～現状打破への挑戦～(平成28年4月～平成30年3月)をスタートいたしました。

行動指針「Change (改革) & Challenge (挑戦)」のもと、基本方針の柱である「お客様中心主義」を進化させ、あらゆる場面でおお客様目線でのマーケティングを強化し、ニーズに合った商品やサービスを提供することにより、地域金融機関として、“お客様・地域社会と共に発展しベストパートナーとして信頼される銀行”を目指し、役職員一丸となって取り組んでまいります。

今後も、皆さまのベストパートナーとして、幅広いお客様のニーズに迅速かつ積極的に対応し、地域金融機関としての役割を果たせるよう努めてまいりますので、皆さまにおかれましては、なお一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成29年1月





静岡中央銀行 2017年カレンダー富士山フォトコンテスト
最優秀賞「サクラ満開」平井 省吾氏 撮影

CONTENTS

ごあいさつ	1
静岡中央銀行のプロフィール	2
1. 経営方針	
経営理念	3
中期経営計画	3
2. 業績ハイライト(単体)	
平成28年度 中間決算概要	4

3. 地域の皆さまとともに	
地域密着型金融の推進	6
地域への貢献・地域サービスの充実	7
お客様のニーズに合った店舗展開	8
地域の皆さまへの積極的な支援	9
資料編	11

静岡中央銀行のプロフィール (平成28年9月30日現在)

本店所在地	沼津市大手町4丁目76番地
設立	大正15年11月12日
資本金	20億円
預金	5,756億円
貸出金	4,740億円
店舗数	46店舗 (静岡県内 23本支店 6出張所) (神奈川県内 14支店 2出張所) (東京都内 1支店)
従業員	482人

本冊子は銀行法第21条に基づいて作成したディスクロージャー誌です。

1 経営方針

経営理念

堅実で健全な経営

当行は、経営理念「堅実で健全な経営」のもと、地域経済活性化への貢献に努め、地域と共に成長し地域金融機関としての企業価値を高めることにより、お客様・地域社会のベストパートナーとして信頼を得る。



中期経営計画

- 当行は、平成28年4月より、第11次中期経営計画「進化」～現状打破への挑戦～をスタートいたしました。「お客様中心主義」を、“原点回帰”と“マーケティング活動の強化”によって進化させ、“お客様・地域社会と共に発展しベストパートナーとして信頼される銀行”を目指しています。

第11次 中期経営計画
進化～現状打破への挑戦～
期間 / 平成28年4月～平成30年3月(2年間)

経営理念 堅実で健全な経営
目指す銀行像 お客様・地域社会と共に発展し
ベストパートナーとして信頼される銀行

基本方針 お客様中心主義の進化

ロイヤルティの高いお客様の拡大

I お客様中心主義の進化

原点回帰とマーケティング強化

III 組織力強化

ベストパートナーとして信頼される力強い組織へ

V システム効率化・業務体制見直し

業務効率化によるお客様サービスの向上

7つの 基本戦略

II 営業活動の再構築・強化

事業性評価向上、貸出期日管理による訪問頻度管理

IV 地域経済活性化への貢献

地方創生への貢献・専門性への対応力アップ

VI 収益基盤の拡大

預貸併進による基礎的利益の増強

VII 経営管理態勢の更なる充実

ガバナンスの強化・各種リスクの適正な管理

行動指針

Change(改革)&Challenge(挑戦)

お客様目線に立った新たな発想で、行動の“改革と前進”を実践する
目標に向かって積極果敢に挑戦する

用語解説

「CC」とは？

Customer Centric(カスタマーセントリック)の略語で、「お客様中心主義」を意味します。「お客様(カスタマー)を中心(セントリック)に」物事を考え、判断し、行動することを指します。

「ロイヤルティの高いお客様」とは？

将来にわたって当行に利益をもたらす行動意図があるお客様のことです。
①他に選択肢があるにもかかわらず当行を選んでいただけるお客様
②当行との取引を永く続けていただけるお客様
③友人・知人・親戚に当行を紹介したり取引を奨めていただけるお客様
④不平・不満があったら正しく伝えてくださるお客様

2 業績ハイライト(単体)

平成28年度 中間決算概要

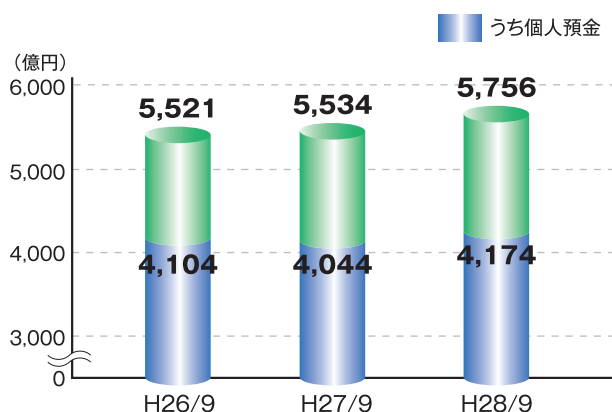
当中間期における我が国経済は、政府による経済政策等を背景に、緩やかな回復基調にあるものの、中国をはじめとする新興国経済の減速に加えて、円高の進行に伴う企業収益への影響等も懸念され、景気の先行きはやや不透明な状況にありました。当行の主要な営業エリアである静岡県・神奈川県の地域経済におきましても、緩やかな回復基調が続いているものの、足許では、景況感に一部弱さが見られております。

このような状況下、当行は、平成28年4月より、第11次中期経営計画『進化』をスタートし、行動指針「Change (改革) & Challenge (挑戦)」のもと、「お客様中心主義」を“原点回帰”と“マーケティング強化”により進化させ、地域の皆さまやお客様のニーズに合った商品・サービスの提供、諸施策の推進に努めてまいりました。この結果、着実にお客様が増加し、次のような成果を収めることができました。

預金残高

～年間増加率4.0%～

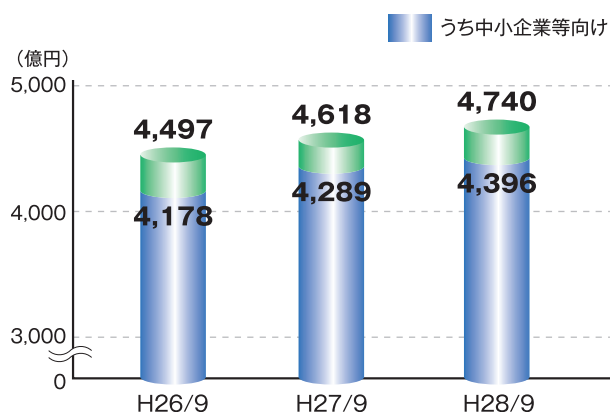
地域貢献定期預金（お買い物券付定期預金等）や年金関連サービスの推進等により、預金残高は前年同期比222億円4.0%増加の5,756億円となりました。



貸出金残高

～年間増加率2.6%～

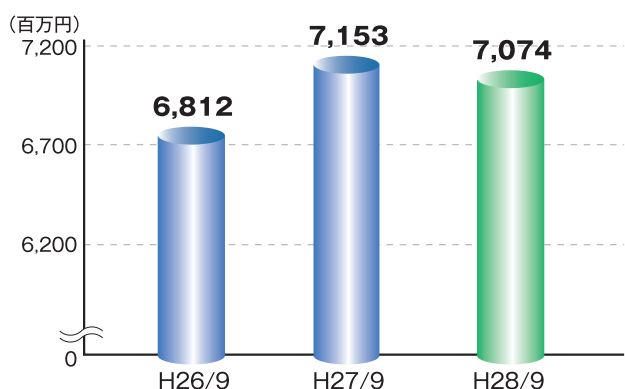
製造業や医療介護分野などを中心とする中小企業向け貸出や「CSローン（個人ローン）」の推進等により、貸出金残高は前年同期比121億円2.6%増加の4,740億円となりました。



経常収益

～4年振りの減収 本業は堅調に推移～

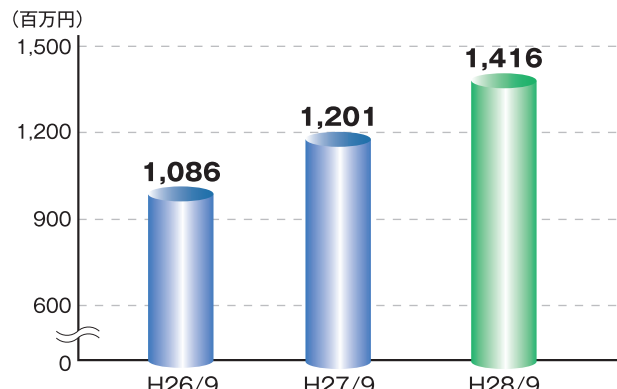
資金運用収益が増加するなど、本業は堅調に推移しましたが、有価証券売却益の減少等により、経常収益は前年同期比78百万円1.1%減収の70億74百万円となりました。



中間純利益

～過去最高益を4年連続更新～

本業が堅調に推移したほか、与信費用の減少等により、中間純利益は前年同期比2億14百万円17.8%増益の14億16百万円と、中間期における過去最高益を4年連続で更新しました。



2 業績ハイライト(単体)

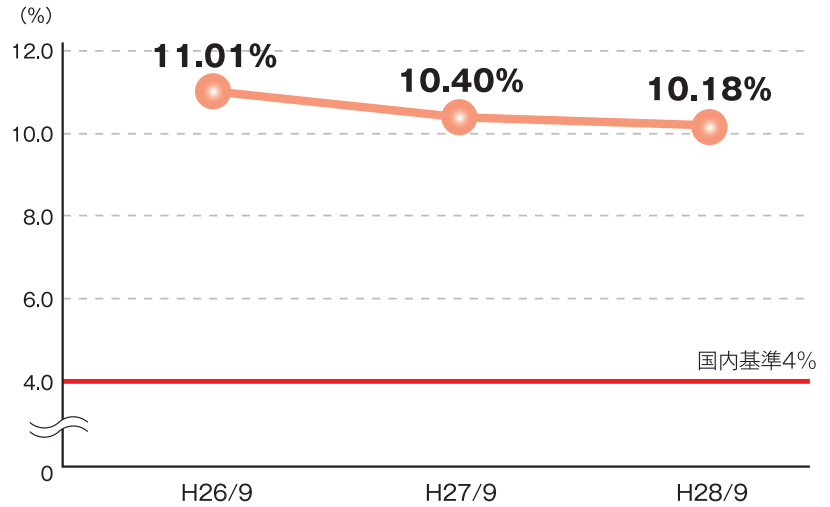
自己資本比率

10.18%

高水準の自己資本比率を堅持

自己資本比率は、銀行経営の健全性を示す重要な指標の一つとされており、国内基準で4%が求められています。

自己資本比率は10.18%と国内基準の4%を大きく上回り、高水準の自己資本比率を堅持しています。



※本指標はバーゼルⅢ基準で算出

金融再生法開示債権比率

2.47%

高い健全性を維持 2%台確保

単位:百万円

	平成27年9月期 開示債権額	平成28年9月期 開示債権額
① 破産更生債権及びこれらに準ずる債権	4,598	3,234
② 危険債権	6,761	7,927
③ 要管理債権	177	607
小 計	11,537	11,770
金融再生法開示債権比率	2.49%	2.47%
④ 正常債権	451,636	463,478
合 計	463,174	475,249

貸倒引当金および担保保証等による保全額	11,191	11,181
保 全 率	97.00%	94.99%

用語解説

①破産更生債権及びこれらに準ずる債権

破産手続開始、更生手続開始、再生手続開始の申立て等の事由により経営破綻に陥っている債務者に対する債権およびこれらに準ずる債権。

②危険債権

債務者が経営破綻の状態には至っていないが、財務状態および経営成績が悪化し、契約に従った債権の元本の回収および利息の受取りができない可能性の高い債権。

③要管理債権

●3ヵ月以上延滞債権

元金または利息の支払が3ヵ月以上延滞している債権。

●貸出条件緩和債権

経済的困難に陥った債務者の再建または支援を図り、当該債権の回収を促進することを目的に債務者に有利な一定の譲歩を与える約定条件の改定などを行った債権。

④正常債権

債務者の財務状態および経営成績に特に問題がないものとして、上記①～③以外に区分される債権。

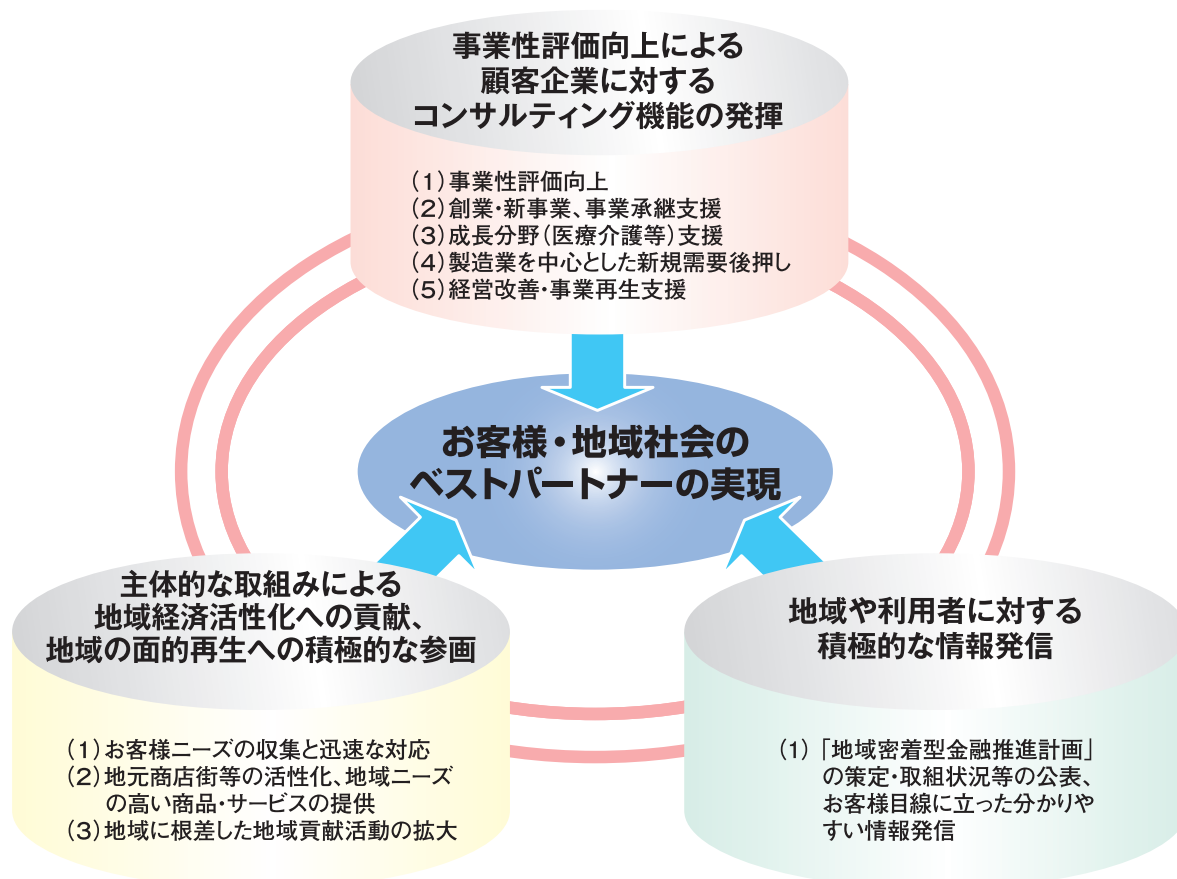
保全の状況

保全率 94.99%と、保全状況は十分な水準にあります。

不良債権のうち「貸倒引当金」や「担保・保証等」で94.99%カバーされています。これらの不良債権には通常の返済が見込まれる先も多く含まれており、全てが損失となるわけではなく保全状況についても十分な水準にあります。また貸倒引当金、担保・保証等でカバーされていない部分につきましても自己資本で十分にカバーできます。

地域密着型金融の推進

平成28年度～平成29年度の重点施策



地域の皆さまとともに

地域密着型金融推進計画の進捗状況の詳細はホームページに公表しております。

<http://www.shizuokachuo-bank.co.jp>

経営者保証に関するガイドラインへの対応方針

当行では、従来からご融資の際に個人保証をご提供いただく場合には、ご契約時に保証意思等を慎重に確認させていただく等の対応に努めておりますが、この度さらに、「経営者保証に関するガイドライン」を踏まえ、本ガイドラインを尊重し、遵守するための態勢を整備いたしました。

今後も、お客様と保証契約の締結等を行う場合は、本ガイドラインに基づき、誠実に対応するよう努めてまいります。

経営者保証に関するガイドラインの活用状況

	H27年度実績
新規に無保証で融資した件数	887件
保証契約を変更・解除した件数	12件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	17.4%

地域への貢献・地域サービスの充実

●地域経済活性化に繋がり、お客様に喜ばれる商品・サービスの提供に取り組んでいます！

お買い物券付定期預金による地域貢献！

平成19年12月より、地域の面的支援として、地元商店街やショッピングセンター等で利用できる「お買い物券」を預入額に応じてプレゼントする「お買い物券付定期預金」の販売を開始いたしました。

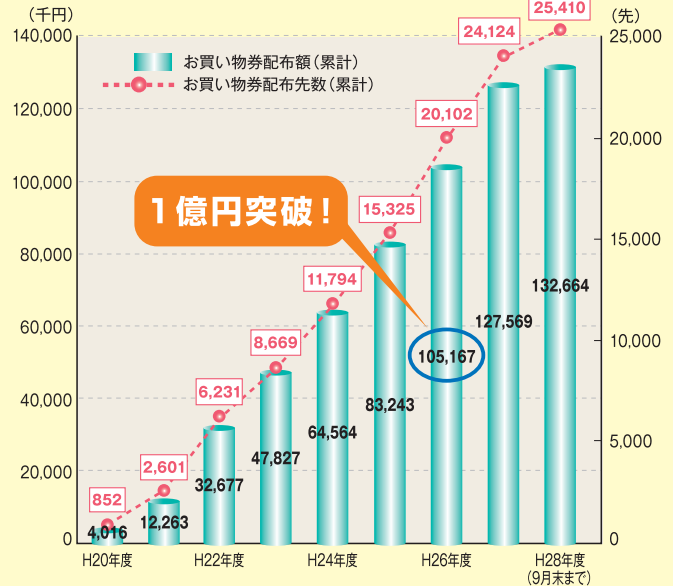
平成28年度（9月末まで）は、計7回（7地区）実施しました。

今後も、販売対象エリアを拡大するほか、お客様のニーズに合った商品・サービスの提供を通じて、地域社会の発展に貢献してまいります。

「お買い物券付定期預金実績(累計)」

(平成19年12月～平成28年9月)

- 実施回数: 96回(21地区)
- お買い物券配布先数: 延2万5千名
- お買い物券配布額: 約1億3千万円



●スポーツを通じた学童の心身の育成支援！

「しずちゅう旗静岡県学童軟式野球大会」開催！

平成28年9月、学童の心身の健全な育成支援のため、「静岡県野球連盟」および「静岡県少年野球振興会」と共催し、「第5回しずちゅう旗静岡県学童軟式野球記念大会」を開催（280チームが参加）いたしました（本記念大会に際し支部大会優勝旗を新調）。

また、同予選会を対象に「はつらつプレーフォトコンテスト」を実施し、入賞作品のホームページ上での公表や、当行本支店での写真展も開催しております。



第5回記念大会優勝チーム 黒石野球クラブ

「ティーボール野球神奈川大会」へ特別協賛！

平成28年8月、スポーツを通じた学童支援の一環として、「第22回ティーボール野球神奈川大会（96チームが参加）」（「神奈川県ナショナルティーボール連盟」及び「神奈川県野球協議会」主催）に特別協賛いたしました。

今後も、学童の健全な成長を応援し、「お客様・地域社会と共に発展しベストパートナーとして信頼される銀行」を目指してまいります。



お客様のニーズに合った店舗展開

●お客様のニーズに合った店舗展開！ 計画的な店舗リニューアル！

H28/7 「下田支店」、「同南伊豆出張所」 リニューアルオープン！

平成28年7月25日（月）、「下田支店」および「同南伊豆出張所」を店舗改装し、リニューアルオープンいたしました。なお、「旧南伊豆支店」は、同日から、営業形態を一部変更し、下田支店の「南伊豆出張所」として有人営業を継続しております。

今後も、お客様が気軽に立ち寄り、安心して利用いただける快適な店舗となるよう、計画的な店舗リニューアルを行ってまいります。

下田支店外観



●CSショップ（インストアランチ）展開！

CSショップは「土日オープン」、「平日午後3時以降も営業」し、住宅ローンや預かり資産等の相談業務中心の個人向け店舗です。各種イベントやセミナーなど、様々な取組みを実施してまいりますので、お近くにお越しの際は、是非、お気軽にお立ち寄りください。

H19/12 1号店 サントムーン柿田川出張所 (静岡県駿東郡清水町)

【主な取組み】
静岡ガス様とのイベントコラボ、ヨーヨーすくい 等



H22/12 2号店 湘南モールフィル出張所 (神奈川県藤沢市)

【主な取組み】
七夕イベント、銀行員一日体験 等



H25/4 3号店 マークイズ静岡出張所 (静岡県静岡市)

【主な取組み】
縁日イベント、ハロウィンイベント 等



H27/10 4号店 ららぽーと海老名出張所 (神奈川県海老名市 ららぽーと海老名内)

【主な取組み】
お米すくいイベント 等

おかげさまで
オープン1周年!



地域の皆さまへの積極的な支援

事業性評価向上による 本業支援等、コンサルティング機能の発揮!

当行では、地域金融機関の使命として、従来以上にマーケティングや外部機関との連携を強化し、地域のお客様に対する円滑な資金供給、専門性への対応力アップ等、コンサルティング機能の発揮に努めております。

現在、「工場見学」や「本業支援ヒアリングシート(H26/4制定)」※ を活用し、取引先の事業内容やニーズ等の掌握に努め、そのニーズに対する迅速な対応、各種情報提供等に積極的に取り組んでおります。

今後も、本支店一体となって、事業性評価向上による本業支援等、コンサルティング機能の発揮に努めてまいります。

※取引先の事業性や成長可能性等を適切に評価し、助言・支援する当行独自のツール。



全国初の取組み!TKC静岡会と 「事業性評価の支援協力に関する覚書」締結!

平成28年6月、取引先企業等のライフステージに応じた資金供給を含む経営支援を強化するため、TKC静岡会と「事業性評価の支援協力に関する覚書」を締結いたしました。

本覚書の締結により、「事業性評価」における重要なポイントである「取引先企業等との定期的な接触による対話」の精度向上を図り、取引先企業等の実態に即した融資取組等の対応強化を図ってまいります。

なお、TKCグループが事業性評価をテーマに金融機関と協定を結んだのは全国初となります。



補助金申請を積極的にサポート!

当行では、本部支援チームと営業店が一体となって、中小企業の皆さまの「ニーズ掘り起こし」、「ニーズへのスピーディな対応」等に積極的に取り組んでおります。

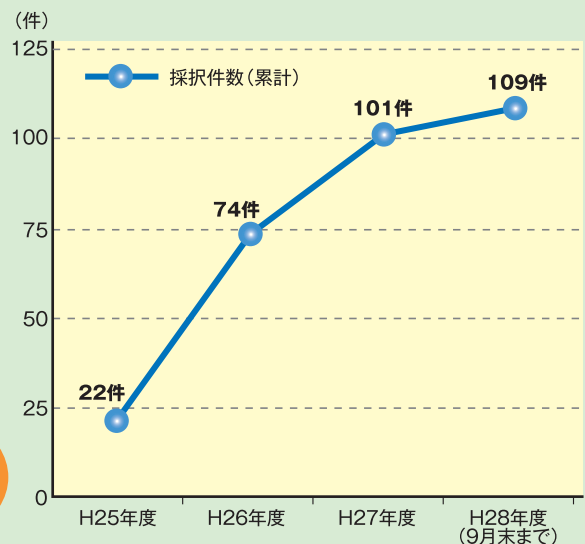
特に「ものづくり補助金」については、申請手続きに関する様々なご相談にお応えし、申請書作成のアドバイス等積極的なサポートに努めた結果、現在まで、109件採択されました。

今後も、積極的な支援、バックアップに努めてまいります。

様々な経営のご相談にお応えします!

- 我が社でも使える補助金はあるの?
- 補助金申請の書き方がわからない…
- 後継者がいない…
- 受発注先を増加させたい

当行とお取引のない
お客様も、お気軽に
ご相談ください!



「しずちゅうビジネスクラブセミナー」開催!

平成28年11月～12月、「しずちゅうビジネスクラブセミナー」を3会場（掛川市、横浜市、沼津市）で開催いたしました。

本セミナーでは、100年プランニング代表（元麒麟ビール(株)代表取締役副社長）“田村潤氏”を講師にお招きし、ご自身の体験を元に、～「現場力」と「理念」による勝てる組織の創り方～についてご講演いただきました。

「しずちゅうビジネスクラブ」では、会員の皆さまへの各種情報提供、セミナーの開催、会員間の交流等、様々なお手伝いを行っております。

今後も、皆さまのベストパートナーとして、地域金融機関としての役割を果たし、地域社会の発展に貢献できるよう努めてまいります。



●皆さまの急な資金需要にお応えできる利便性の高い商品のご提供!

「CSローン」好評販売中! ～来店不要、インターネットで簡単申込～

平成27年4月より、個人のお客様向けに、「CSローン3商品」の販売を開始いたしました。

3商品とも、「来店不要・インターネットで簡単申込・24時間受付」が特長です。

お客様から大変好評で、平成28年9月末現在、3,300名以上のおお客様にご利用いただいております。

今後も、お客様のニーズに合った商品・サービスの提供を通じて、地域社会の発展に貢献してまいります。

※商品名の「CS」は「Communication&Smile」の略で、お客様との会話（コミュニケーション）と笑顔（スマイル）を大切にするという意味が込められています!



ちょっと大人な
カードローン!



ライフデザイン
自由自在!



お車の
グレードアップ
応援します!

最大500万円まで“いざ”というときを サポートする事業者カードローン! ～しずちゅうクレジットラインリリース～

- 借入限度額内で繰り返し利用OK!
- 担保・第三者保証人不要!
- 当行とお取引のないお客様でもOK!

～個人事業主の方は、利便性大幅アップ～

- ご融資の可能性をクイック診断!24時間受付中!
- 本人確認書類(運転免許証等)のみで申込可能!
- 正式な審査結果は、最短即日回答可能!

急な資金繰りにも安心のスピード対応!

しずちゅうクレジットライン リリース

ご本人確認資料[※]だけで、お申し込みが可能!
▶個人事業主の方に強い味方のカードローン!

カンタン手続き スピード融資

お取引なし、口座なしでお申し込みOK!

お申し込みは
来店不要 便利な
カードローン型

原則 即日回答いたします!

お問い合わせはお電話で
フリーダイヤル 0120-608-055

“お客様・地域社会と共に発展しベストパートナー
として信頼される銀行”を目指します。



静岡中央銀行

THE SHIZUOKACHUO BANK, LTD.

■発行 平成29年1月

株式会社静岡中央銀行/経営管理部

〒410-0801 沼津市大手町4丁目76番地

TEL. 055-962-6113

■ホームページアドレス

<http://www.shizuokachuo-bank.co.jp/>



環境に配慮し、植物性インクを
使用しています。