

2019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、2019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、2018年4月より、第12次中期経営計画「進化II」～現状打破への更なる挑戦～（2018年4月～2020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、あらゆる場面でお客様との接点を深め、細部に亘るマーケティングを実践し、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。

2020年1月





静岡中央銀行 2020年カレンダー「富士山フォトコンテスト」
最優秀賞「紅白梅の共演」小林 勇氏 撮影

CONTENTS

ごあいさつ	1	3. 地域の皆さまとともに
静岡中央銀行のプロフィール	2	地域密着型金融の推進
1. 経営方針		地域への貢献・地域サービスの充実
経営理念	3	お客様のニーズに合った店舗展開
中期経営計画	3	地域の皆さまへの積極的な支援
2. 業績ハイライト(単体)		資料編
2019年度 中間決算概要	4	11

静岡中央銀行のプロフィール (2019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	6,265億円
貸出金	5,164億円
店舗数	44店舗
	(静岡県内 23本支店 4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	473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、2018年4月より、第12次中期経営計画「進化Ⅱ」～現状打破への更なる挑戦～をスタートいたしました。「お客様中心主義(CC)」を、“原点回帰”と“細部に亘るマーケティング徹底”により“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”を目指してまいります。

第12次 中期経営計画
進化Ⅱ 現状打破への更なる挑戦
期間 / 2018年4月～2020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更なる拡大～

7つの基本戦略

- I お客様中心主義の更なる進化
細部まで **マーケティング徹底**
- II 営業活動の強化
形から中身へ、**コア融資先・コア預金先拡大**
- III 顧客基盤の拡大による
収益基盤の増強
預貸併進・取引基盤の拡大
(**基礎的利益増強**)
- IV 金融仲介機能の更なる発揮と
地域経済活性化への貢献
事業性評価向上・本業支援促進
(**ベンチマーク活用**)
- V システム・業務体制見直し
お客様サービス向上・経費削減
- VI 組織力強化
人事戦略の実践、力強い組織へ
- VII 経営管理態勢の更なる充実
コンプライアンスファースト・各種リスクの適正な管理

行動指針
Change(改革)&Challenge(挑戦)
細部に亘るマーケティングにより、お客様に信頼される行動の“改革”を実践
目標に向かって積極果敢に“挑戦”し、結果(成果・果実)を得る

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）

2019年度 中間決算概要

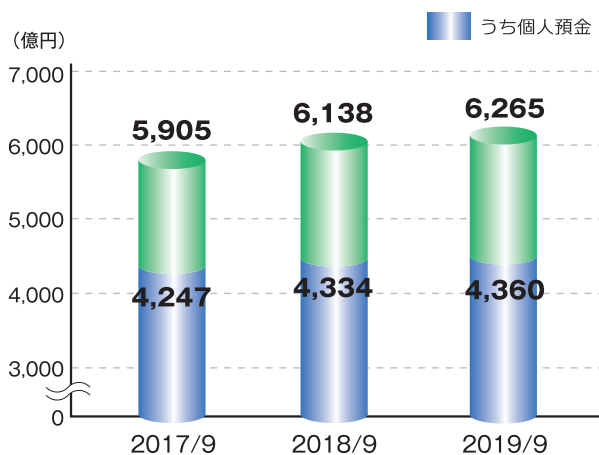
当中間期における我が国経済は、企業収益や雇用環境が底堅く推移する一方で、米中貿易摩擦問題、日韓問題等の外的要因による不安要素や、10月の消費税増税による影響への懸念もあり、景気の先行きはやや不透明な状況にあります。また、当行の主要な営業エリアである静岡県・神奈川県の地域経済におきましても、緩やかな回復基調にあるものの、足許では、景況感に一部弱さが見られています。

このような状況下、当行は、第12次中期経営計画『進化II』において、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、あらゆる場面でお客様との接点を深め、細部に亘るマーケティングを実践し、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。その結果、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2.0%～

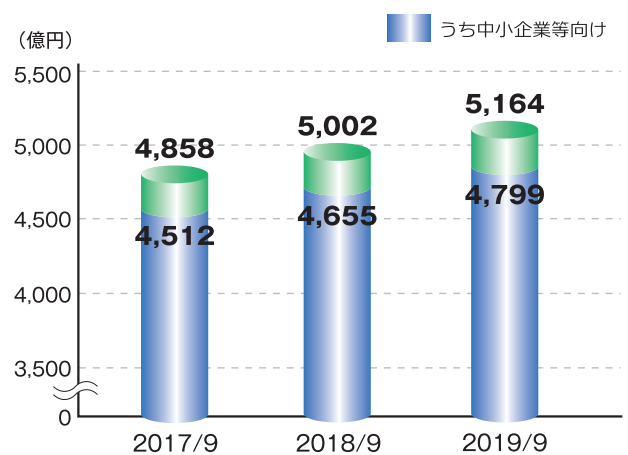
地域貢献定期預金（お買い物券付定期預金等）や年金関連サービス、後見支援預金の推進等により、預金残高は前年同期末比126億円2.0%増加の6,265億円となりました。



貸出金残高

～年間増加率3.2%～

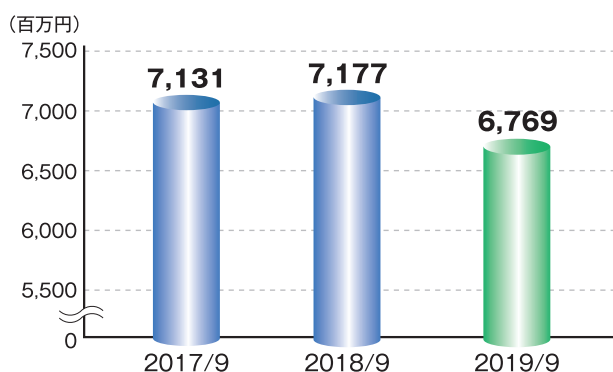
定期的な顧客訪問によって金融仲介機能の更なる発揮に努め、製造業を中心とする中小企業向け貸出や「CSローン（個人向けローン）」の推進等により、貸出金残高は前年同期末比161億円3.2%増加の5,164億円となりました。



経常収益

～貸出金利息 中間期11年振り増加～

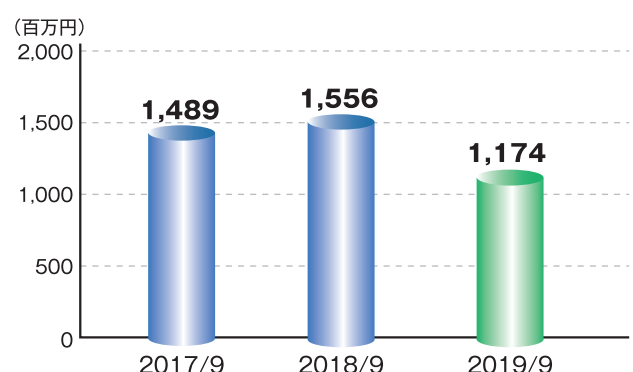
貸出金利息が中間期で11年振りに増加に転じるなど、本業が堅調に推移したものの、有価証券関係収益の減少等により、経常収益は前年同期比4億7百万円5.6%減収の67億69百万円となりました。



中間純利益

～安定的な収益力を維持～

本業は堅調に推移し、経費削減等も寄与したものの、有価証券関係損益の減少等により、中間純利益は前年同期比3億82百万円24.5%減益の11億74百万円となりました。



2 業績ハイライト（単体）

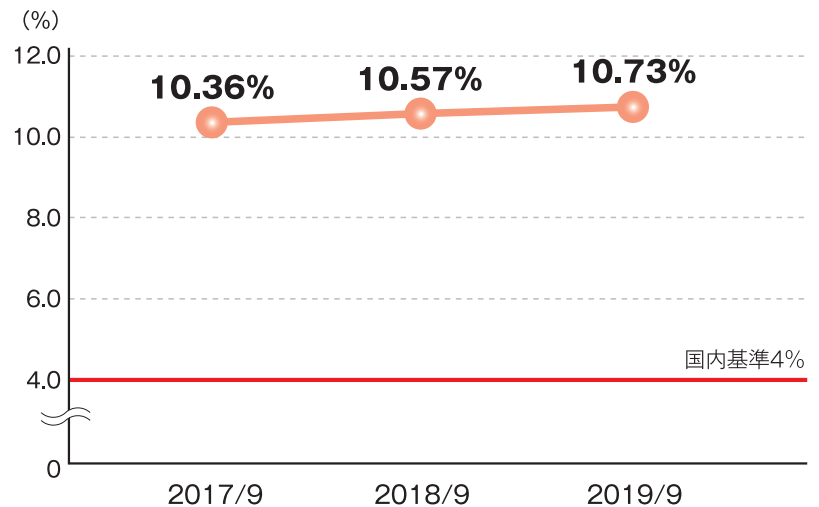
自己資本比率

10.73%

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10.73%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。



金融再生法開示債権比率

1.20%

高い健全性を維持 1%台前半へ

単位：百万円

	2018年9月期 開示債権額	2019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	2,046	2,098
② 危険債権	4,325	3,733
③ 要管理債権	407	403
小 計	6,779	6,234
金融再生法開示債権比率	1.35%	1.20%
④ 正常債権	494,095	510,814
合 計	500,874	517,048

貸倒引当金及び担保・保証等による保全額	6,204	5,725
保 全 率	91.51%	91.82%

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及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、財務状態及び経営成績が悪化し、契約に従った債権の元本の回収及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か月以上延滞債権

元金または利息の支払が3か月以上延滞している貸出債権。

●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貸出債権。

④正常債権

債務者の財務状態及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 91.82%と、保全状況は十分な水準にあります。

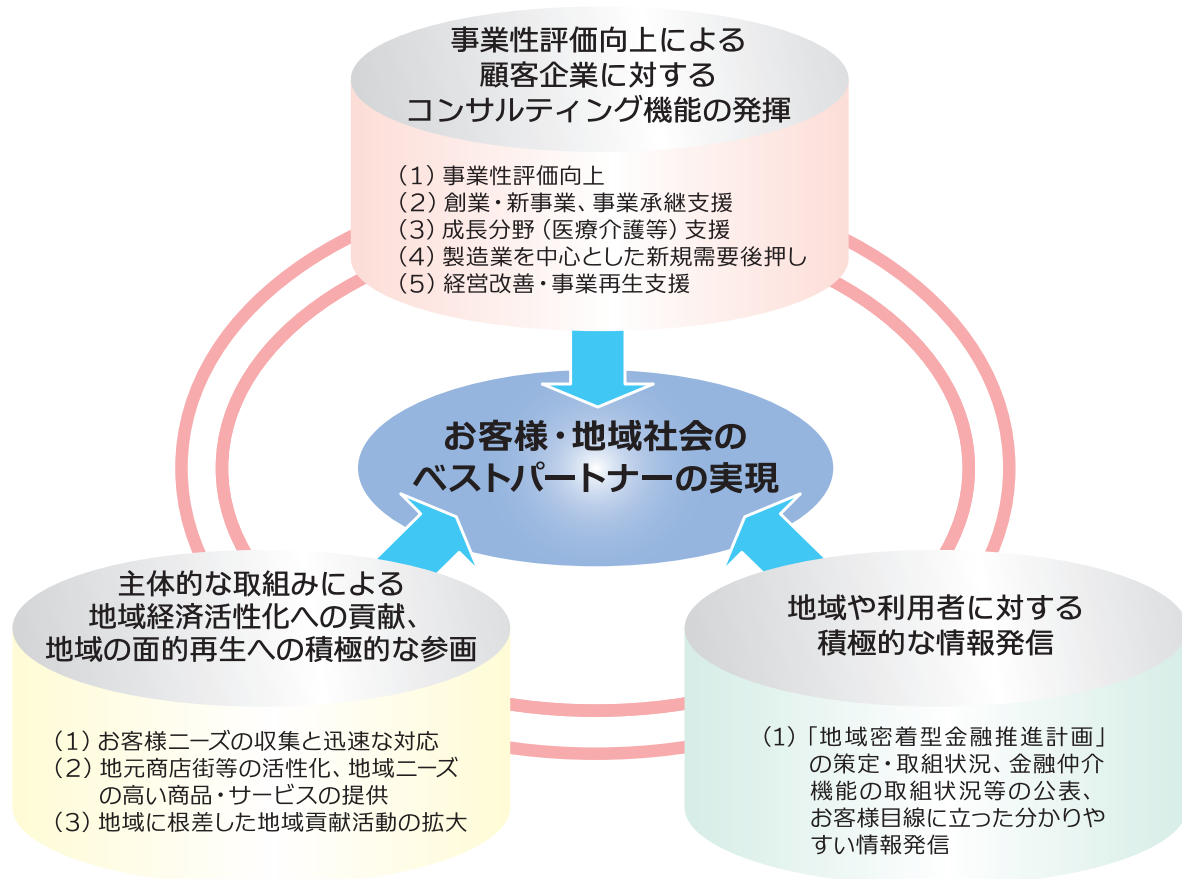
不良債権のうち「貸倒引当金」や「担保・保証等」で91.82%カバーされています。

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

2018年度～2019年度の重点施策



地域の皆さまとともに

「中期経営計画」＝「地域密着型金融」として積極的に推進
～「金融仲介機能のベンチマーク」を積極的に活用～

地域密着型金融及び金融仲介機能の取扱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。なお、既に公表されている、「経営者保証に関するガイドライン」に対しても、これを尊重し、遵守するための態勢を整備しております。

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

	2019年度実績 (2019年4月～9月)
新規に無保証で融資した件数	451件
保証契約を変更・解除した件数	23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	18.6%

3 地域の皆さまとともに

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！」

2007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。

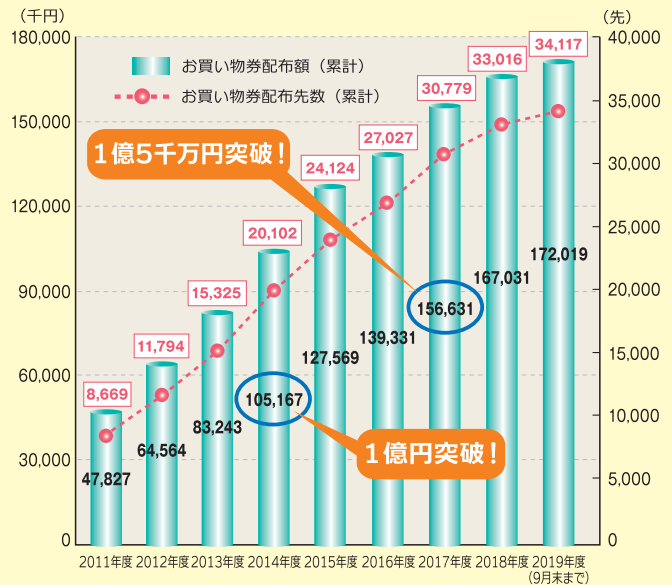
2019年度（9月末まで）は、計8回（8地区）実施しました。

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)」

(2007年12月～2019年9月)

- 実施回数：148回(21地区)
- お買い物券配布先数：延3万4千名
- お買い物券配布額：約1億7千万円



地域の皆さまとともに

「地産地消定期預金「やら米かプレゼント定期預金」による地域貢献！」

2019年12月より、地産地消による地域貢献の一環として、浜松産特別栽培米：「やら米か」を預入額に応じてプレゼントする地産地消定期預金「やら米かプレゼント定期預金」の販売を、遠州エリア4店舗で開始いたしました。

※遠州エリアでの地産地消定期預金の販売は、2011年10月より、毎年秋から冬にかけて行っています。お客様からご好評をいただき、今回で9回目の実施となりました。



●“ふじのくに” 静岡の魅力を県内外に紹介！

「富士山フォトコンテスト」開催！

当行では、1958年以来、富士山の風景写真を使用したカレンダーを毎年発行しており、大変ご好評をいただいております。

また、2011年5月より、“ふじのくに” 静岡の魅力を県内外に紹介し、地域経済活性化を目的として、当行のカレンダーに使用する富士山の写真を募集するフォトコンテストを、静岡新聞社・静岡放送協力のもと開催（今回で9回目）、入賞作品を当行ホームページ上で公表しているほか、当行本支店で写真展も開催しております。



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！

2019年12月 「中山支店」リニューアルオープン！

2019年12月9日（月）に「中山支店」を新築リニューアルオープンいたしました。

新店舗は、ロビー・ATMコーナーの面積を旧店舗の約2倍に拡張し、お客様に落ち着いた雰囲気の中でご相談いただけるよう、プライバシーに配慮した個室型相談ブースや明るく開放的な応接室を設置しております。

今後も、お客様が安心してご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。

☆ロビー・ATMコーナー面積 従来の約2倍に拡張！



●CSショップ（インスタブランチ）展開！

CSショップは、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、様々な取り組みを実施してまいりますので、お近くにお越しの際には、是非、お気軽にお立寄りください。

2007/12 1号店 サントムーン柿田川出張所 (静岡県駿東郡清水町)



2010/12 2号店 湘南モールフィル出張所 (神奈川県藤沢市)



2013/4 3号店 マークイズ静岡出張所 (静岡県静岡市)



2015/10 4号店 ららぽーと海老名出張所 (神奈川県海老名市)



3 地域の皆さまとともに

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、金融仲介機能の発揮！

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、専門性への対応アップ等、金融仲介機能の発揮に努めております。

現在、「訪問頻度管理」によるお客様への定期的な訪問を徹底し、「工場見学」や「本業支援ヒアリングシート（2014/4制定）」※活用により、取引先の事業内容やニーズ等の把握に努め、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、金融仲介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。



地域の皆さまとともに

●皆さまの様々な資金需要にお応えできる利便性の高い商品のご提供！

「個人向けローン」リニューアル！ ～来店不要、インターネットで簡単申込～

2019年4月より、多様化するお客様のニーズにお応えするため、「CSオートローン」「クイックリフォームローン」をリニューアルいたしました。

また、2015年4月より販売を開始した「CSローン」※も、お客様から大変好評で、2019年9月末現在7,700名以上の方にお取引いただいております。

いずれの商品も、「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、ホームページの専用受付サイトからスムーズにお申込みいただけます。

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！

静岡中央銀行の
CSオートローン

お車の購入資金や総費用に。
概算の借入れ希望額でお申込みができます!!

- 自動車 オートバイに
- 車検・修理・自動車用品・免許取得・車庫設置費用に
- 他社マイカーローンのお借換えOK!!

ご融資金額 最大 **3,000**万円

ご融資期間 最長 **10**年

ご融資利率 年 **1.85%**～年 **5.00%**

静岡中央銀行の
クイックリフォームローン

お住まいの増改築やリフォームに伴う資金にお使いいただけます。

- 屋根・外壁の塗装リフォーム
- 窓交換・断熱、増改築に伴う家具・家電製品
- 他社リフォームローンのお借換えOK!!

ご融資金額 最大 **1,500**万円

ご融資期間 最長 **20**年

ご融資利率 年 **2.375%**～年 **3.875%**

融資金額、資金使途ともに拡大！

融資金額、融資期間ともに拡大！

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・第三者保証とも不要！
- 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～

- 急な資金繰りにも安心のスピード対応！
- ご融資の可能性を即診断！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**



「しずちゅうビジネススクラブセミナー」開催!

2020年2月～3月、「しずちゅうビジネススクラブセミナー」を3会場（掛川市、横浜市、沼津市）で開催いたします。

本セミナーでは、株式会社日本レーザー 代表取締役会長「近藤宣之氏」を講師にお招きし、『倒産寸前から25の修羅場を乗り切った社長の全ノウハウ』と題し、ご講演いただきます。

「しずちゅうビジネススクラブ」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。

SEC しずちゅうビジネススクラブ

ビジネススクラブセミナー 開催のご案内



倒産寸前から25の修羅場を乗り切った社長の全ノウハウ

株式会社日本レーザー 代表取締役会長 **近藤 宣之 氏**

レーザー機器専門会社の旧日本レーザーが債務超過に陥り倒産の危機に見舞われた1994年、親会社である日本電子㈱から急きょ社長に就任。親会社からの天下りに反発した役員らが社長や取引先を連れて独立する等の強烈な逆風の中、「人を大切にしながら利益を上げる」という二律背反の課題を見事にやり遂げ、就任1期目から黒字を達成。研究開発部門を独自に擁する技術力を強みに、現在まで25期連続黒字を継続するなど、数々の修羅場を乗り越えた経験・ノウハウについてお話しいたします。

■ビジネススクラブセミナー 15:00～17:00 ■懇親会 17:00～19:00

開催日	地区	会場
2月14日(金)	掛川	掛川グランドホテル 3階 シャングリラスイート (静岡県掛川市旭ノ町1-3-1)
2月18日(火)	横浜	横浜ロイヤルパークホテル 宴会棟3階 鳳翔 (神奈川県横浜市中区みなとみらい2-2-1-1)
3月4日(水)	沼津	沼津リバーサイドホテル 4階 秀麗 (静岡県沼津市上土町1-1)

●講師プロフィール
1944年生まれ、東京都出身。1968年慶應義塾大学工学部卒業、同年日本電子㈱入社。7年から83年まで同社労働組合執行委員長を務める。1984年よりアメリカ法人の建て直しに赴任。1993年帰国。1994年旧日本レーザー社長に就任。2007年MBOを実施し親会社からの独立を果たす。就任以来連続黒字継続の手腕が評価され、第1回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞・中小企業庁長官賞等受賞多数。

●株式会社日本レーザー 企業概要
本社：東京臨海副都心
従業員数：52名
設立：1968年
資本金：3,000万円
事業内容：レーザー及び光関連製品の専門販売など
売上高：33億円(2018年度実績)

●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!

2019年9月、学童の心身の健全な育成支援のため、「しずちゅう旗静岡県学童軟式野球大会」（「静岡県野球連盟」及び「静岡県少年野球振興会」主催、270チームが参加）に特別協賛（今回で8回目）いたしました。

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8回大会優勝チーム 浜松ジャガーズ

「ティーボール野球神奈川大会」開催! ～横浜スタジアムにて熱戦～

2019年8月、スポーツを通じた学童支援の一環として、「ティーボール野球神奈川大会」（「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、102チームが参加）に特別協賛（今回で4回目）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。



第25回大会優勝チーム 竹山レッドソックス

“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 2020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/>



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。



環境に配慮し、植物インクを
使用しています。