

ごあいさつ

平素は格別のお引き立てを賜り、誠に有難く厚くお礼申し上げます。

ここに当金庫のディスクロージャー誌を作成いたしましたので、ご高覧いただき当金庫へのご理解を一層深めていただければ幸いです。

平成30年度は、「攻めの営業」元年と位置付けし、役職員一同、全力を挙げて生産性を高めるための業務の見直しに取り組んでまいりました。また、狭域高密度・対面営業の強化、お客さまとの「共通価値の創造」に向けた事業性評価に基づく課題把握、ライフステージに応じたコンサルティングの提供、Biz型経営相談等「課題解決型営業」の推進に努めるとともに、適正な資源配賦、経費削減等による収益体質の強化等、健全で盤石な経営基盤の確立に注力いたしました。

平成30年度の日本経済は、米中貿易摩擦や伸び悩み輸出が押し下げ圧力となりましたが、大企業群の設備投資や個人消費が堅調に推移したことなどが下支えとなり、緩やかな回復を続けました。一方、金融環境については、金利の低位推移による資金利益の減少に加え、IT・フィンテックの台頭や異業種参入などによる競合等厳しい経営環境が続いております。また、金融庁は、「顧客本位の業務運営」の確立と定着、自己資本比率規制やマネー・ローンダリング及びテロ資金供与対応等を含めた体制整備への適切な対応など、金融機関に対して、将来に亘る健全性の維持を求めています。

令和元年の日本経済は、10月に消費税率上げが予定されているものの、当初予算において臨時・特別の措置を講じるなど、各種政策の効果もあって、雇用・所得環境の改善が続き、内需を中心とした堅調な景気回復が見込まれます。物価については、景気回復により需給が引き締まる中で上昇し、デフレ脱却に向け前進が見込まれることから、実質GDP成長率については、政府経済見通しでは、1.3%程度を見込んでいます。一方、当金庫の主要取引先である中小企業は、少子高齢化や人口減少といった地域経済の構造的課題に加え、慢性的な人手不足、消費者ニーズの変化への対応、需要の停滞といった課題等もあり、依然として厳しい状況が続いています。このような中、当金庫の収益環境については、日本銀行が現在の金融政策を当面維持する見通しであることや、競合の激化から、引き続き厳しい環境が続くと見込んでいます。

このような厳しい環境下、当金庫が地域金融機関として中長期的に持続可能なビジネスモデルを構築するためには、真にお客さまのためになる付加価値の高いご提案ときめ細やかなご支援をしていく必要があると考えております。頑強な顧客基盤を構築するためには、お客さまの資産形成、事業の成長が必須であり、令和元年度の事業計画においては、「中身のあるシェアアップ」「経営力アップ」「人材力アップ」を主要施策として位置付けております。地域のお客さまが抱える課題に真摯に向き合い、お客さまの課題を共有し、一緒になって解決策を考える「課題解決型営業」を深める中から付加価値のある提案を行い、地域社会の繁栄に貢献できるよう努めて参りますので、今後とも変わらぬご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

令和元年6月21日

理事長 栗田 順公



会長 西脇 史雄

理事長 栗田 順公