



会長 西脇 史雄

理事長 栗田 順公

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29年度の国内経済は、金融緩和政策が継続するなか、個人消費や設備投資の持ち直しを背景に緩やかな改善が続き、当金庫の主要な営業基盤である西濃を中心とした地域につきましても、基調としては緩やかに拡大しました。

当金庫にとって平成29年度は、合併に係る事務・営業の統一を受けての「基礎固めの年」と位置付け、合併以降築き上げたものをより強固なものとし、営業推進態勢の強化を図るため、「いっしょに あしたへ」をスローガンに役職員一同、全力を挙げて取り組んで参りました。また、「支援力・営業基盤の強化」「つなぐ力・総合力の強化」「組織力・人材力の強化(職員・そして自分自身を育てる)」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、合併効果の発揮による経営規模の拡大と効率化による健全で盤石な経営基盤の確立に注力して参りました。

迎えました平成30年度の日本経済は、海外経済の堅調な推移、国内経済政策の効果もあいまって、雇用・所得環境の改善が続き、経済の好循環が更に進展する中で、民需を中心とした景気回復が見込まれることから、政府経済見通しでは、実質GDP成長率は1.8%程度と見込まれています。

一方、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問題に加え、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にさらされており、依然として厳しい状況が続いています。

こうしたなか、当金庫の経営理念である「信用の維持と質の高い金融サービスの提供を図ることにより地域の皆様の生活向上と中小企業の育成に努め、地域社会の繁栄に奉仕する」を実践し、良質なサービスを提供することによる中長期的に持続可能なビジネスモデルを構築するため、平成30年度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」「自立型人材の育成」の4項目を主要施策と位置付け、実効性のある九十九折訪問によりお客さまを大切に育てること、小規模事業者に重点を置いた新規事業先の開拓を柱として、頑強な顧客基盤構築に努めて参ります。

そのために、狭域高密度・対面営業の強化、顧客との「共通価値の創造」に向けた事業性評価に基づく課題把握や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、付加価値の高い課題解決型支援による「非価格競争力の強化」を図るとともに、地域内シェアの向上・顧客メイン化に全力を尽くし、地域の皆様の生活向上と中小企業の育成に努め、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。

平成30年6月14日

理事長 栗田 順公