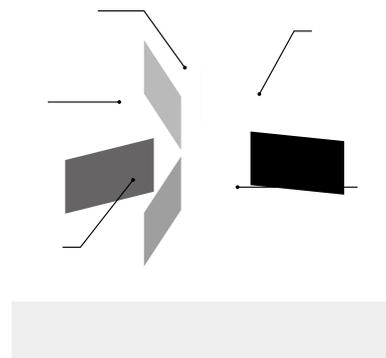
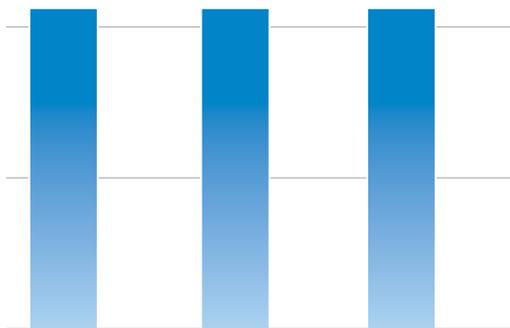
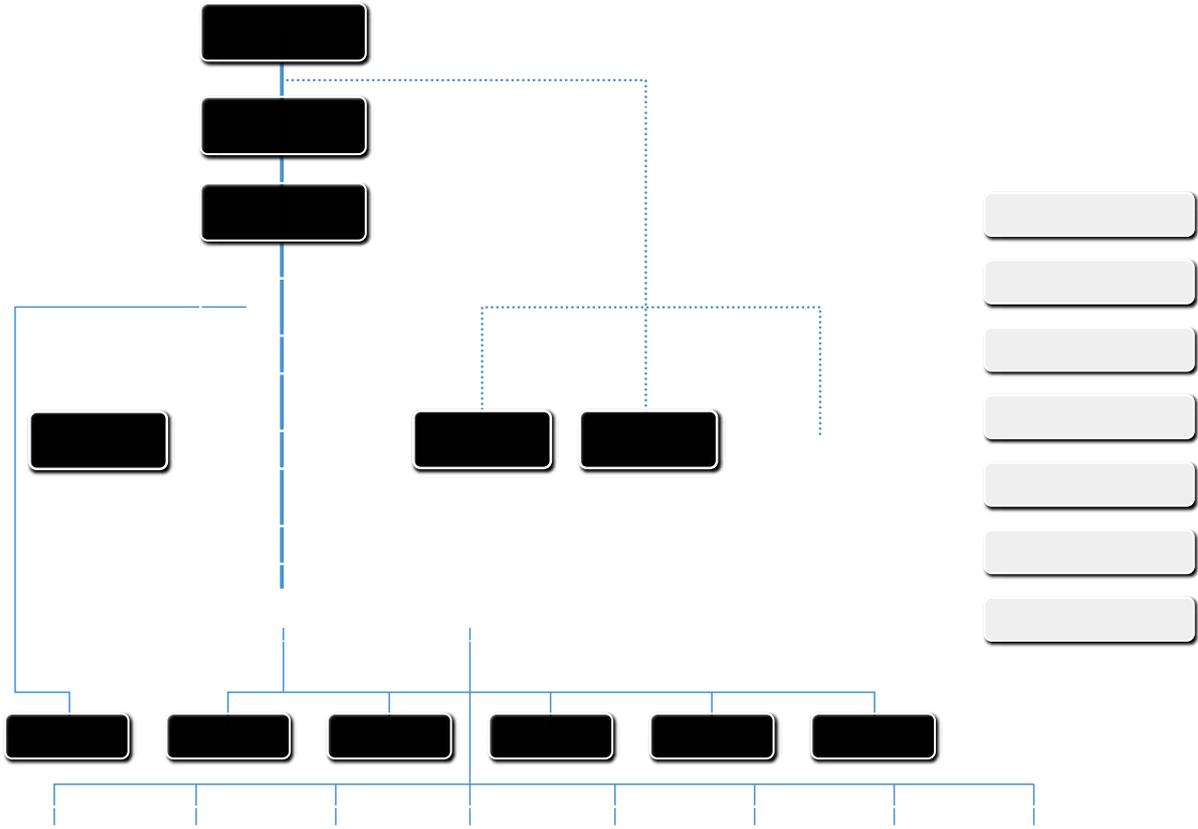


2017 SANO SHINKIN BANK
DISCLOSURE

事業のご報告

平成28年度 (第90期)

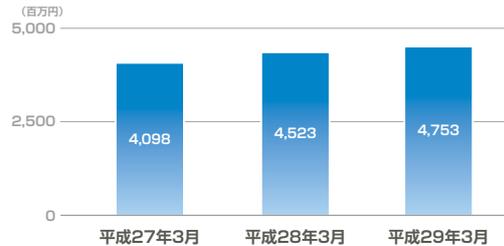




預かり資産

資産運用の多様化により投資信託や個人向け国債、生命保険・損害保険等をご提案させていただいております。平成28年度については、国債の満期償還による減少があったものの、個人年金保険や終身保険が増加したことにより、預かり資産残高は4,753百万円、前期比230百万円増加(+5.1%)となりました。

<預かり資産の残高推移>



収益状況

収益面では、業務収益は、国債等債券売却益を251百万円計上したほか、事業性融資を中心に地域のお客さまの資金需要に積極的に取り組んだことから貸出金利息が増加したこと及び国債・外国債券を中心とした投資信託の運用を増加させたことから有価証券利息配当金が増加したため、前期比219百万円増加の1,721百万円となりました。一方、業務費用は、国債等債券売却損87百万円を計上したことから、前期比69百万円増加の1,435百万円となりました。この結果業務純益は、前期比149百万円増加の286百万円となりました。また、大口貸出先の経営悪化が顕在化し貸出金償却等信用コストが増加したため、経常利益は前期比42百万円減少の143百万円となり、当期純利益は前期比18百万円減少の114百万円となりました。

なお、自己資本比率は、地域の皆さまの資金借入ニーズに積極的に対応したことにより貸出金残高がプラスとなり、同比率算出式における分母となるリスク・アセット額が増加したため、前期比0.01ポイント低下し10.44%となりました。

経営環境

平成28年度の日本経済を振り返りますと、「アベノミクス」の取組みの下、景気は緩やかな回復基調にあるもののその回復力は力強さを欠いており、企業の景況感も地域や規模によりばらつきがみえます。

また、海外情勢に目を転じると、トランプ政権の誕生によるアメリカの保護主義的な動きや、中国をはじめとする新興国経済の状況など世界経済の先行きは依然として不透明な状況にあり、為替や株価が影響を受ける可能性が大きいと見込まれます。

これら経済環境の変化を踏まえた金融環境の動向をみると、日本銀行は景気回復・賃金や物価の向上を目的に、当面はマイナス金利政策をはじめとした現状の金融政策を維持する見通しであり、国内金利は引き続き低位で推移することが見込まれます。

このため、金融機関同士の貸出に係る金利競争は引き続き激化することが懸念されるうえ、めぶきファイナンシャルグループ(足利HD・常陽銀行の経営統合)の誕生やゆうちょ銀行預入限度額の再引き上げの検討などにより、当金庫を取り巻く環境は今後も大きく変化することが予想されます。

佐野信用金庫と地域社会

当金庫は、佐野市周辺市町を事業区域として、地元の中小企業者や住民の皆さまが会員となって、お互いに助け合い、お互いに発展していくことを共通の理念として運営している相互扶助型の金融機関です。

地元のお客さまからお預かりした大切な資金(預金積金)を原資に、地元で資金を必要とするお客様に融資を行って、事業や生活の繁栄のお手伝いをするとともに、地域社会の一員として地元の中小企業者や住民の皆さまとの強い絆とネットワークを形成し、地域経済の持続的発展に努めております。また、金融機能の提供にとどまらず、文化、環境、教育といった面も視野に入れ、広く地域社会の活性化に積極的に取り組んでおります。



※計数は平成29年3月末現在

佐野信用金庫中長期経営計画

当金庫では、「地元とともに」をスローガンに掲げ、当地で89年の年輪を刻んでまいりました。今後も、地域及び地元の皆さまのためお役に立ち続けるために、平成26年6月に中長期経営計画「明日を築くチャレンジ10カ年計画」を策定し、平成28年3月に日本銀行のマイナス金利政策の導入を踏まえ見直しを行いました。

本計画では、協同組織及び地域金融機関の原点に戻り、役職員一同が地域活性化のために、まず当金庫から「知恵を出し、汗を流す」行動を実践していくことを掲げております。

地域と地元の皆さまからより一層「役に立ち、認められ、選ばれる金融機関」となることを目指し、当金庫役職員は一丸となりまして計画目標達成に向かってチャレンジしてまいります。

※佐野信用金庫中長期経営計画「明日を築くチャレンジ10カ年計画」の詳細につきましては、当金庫ホームページでご確認いただけます。

地域に密着した営業体制

店舗・キャッシュサービスコーナー

佐野市・栃木市岩舟町に8店舗・キャッシュサービスコーナー3ヶ所を配置し、ATM365日稼動（一部店舗を除きます）や南支店日曜相談窓口（平成28年8月7日開始）等、お客さまの利便性向上を目指しております。詳しくは55～56ページを参照ください。

お客さまのご意見に基づいた取組み

当金庫では平成17年11月にお客さま相談センターを設置し、「お客さまは何をされようとしておられ、何を求めになっておられるのか」を基本にサービスアップや「カイゼン」を目的として以下の施策等を実施しております。

「お客さまご意見箱」および「お客さま一言メモ」によるお客さまの声の聴取

- ・平成27年1月より店舗毎に「お客さまご意見箱」を設置し、直接お客さまの声を頂戴しております。また、役職員は、些細なことでもお客さまからお聞きしたことは「お客さま一言メモ」として庫内ポータルサイトに情報を掲載し、全役職員がリアルタイムで閲覧できる体制としております。加えて、お客さまより頂いたご意見は、毎月集計を行い関係部署にて「カイゼン」の対応を行っております。
- ・平成28年度は「お客さまご意見箱」にて67件、「お客さま一言メモ」にて1,843件のご意見を聴取させていただきました。

フリーダイヤルによるお客さま意見の聴取

- ・お客さま相談センター内にフリーダイヤルを設置し、平日午前9時から午後5時までお客さまのご意見やご質問にお応えしております。

●ご意見等連絡窓口

フリーダイヤル 0120-357-500

Eメール info-ss@po.sanoshin.co.jp

お客さまご意見に基づく対応等

- ・抽選によるプレゼント付定期預金の取扱実施。
- ・当金庫オリジナルのさのまるとのコラボレーショングッズ導入。

キャンペーン定期預金では、「さのまる証書」や「さのまる証書入れ」を取り扱っております。



さのまる貯金箱



- ▶「さのまる」関連では、平成26年4月から「さのまる通帳」、平成26年9月からは「さのまるキャッシュカード」の取扱いを開始しています。
- ▶その他、サービス品として「さのまる貯金箱」、「さのまるポケットティッシュ」、「さのまる風船」、「さのまるカレンダー」、「さのまるタオル」、「さのまるボックスティッシュ」を導入している他、チラシやディスプレイによるPRを行っています。

さのしんはさのまるを応援しています。



中小企業の経営支援及び 地域の活性化に関する取組み状況

1. 中小企業の経営支援に関する取組み方針

当金庫は、経営理念に「三位一体の成長・発展 ―地域のお客さま、役員、金庫が共に成長・発展していくこと―」を掲げています。

当金庫は長いお取引関係や地縁・人縁を尊重しつつ、変化する地域やお客さまの動きとニーズを的確に捉え、「知恵をだし・汗を流す」エリア・リレバン(エリア・リレーションシップ・バンキング)をひたむき実践してまいります。

また、地域の中小企業のお客さまに必要な資金を安定的に供給し、地域経済の発展に寄与するため、「地域金融円滑化のための基本方針」に基づき、地域金融の円滑化に全力を傾注して取組んでまいります。

2. 中小企業の経営支援に関する態勢整備の状況

地域密着型金融推進計画の策定

当金庫は、地域密着型金融推進計画に基づき、地元事業所の皆さまの成長・再生と地域経済の活性化に努め、持続的発展が可能な地域社会づくりに貢献するため、コンサルティング機能の向上と発揮、地域の面的再生への積極的な参画と情報収集、発信等の施策を行ってまいります。

また、地域の中小企業及び個人のお客さまの安定した資金供給を適切に実施するため、平成22年1月22日に「金融円滑化管理方針」及び「金融円滑化管理規程」を制定し、「金融円滑化管理統括責任者」、「金融円滑化管理責任者」を配置しております。加えて、審査部に企業経営支援担当者を配置、営業店の融資カウンターにご相談窓口を設置する等、お客さまからの資金需要や貸付条件の変更等の相談受付について、全職員が迅速かつ適切に対応するよう周知徹底と態勢整備を図っております。

金融円滑化管理規程の制定

当金庫は、地域の中小企業及び個人のお客さまの安定した資金供給を適切に実施するため、以下のとおり、必要な態勢整備を図っております。

1. お客さまからの資金需要や貸付条件の変更等の相談受付については、全職員に対し、迅速かつ適切に対応するよう周知徹底を図っています。
2. 中小企業者等金融円滑化法の終了後も、営業店の融資カウンターにご相談窓口を設置しています。
3. 審査部内に企業経営支援担当者を配置し、お客さまへのきめ細やかな経営改善支援にあたっています。
4. 当金庫は、地域の健全な事業を営む事業者及び個人に対して必要な資金を円滑に供給していくこと、並びに地域の事業者の経営相談、経営指導、経営改善に関するきめ細やかな支援に取組むこと、及び住宅資金借入者に対する適正な相談対応が、当金庫の最も重要な役割の一つであると認識し、適切なリスク管理体制の下、金融仲介機能を積極的に発揮していくことを目的に、平成22年1月22日に「金融円滑化管理方針」を制定しました。
5. 「金融円滑化管理方針」に基づき、与信取引に係る金融円滑化管理に関する方針や組織体制等を定め、金融円滑化管理の実効性を高めることにより、信用の維持向上、及び金融仲介機能を積極的に発揮していくことを目的に、平成22年1月22日に「金融円滑化管理規程」を制定し、「金融円滑化管理統括責任者」及び「金融円滑化管理責任者」を配置しました。

3. 中小企業の経営支援及び地域の活性化に関する取組み状況

地域密着型金融の取組み

当金庫では、平成28年4月より「地域密着型金融推進計画(平成28年4月～平成29年3月)」を策定し、金庫全体で積極的に取り組みました。

1. ライフステージ区分に基づくコンサルティング機能の発揮

- (1) 全てのライフステージの顧客企業に対する共通の取り組み事項
 - ・平成28年9月、ローカルベンチマークを活用した事業性評価の取組みを開始しました。(平成29年3月末現在、事業性評価シートを作成した先は119先)
 - ・ビジネスマッチングへの取組みにより、県内並びに北関東地区の金融機関と連携し地元企業間の販路拡大を支援し、地元企業の育成や地域経済の活性化に貢献しています。平成28年10月に開催された「しのめ信用金庫フードビジネス商談会」においては3社、平成28年11月に開催された「ものづくり企業展示・商談会」においては7社、平成29年2月に開催された「とちぎ食の展示・商談会2017」においては2社が出席し商談に参加しました。
 - ・「ものづくり補助金」をはじめとする補助金・助成金については、平成28年度における申請サポート件数が8件、内4件(ものづくり補助金3件、小規模持続化補助金1件)が採択となりました。
 - ・日本政策金融公庫、佐野商工会議所等との連携を図り顧客企業支援のための取組みを行い、平成28年7月には日本政策金融公庫・佐野商工会議所等と「経営金融なんでも相談会」を共催し、平成28年11月には佐野商工会議所と連携し「経営力向上計画作成支援セミナー」を開催しました。
 - ・お取引先の若手経営者及び後継者を対象に、平成28年12月より「第5期さのしん経営塾」を開講し、44名の塾生が参加し、平成28年12月実施の第1回講義並びに交流会、平成29年2月実施の第2回講義を開催しました。



開催月	テーマ	内容
平成28年12月	第1回講義 自社の存在価値とは	・経営理念の本質 ・企業の存在価値とは ・実習(顧客・商品・人材)
平成29年 2月	第2回講義 ローカルベンチマークから 自社の現状を把握する ※現状のローカルベンチ マークを作成する	(1)座学 ・財務分析診断 (2)グループワーク ・自社のSWOT分析 ・自社の商流

- ・四半期毎に主要お取引先100社を対象にして、業種別における業況調査を実施し、営業店に還元を行い、お取引先への情報収集と提供に努めています。(平成28年6月、9月、平成29年3月に調査実施)
- (2) 創業・新規事業開拓を目指すお客さまへの支援
 - ・創業・新規開業情報収集と還元を積極的に行い、お客さま支援へとつなげていきます。(平成28年度収集実績：143件、融資実績：8件)
- (3) 成長段階にあり更なる飛躍が見込まれる顧客企業
 - ・平成28年度は、当地域の特性を踏まえ、成長業種を「新エネルギー発電事業、医療・介護事業、物流・倉庫業、建設関連業」と定義して、年間目標を定め取組みました。(融資実績：183件3,419百万円、内訳：太陽光発電事業18件474百万円、医療介護向け21件536百万円、物流・倉庫業向け22件215百万円、建設関連業向け122件2,194百万円)
- (4) 経営改善が必要な顧客企業
 - ・営業店と本部は連携し、お取引企業の立場に立った資金繰り緩和等を支援するための条件変更を行っています。(平成28年度実績：62件772百万円)
 - ・お取引先の状況に応じて、中小企業再生支援協議会など外部機関との連携、中小企業診断士・税理士等の外部専門家との提携強化により、お取引先の理解を得ながら経営改善計画策定のサポートに力を入れています。(平成28年度策定実績：11件)
- (5) 事業再生や業務転換が必要な顧客企業
 - ・お取引先のライフステージの見極めに基づく親身な相談・提言を行いました。融資返済条件の変更等の支援を行うほか、お取引先の事業再生のため、取引状況等を加味しながら柔軟な対応を図ることで、地域密着金融機関としての責任を果たすとともにお客さまからの信頼にこたえました。
 - ・営業店は、条件変更等の支援の他、お取引先企業の立場を踏まえ、DDSやDIPファイナンスの活用、債権放棄も視野に入れお取引先企業の再生を検討しました。また、DDSに関しては対象見込先を選定し、営業店及び本部が連携した検討を行っておりますが、平成28年度の実績はありません。
- (6) 事業の持続的可能性が見込まれない顧客企業
 - ・お取引先の状況に応じ、事前協議などを行い、お取引先の意向を確認のうえ、総合的に勘案し慎重かつ十分な検討を行い、適切な助言を行うなど、円滑な処理に向けた協力を行いました。また、弁護士などの外部専門家の紹介などの支援も行いました。
- (7) 事業継承が必要な顧客企業
 - ・事業引継ぎに係る問題は地域の喫緊かつ重大な問題と認識し、平成26年11月に設立された栃木県事業引継ぎ支援センターや信金中央金庫等業界団体と連携した支援を実施しています。
 - また、信金中央金庫との連携を軸にして、「栃木県事業引継ぎ支援センター」及び「栃木県よろず支援拠点」との連携強化及び後継者バンクへの登録により、後継者のいないお客さまと創業を目指すお客さまのマッチング支援に取組みました。(平成28年11月と平成29年2月に「出張相談会」を開催し、7社支援。)

2. 地域の活性化に関する取組み状況

- ・基本方針及び佐野信用金庫中長期経営計画「明日を築くチャレンジ10カ年計画」の通り、全役職員が地域イベントへの参加をはじめとして「知恵をだし、汗を流す」ことにより地域の活性化に取組みました。
- ・地域の変化やお客さまの動きに関する情報収集に努め、取得した情報は「エリア情報シート」として庫内ポータルサイト上に掲載し、全役職員がリアルタイムで閲覧できる体制としております。平成28年度においては、創業・開業・出店等の地域情報を147件、廃業・閉店・撤退情報を27件、その他設備投資情報を120件収集しました。
- ・平成27年10月に設立した「さのまちづくり株式会社」に出資の協力を行い、当金庫理事長が取締役として参画しています。また、企画推進会議等に参加しています。当金庫が果たすべき役割をよく検討し、全役職員が丸となって地方創生、地域活性化に積極的に取組んでいきます。今後は空き店舗対策支援に協力をしていきます。

金融円滑化への取組み

当金庫の金融円滑化に関する「貸付条件の変更等」について、平成21年12月4日から平成29年3月31日までの実績は以下のとおりです。

(金額：百万円)

貸付債権内訳	受付		実行		謝絶		審査中		取下げ	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
中小企業向け	1,195	21,474	1,179	21,118	1	36	1	5	14	314
住宅資金借入者向け	66	783	55	633	1	10	0	0	10	140
合計	1,261	22,257	1,234	21,751	2	46	1	5	24	454

(注1) 上記計数は債権ベースで集計し、金額は百万円未満を切り捨てています。

(注2) 「謝絶」には、申込後3ヶ月経過した「みなし謝絶」債権が含まれています。

「経営者保証に関するガイドライン」への取組み

当金庫では、「経営者保証に関するガイドライン」の趣旨や内容を十分に踏まえ、お客さまからお借入れや保証債務整理の相談を受けた際に真摯に対応するための態勢を整備しています。また、経営者保証の必要性については、お客さまとの丁寧な対話により、法人と経営者の関係性や財務状況等の状況を把握し、同ガイドラインの記載内容を踏まえて十分に検討するなど、適切な対応に努めています。

なお、平成28年度に当金庫において、新規に無保証で融資をした件数は26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は1.80%、保証契約を解除した件数は7件、同ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数(当金庫をメイン金融機関として実施したものに限り)は0件です。



地元と ともに

佐野信用金庫

栃木県佐野市本町2910番地

T E L. 0283-22-3377(本店・代表)

U R L. <https://www.sanoshin.co.jp>

e-mail: info-ss@po.sanoshin.co.jp