

Hekikai Report

Hekishin Business Report quarterly Autumn 2016

vol.
32
秋号

へきしんディスクロージャー
2016年度半期

企業訪問 **地域の躍動企業**

三和油化工業株式会社 代表取締役 柳 均 氏
管理部 課長 中山 昭仁 氏

地域の景気動向 平成28年9月調査

ビジネスリポート

上司と部下のギャップを探れ! 18

部下の「報告」が残念なわけ

へきしん2016年度半期ディスクロージャー

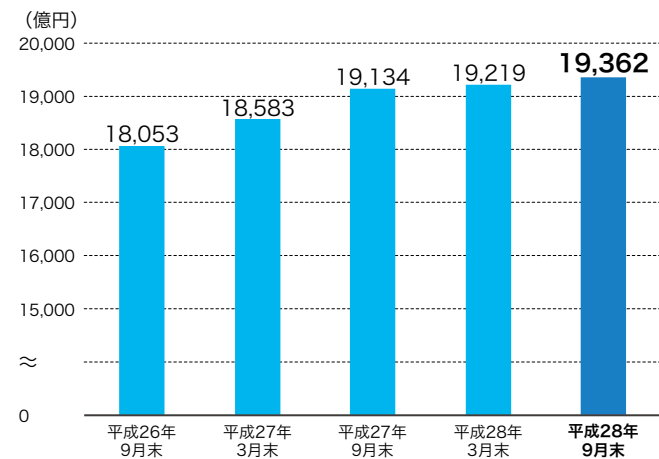
平成28年4月1日～平成28年9月30日

碧海信用金庫

当金庫の2016年度上半期の業況をお知らせいたします。

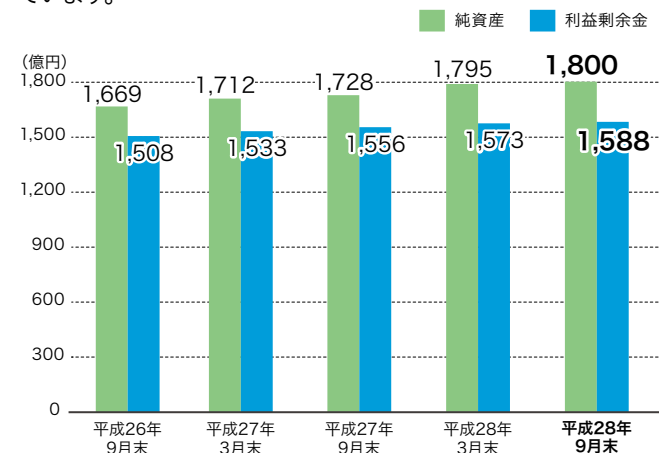
預金積金

預金積金残高は、個人・法人のお客さまからの普通預金を中心に順調に増加し、前期末比143億円増加の1兆9,362億円となりました。



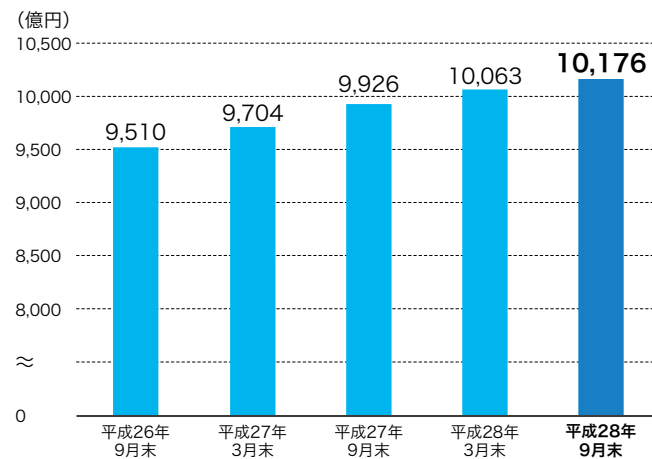
純資産

純資産は、前期末比4億円増加の1,800億円となりました。また、創業以来の利益の積立金である利益剰余金は、前期末比15億円増加の1,588億円となり、質・量ともに十分な純資産を備えています。



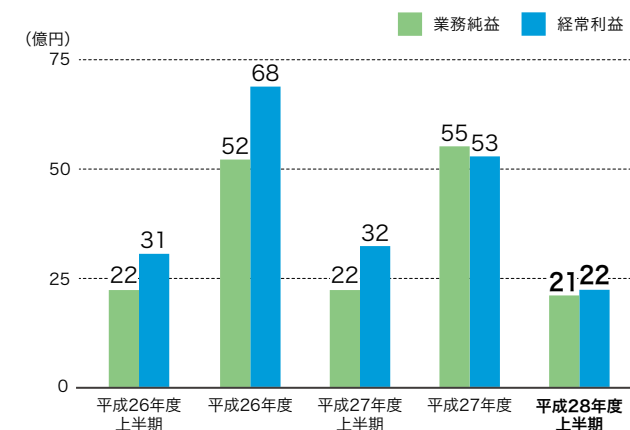
貸出金

貸出金残高は、住宅ローンをはじめとする個人向けの貸出金が増加し、前期末比112億円増加の1兆176億円となりました。



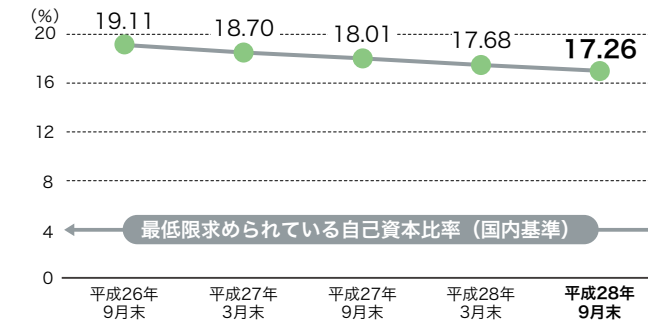
業務純益・経常利益

業務純益は、前年同期比37百万円減少の21億円となりました。また、経常利益は、前年同期比9億円減少の22億円となりました。



自己資本比率

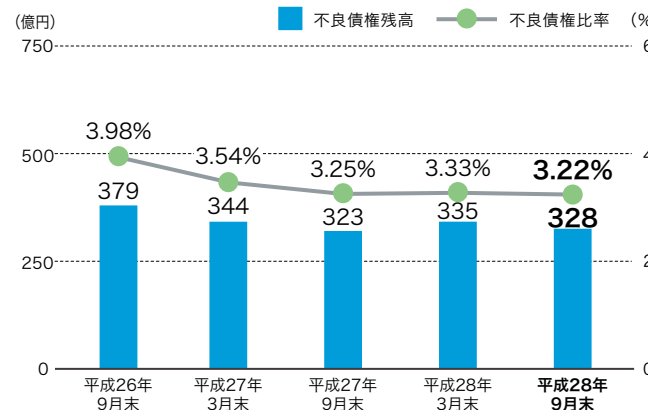
金融機関の安全性を表す代表的な指標である自己資本比率は、前期末比0.42ポイント低下の17.26%となりました。



(参考) 自己資本比率 (%) = (自己資本額 ÷ リスクアセット) × 100

不良債権の状況

「事業再生・経営支援活動」を主体に、地域経済への影響を十分に考慮しつつ減少に努めた結果、金融再生法ベースの不良債権残高は前期末比7億円減少の328億円、不良債権比率は前期末比0.11ポイント低下の3.22%となりました。



当金庫の概要 (平成28年9月末現在)

創設	昭和25年10月25日
総資産	2兆2,373億円
預金	1兆9,362億円
貸出	1兆176億円
貸出資金	12億59百万円
自己資本比率	17.26% (単体)
店舗数	76店舗 (うち出張所1カ所)
駐在員事務所	1カ所 (バンコク)
店舗外ATMコーナー	58カ所 (共同ATMコーナー含む)
役員員数	1,312人
本店所在地	安城市御幸本町15番1号

損益の状況

平成28年度上半期は、国債等債券関係損益が増加したものの、貸出金利息の減少等による資金利益の減少や、物件費の増加、株式等関係損益の減少などにより、経常利益22億円、当期純利益16億円となりました。

(単位: 百万円)

	平成27年度上半期	平成28年度上半期	増減
業務粗利益	10,134	10,261	126
資金利益	9,429	9,140	△289
役員取引等利益	586	608	22
その他業務利益	118	512	394
(うち国債等債券関係損益)	80	472	391
経費	7,905	8,069	164
人件費	5,172	5,172	0
物件費	2,489	2,618	128
一般貸倒引当金繰入額	—	—	—
業務純益 (※1)	2,229	2,192	△37
実質業務純益 (※2)	2,229	2,192	△37
臨時損益	978	75	△903
不良債権処理損益	238	147	△91
株式等関係損益	682	△38	△720
経常利益	3,207	2,267	△940
特別損益	△2	△2	0
当期純利益	2,353	1,616	△736

※1 業務純益とは、金庫の基本的業務に係る利益です。

※2 実質業務純益とは、業務純益から一般貸倒引当金繰入額を除いた、より本業の収益力を表す利益です。

基本方針

中小企業並びに国民大衆の地域金融機関として
地域経済振興のため貢献する。

JCR格付

A+

へきしんは、(株)日本格付研究所(JCR)より、
長期発行体格付として、12年連続で
「A+」の評価を得ています。

平成28年11月取得

※へきしんの「格付事由」については、JCRホームページ
(<http://www.jcr.co.jp>)をご覧ください。

※JCR格付は取得後1年ごとに見直しが行われます。

■本資料に掲載している計数は、特に表示のない限り、原則として単位未満を切り捨てて表示しています。
■本誌に掲載している計数については、会計監査人の監査を受けていません。

地域とともに ～地域社会の活性化への取り組み～

地域の経済発展を支援

ものづくり補助金申請をサポート

相談会・セミナーなどを通じて、ものづくり補助金の申請サポートをしています。引き続き、外部機関とも連携した各種課題解決支援の取組強化を図っていきます。

	申請数	採択数
平成27年度実績	98件	56件
平成28年度実績	94件	42件



半田商工会議所と業務提携に関する覚書を締結



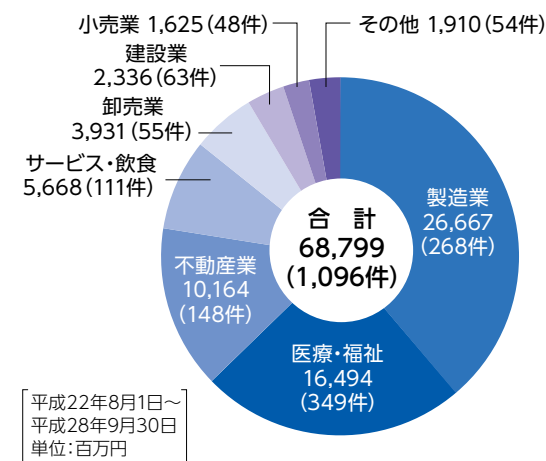
平成28年7月、半田商工会議所と中小企業・小規模事業者等の支援促進を目的とする覚書を締結しました。

地方創生に関する包括協定締結先

安城商工会議所 碧南市 東海商工会議所
半田市 半田商工会議所

地域成長事業支援ファンドの取組状況

平成22年8月よりファンドを設立し、将来の地域経済の基盤となる成長事業（医療・福祉、環境・エネルギー事業など18事業分野）に対する運転資金や設備資金の支援を行っています。



各種セミナーを開催



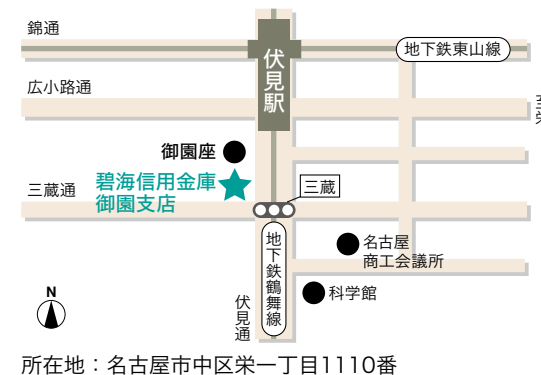
東南アジアの新興4カ国をテーマにした「グローバルセミナー」や、相続の基礎、遺言作成の注意点等を内容とした「相続・遺言セミナー」を開催しました。

お客さまとともに ～お客さま満足度向上への取り組み～

お客さまとの接点拡大に向けた環境作りに努めています。

御園支店の建設工事を開始

平成29年7月の開店に向けて、平成28年5月より建設工事を開始しました。



インターネットサービスの充実

ホームページを通じた各種情報提供に加え、投資信託、定期預金、ローンの申込受付など、サービスの充実に努めています。

<http://www.hekishin.jp/>



万一当金庫ホームページが障害となった場合でも、安心して各種インターネットバンキングがご利用いただけるよう「障害時専用ログインページ」をご用意しました。

<http://www.shinkin.co.jp/hekishin/login/>

女性の活躍推進 ～働きやすい職場環境を目指して～

女性の能力が最大限発揮されるよう、活躍場所の拡大や両立支援の拡充に取り組んでいます。

働き方改革の一環として、女性職員の能力がより一層発揮され、やりがいを持って仕事ができるよう、両立支援制度の拡充やキャリア形成支援を行い女性が活躍できる働きやすい環境づくりに積極的に取り組んでいます。

ライフアドバイザーとして渉外活動に励んでいます。
お客さまと一番近くでお話しでき、充実した毎日を送っています。
お客さまのお力になれた時、良いご提案ができた時はとても嬉しく、これからもお客さまに信頼される営業担当になれるようがんばります。

(本店営業部) 中村 瑛



「育児休業制度」を利用し、復職後、本部で有価証券運用に携わっています。「短時間勤務制度」や「各種休暇制度」を利用しながら仕事と育児に奮闘中です。(資金証券部) 加藤 真弓

※上記以外にもさまざまな両立支援制度を設けています。

地域への貢献、地域行事への参加

安城七夕まつりに参加



日本三大七夕で知られる「安城七夕まつり」に毎年参加しています。ダンスパレードへの出場や飾りつけのお手伝い、開催日にあわせて浴衣での窓口営業などを行っています。

地域の生涯学習セミナーに参加



育児中のママを対象に、女性の社会進出や、活躍推進について、当金庫の取り組みを紹介しました。

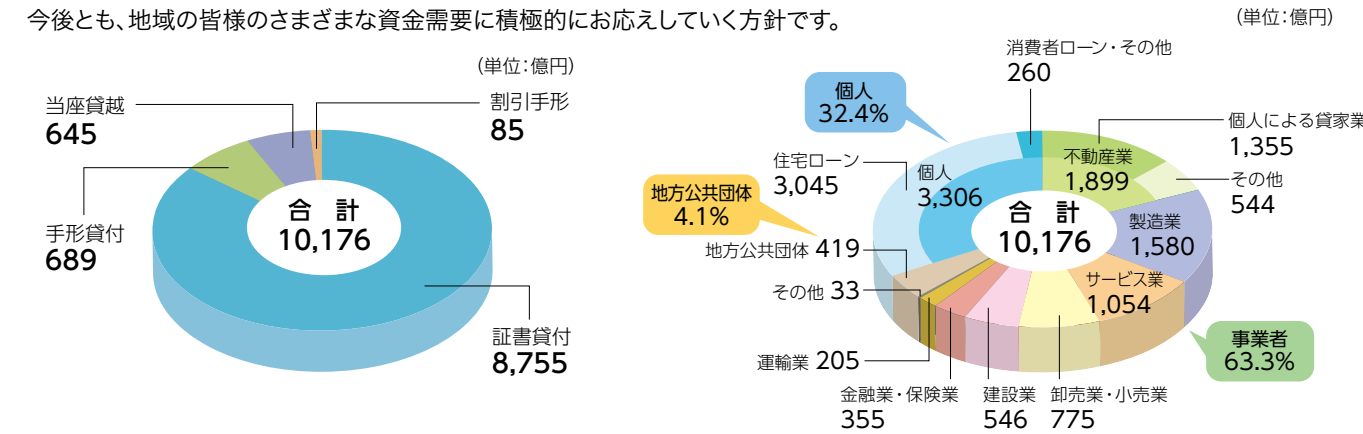
財務諸表

貸借対照表

資産の部			
	平成27年9月末	平成28年3月末	平成28年9月末
(資産の部)			
現金	18,758	19,644	18,141
預け金	498,416	476,843	479,912
買入金銭債権	1,000	—	—
商品有価証券	16	34	35
有価証券	658,665	680,996	686,592
貸出金	992,684	1,006,360	1,017,631
外国為替	695	536	937
その他資産	11,513	11,602	11,580
有形固定資産	20,033	21,685	22,643
無形固定資産	398	431	421
債務保証見返	2,488	2,426	2,193
貸倒引当金	△2,431	△2,964	△2,706
資産の部合計	2,202,239	2,217,597	2,237,383

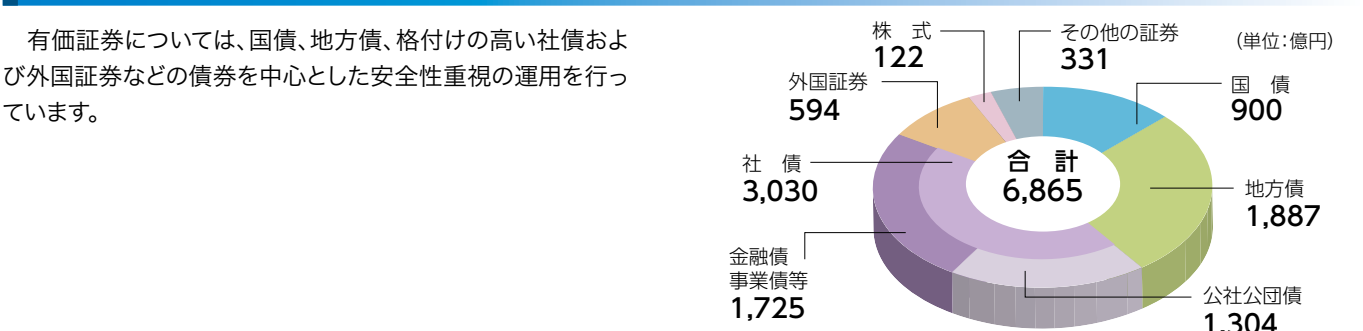
貸出金の内訳 (平成28年9月末)

業種別では、事業者向けの貸出金が6,450億円と、全体の63.3%を占めています。一方、個人向けの貸出金は3,306億円と、全体の32.4%を占めています。
今後とも、地域の皆様のさまざまな資金需要に積極的にお応えしていく方針です。



有価証券の内訳 (平成28年9月末)

有価証券については、国債、地方債、格付けの高い社債および外国証券などの債券を中心とした安全性重視の運用を行っています。



負債及び純資産の部

	平成27年9月末	平成28年3月末	平成28年9月末
(負債の部)			
預金積金	1,913,431	1,921,957	1,936,260
借入金	102,500	100,575	106,350
外国為替	87	60	53
その他負債	4,676	5,400	4,806
賞与引当金	562	182	576
退職給付引当金	468	411	448
役員退職慰労引当金	291	328	334
偶発損失引当金	291	309	271
睡眠預金払戻損失引当金	109	118	118
繰延税金負債	4,512	6,312	5,959
債務保証	2,488	2,426	2,193
負債の部合計	2,029,420	2,038,082	2,057,374
(純資産の部)			
出資金	1,250	1,253	1,259
利益剰余金	155,612	157,348	158,890
会員勘定合計	156,862	158,601	160,150
その他有価証券評価差額金	15,956	20,913	19,858
評価・換算差額等合計	15,956	20,913	19,858
純資産の部合計	172,818	179,515	180,009
負債及び純資産の部合計	2,202,239	2,217,597	2,237,383

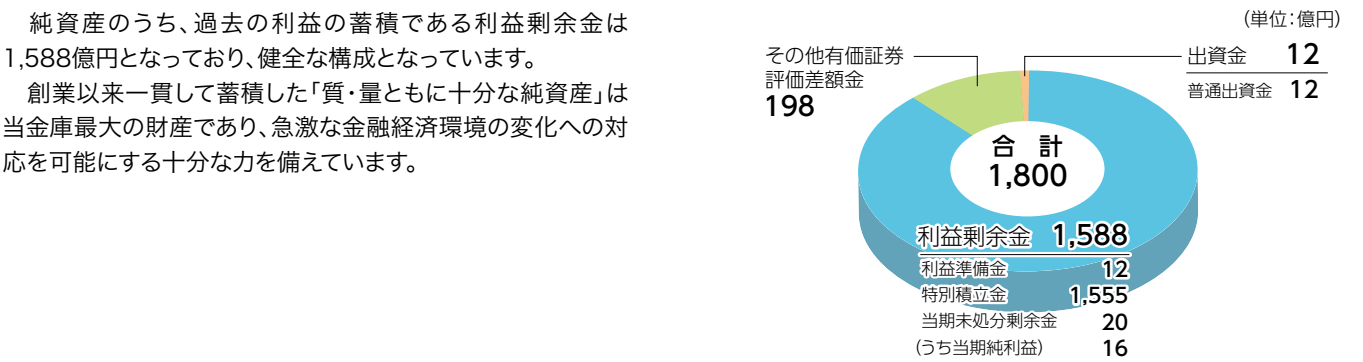
預金積金の内訳 (平成28年9月末)

科目別では、定期預金が1兆1,245億円と、全体の58.0%を占めています。また、預金者別では、個人のお客さまからの預金積金が1兆4,774億円と、全体の76.3%を占めています。
今後とも、お客さまに安心してお取引していただけますよう努めてまいります。



純資産の内訳 (平成28年9月末)

純資産のうち、過去の利益の蓄積である利益剰余金は1,588億円となっており、健全な構成となっています。
創業以来一貫して蓄積した「質・量ともに十分な純資産」は当金庫最大の財産であり、急激な金融経済環境の変化への対応を可能にする十分な力を備えています。



財務諸表

損益計算書			
(単位：百万円)			
	平成27年4月1日から 平成27年9月30日	平成27年4月1日から 平成28年3月31日	平成28年4月1日から 平成28年9月30日
経常収益	13,162	25,515	12,667
資金運用収益	10,516	20,609	10,202
役務取引等収益	1,370	2,773	1,448
その他業務収益	118	1,199	640
その他経常収益	1,156	932	375
経常費用	9,954	20,136	10,400
資金調達費用	1,087	2,272	1,062
役務取引等費用	784	1,592	840
その他業務費用	0	8	127
経費	7,878	15,444	8,153
その他経常費用	204	818	215
経常利益	3,207	5,378	2,267
特別利益	0	237	0
特別損失	3	43	2
税引前当期純利益	3,205	5,572	2,265
法人税、住民税及び事業税	783	1,485	604
法人税等調整額	68	△2	43
法人税等合計	852	1,483	648
当期純利益	2,353	4,089	1,616
繰越金（当期首残高）	470	470	462
当期末処分剰余金	2,824	4,560	2,079

自己資本比率

単体自己資本比率			
(単位：百万円)			
	平成27年9月末	平成28年3月末	平成28年9月末
コア資本に係る基礎項目(A)	158,812	160,578	161,892
会員勘定の額	156,862	158,527	160,150
うち、出資金及び資本剰余金の額	1,250	1,253	1,259
うち、利益剰余金の額	155,612	157,348	158,890
うち、外部流出予定額(△)	—	74	—
うち、上記以外に該当するものの額	—	—	—
基礎項目の額に算入される引当金	1,950	2,051	1,742
うち、一般貸倒引当金コア資本算入額	1,950	2,051	1,742
コア資本に係る調整項目(B)	159	172	168
自己資本の額(C)=(A)－(B)	158,653	160,405	161,724
リスク・アセット等計(D)	880,858	906,807	936,677
資産(オン・バランス)項目	837,528	864,578	894,352
オフ・バランス項目	2,803	2,499	2,546
CVAリスク相当額／8%	30	63	114
中央清算機関関連	1	5	4
オペレーショナル・リスク相当額／8%	40,494	39,660	39,660
単体自己資本比率(C)／(D)×100	18.01%	17.68%	17.26%

(注)自己資本比率の算出方法を定めた「信用金庫法第89条第1項において準用する銀行法第14条の2の規定に基づき、信用金庫及び信用金庫連合会がその保有する資産等に照らし自己資本の充実の状況が適当であるかどうかを判断するための基準(平成18年金融庁告示第21号)」に基づき算出しています。
なお、当金庫は国内基準を採用しています。

時価情報

有価証券の時価情報

1. 売買目的有価証券

(単位: 百万円)

	平成28年3月末			平成28年9月末		
	貸借対照表 計上額	取得原価	当事業年度の 損益に含まれた評価差額	貸借対照表 計上額	取得原価	当事業年度の 損益に含まれた評価差額
地方債	34	34	0	35	35	0
合計	34	34	0	35	35	0

(注)貸借対照表計上額は、期末日における市場価格等に基づいています。

2.満期保有目的の債券						(単位:百万円)	
	種 類	平成28年3月末			平成28年9月末		
		貸借対照表 計上額	時 価	差 額	貸借対照表 計上額	時 価	差 額
時価が貸借対照表計上額を 超えるもの	社債	100	100	0	—	—	—
	その他	2,000	2,014	14	—	—	—
	小計	2,100	2,115	15	—	—	—
時価が貸借対照表計上額を 超えないもの	社債	—	—	—	—	—	—
	その他	1,000	999	△ 0	1,000	998	△ 1
	小計	1,000	999	△ 0	1,000	998	△ 1
合計		3,100	3,115	15	1,000	998	△ 1

(注)1.時価は、期末日における市場価格等に基づいています。
2.「その他」は外国証券です。
3.時価を把握することが極めて困難と認められる有価証券は本表には含めていません。

3.その他有価証券							
(単位：百万円)							
	種 類	平成28年3月末			平成28年9月末		
		貸借対照表 計上額	取得原価	差 額	貸借対照表 計上額	取得原価	差 額
貸借対照表計上額が 取得原価を 超えるもの	株式	7,682	2,946	4,736	6,997	2,618	4,378
	債券	583,621	560,584	23,037	560,908	538,329	22,578
	国債	88,298	83,262	5,036	86,610	81,644	4,966
	地方債	201,136	192,439	8,697	188,735	180,305	8,430
	社債	294,187	284,882	9,304	285,562	276,380	9,182
	その他	47,008	44,849	2,158	56,796	54,872	1,923
	小計	638,313	608,379	29,933	624,701	595,821	28,880
貸借対照表計上額が 取得原価を 超えないもの	株式	3,779	4,443	△ 664	3,379	3,965	△ 586
	債券	11,038	11,163	△ 124	20,852	21,193	△ 341
	国債	—	—	—	3,399	3,450	△ 50
	地方債	1,003	1,009	△ 5	—	—	—
	社債	10,035	10,154	△ 118	17,452	17,743	△ 290
	その他	22,905	23,255	△ 349	34,799	35,409	△ 610
	小計	37,723	38,862	△ 1,138	59,030	60,568	△ 1,538
合計		676,036	647,242	28,794	683,732	656,390	27,342

(注)1.貸借対照表計上額は、期末日における市場価格等に基づいています。
2.「その他」は投資信託・外国証券等です。
3.時価を把握することが極めて困難と認められる有価証券は本表には含めていません。

4.時価を把握することが極めて困難と認められる有価証券			
(単位：百万円)			
		平成28年3月末	平成28年9月末
		貸借対照表計上額	貸借対照表計上額
子会社・子法人等株式及び関連法人等株式	子会社・子法人等株式	878	878
その他有価証券	非上場株式	980	980
合計		1,859	1,859

※有価証券の減損処理は、「著しい下落」に係る合理的な基準等に基づき実施しています。

企業訪問
地域の躍動企業

富士松支店お取引先

三和油化工業株式会社

代表取締役 柳 均 氏

管理部 課長 中山 昭仁 氏



数あるリサイクル会社の中でも、その特徴的な手法で異彩を放つ三和油化工業株式会社。「埋めない・燃やさない・流さない」をモットーに、限りある地球資源を有効利用することに注力し、分離・高純度化などのコア技術を用いて循環型社会の一翼を担っています。「社会から必要とされ、信頼される会社でありたい」という信念をお持ちの柳代表に、お話しをお伺いしました。

左から中山課長、柳代表、富士松支店渡辺支店長（現・鳴海東支店長）

「環境ニーズを創造する」をコンセプトに、独自技術でリサイクル

時代に先んじた「リサイクル」
4分野で再資源化に注力

弊社は、油剤・化学品の製造業として創業しましたが、今では25年ほど前から始めたリサイクル事業がコア事業となっています。契機となった1990年代前半は、生活が便利になる一方で地球環境の汚染が甚だしく散見された時代でした。環境を阻害する化学物質の使用を抑制し、代替物が研究開発されるなど、世界的に環境保護がクローズアップされる中で製造業もリサイクルに注視しはじめ、その変遷に先んじてリサイクル業を始めたというわけです。

リサイクルにも多々ありますが、弊社のリサイクル事業は主に4つに分類されます。ひとつは、有機溶剤の蒸留リサイクルで

を収集し蒸留再生を行っています。日本全体で溶剤廃液が32万トン、弊社ではそのうち5万9千トンを収集しシェア18%、収集量No.1（2015年実績）となっています。蒸留とは、沸点の違いで分離させる技術。廃液を蒸留して必要な資源を回収し、製品として再生しています。有機溶剤は元は原油です。原油を輸入し製品を作り、廃液は焼却処分されていました。輸入に頼っている原油の値段が上がればコストに跳ね返り、後工程や企業収益を圧迫することになります。しかし、廃液でも有用なものは蒸留リサイクルすることで、国内循環が可能になるのです。東北の震災のときにMEKという溶剤が調達できなくなったことがありましたが、弊社では再生のMEK溶剤を製造しているため多くの問い合わせがありました。弊社が貢献できるのは一部ですが、弊社のようなリサイクル会社が増えれば、より国内で循環できるようになります。



▲溶剤リサイクル施設

ふたつめは、溶媒抽出による混酸の分離回収です。抽出というも分けることで、輸入依存度の高い資源、例えば「リン」の再資源化を行っています。リンは肥料の原料のほか、その混酸液は液晶や半導体の製造工程での必需品です。リンも輸入に頼っていますが、弊社のオンリーワン技術で混酸廃液からリン酸以外の不要物を抽出分離し、再資源化して有効利用されています。再生したものですから新品より安く提供することでコストも下がり、さらにグリーン調達も成され、資源の安定調達も叶うということ



▲金属を含む廃ガラス



▲溶媒抽出装置（低コスト・省エネ運転）



▲リン酸塩製造設備（県の補助金活用）

「埋めない・燃やさない・流さない」
製造業のDNA

日本は工業資源に乏しく、世界情勢などによって調達が滞れば製造業は大きなダメージを受けます。近年ではBCP（事業継続計画）が見直され、いかにタイムリーに資源・材料を調達するかが重

でユーザーにメリットがあると考えています。これは弊社でしか行っていないリサイクルで、2015年には愛知県の補助金をいただき、再生リン酸からさらに付加価値を上げるためのプラントもつくりました。より本格的に取り組んでいきたいと考えています。

3つめは、貴金属・レアメタルのリサイクルです。レアメタルも日本では採れず、輸入ができなければ電子材料の製造もできません。前述に同じくもっと国内で再資源化をと思い、金属を含む廃ガラスや廃溶剤を日本中から収集して再資源化し、製造メーカーに提供しています。そして4つめは、混合エマルジョン化・サーマルリサイクルです。廃棄物の中でそれ以上利用できないものはエマルジョン燃料にして、セメント工場などの焼却炉で熱源として利用されています。重油やガスではなく廃棄物から作ったエマルジョン燃料を使うことで、原価を安く抑えることができます。また、廃電解液の安全処理と有効利用にも弊社の技術が役立っています。CO2排出量削減の観点からハイブリッド車が注目を浴び、伴ってリチウムイオン電池の需要・製造も伸びていますが、その廃電解液は人間や環境にはとても有害で処理に費用がかかります。コストダウン策のひとつとして、廃電解液中の有害物質を安定化し溶剤燃料化・固形燃料化して二次利用する提案をしています。廃電解液を焼却処分しないため有毒ガスやCO2も出さないということで、日本中のリチウム電池メーカーと取引があります。

要なテーマとなっています。弊社では、必要な資源を採取・輸入ではなく他から調達する手法を模索し、「分ける技術」と製品に「仕上げる技術」を駆使して再資源化を進め、微力ながら循環型社会の一翼を担っていると自負しています。この「再資源化」という発想に至ったのは、弊社が元は製造業だったということも大きい。廃液に「ここから何か作れるのでは」という思想が持てたことに、製造業

のDNAが生きていると思います。リサイクルして再生するというと聞こえはいいですが、製品として対価を得られなければ事業活動はできません。リサイクル業としては後発でしたので、弊社ならではの強み・技術として「埋めない・燃やさない・流さない」をモットーにさまざまな設備を備え、許可を取得してきたのです。当時は再生品への認識・理解も低い時代で、ニーズを探し全国中駆け巡り血のにじむような苦勞をしたと創業者から聞いています。

弊社のスローガンに「環境ニーズを創造する」とあります。廃棄するにふさわしくないものを処理することも環境ニーズですし、リサイクルをし循環させ必要なところへ供給するのもニーズです。弊社は埋め立て処分場は持っていません。循環できる能力があれば将来の資源国家になるという社会使命を持ち、特徴ある技術・設備を駆使して再生資源と欲しい人とをマッチングする。これが弊社のリサイクル事業と言えます。

産業界の発展に貢献する、化学品事業・油剤事業

高い創造力と技術力で 多彩なニーズに対応

創業時から取り組んでいるのが油剤事業です。自動車部品の切削に使う加工油や、大型プレス機や搬送機の作動油などを製造しています。近年では油剤をあまり使わなくても製品が作れるように改善が進んでいること、また環境規制の観点からも、多様なニーズを反映させた製品を作らなくてはマーケットとしては厳しいと考えています。そこで開発製造しているのが難燃性油剤です。油剤製品は、多くが危険物として消防法で保管数量などを厳しく規制されています。年々進化する消防法に対応し、火災リスクを低減する油剤の提供において多くの実績があります。他にも、企業の「省エネ」というテーマに貢献できる製品として、コージェネレーションシステムで使用される省エネ潤滑油、消費電力を低減できる省エネ油圧作動油などを提案しています。もちろん、機能しなくなった廃油を回収し、再資源化・二次利用も行っています。

油剤事業に次いで始めた化学品事業は、端的に言えば、安価で良質な自動車部品を作るための化学副資材の開発・製造です。車の部品製造に用いる多種多様な洗浄剤や剥離剤など、細かなニーズにお応えし、特徴を持った製品を提供しています。使った後の廃液を回収しリユース・リサイクルするなど、他社との差別化も図っています。また、高純度溶剤を製造し、日本を代表する半導体・液晶メーカーへ提供しています。高純度溶剤というのは、液晶や半導体などの製造において不可欠な溶剤で、微小なごみや不純物を極力排したハイレベルな純度が求められます。高いクリーン度に応えるべく、クリーンルームを整備して製造を行っています。産業廃棄物の中間処理とは異なる業務のようですが、要は、不純物を蒸留したりリカットしたりするリサイクル技術や分離技術の応用展開です。高純度溶剤を製造してい

るリサイクル会社は、日本でも数社しかないのではないのでしょうか。

そしてここ3、4年で取り組み始めた事業に、PCB処理事業があります。「PCB」（ポリ塩化ビフェニル）は、電気を受電するトランスコンデンサーなどに、高い絶縁性能を持たせるための添加剤として長く使われていた物質です。発がん性など人体に悪影響を及ぼすことがわかったため、2001年にPCB特措法が施行され、PCB廃棄物の適正保管、平成39年3月31日を期限に処分を完了させることが定められました。PCBは日本中至る所で使われていましたので、PCB廃棄物で困っているお客様も全国におられます。処分期限に向けて、複雑な法律の手続きから、処分場への運搬、経年劣化によって不備のあるトランスコンデンサーの補修などまで、処理を円滑に遂行できるようコーディネートしていくことが主な事業内容です。弊社は油剤の取り扱いにも慣れていますが、分析会社や運送会社も持っています。コストなど負担軽減のご提案もしながら、グループの総合力を結集して安全な処理のお手伝いをしております。



▲高純度製品の充填用クリーンルーム

社会から必要とされる、環境リーディングカンパニーへ

産業と地域の共存を図る 交流と環境マネジメント

日本はまだまだリサイクルビジネスの意義が浸透しておらず、「産業廃棄物」という言葉のイメージもあまり良くありません。茨城に工場を作ったときにも、地元の地区長さんにご理解をいただくのに時間を要しました。弊社では、地域との関わりを深めるために、普段から地域住民とのコミュニケーションを図っています。定期的に交流会を開いたり、毎日行っている臭気パトロールを毎月1回は住民参加でも行うなど、「何かあったとき」だけではなく、普段からの交流を大事にしています。情報開示ということで、毎年「環境報告書」も制作しています。こうした対策にもコストはかかりますが、事業活動には必須のこと。要望に耳を傾ける姿勢を持っていると示していくことで、産業と地域が共存できると考えています。また弊社は、2013年に愛知県から「優良産廃処理業者認定制度」の基準適合確認を受けています。これは通常の許可基準よりも厳しい基準をクリアした優良な業者に認定されるものです。つまり、環境対策は企業としての姿勢であり、倫理観なのです。こうした活動をきちんと行うことで、優秀な人材が入社してくれるようになります。地元の高校や大学卒の社員はもちろん、東京から入社した社員もいます。地元国立大学には三和油化での授業がカリキュラムに組み込まれており、一緒に研究開発も行っています。今後は、より広域なお客様への対応力を強化するなど、国内のビジネスを拡充していきたいと思っています。また、環境で培った産業を輸出したり、環境を阻害しないような素材を作るなど、



▲毎月1回実施、住民参加の臭気パトロール（石根工場）

環境産業で海外にも出て行きたいという思いもあります。

私は社長として、環境・リサイクル・循環ビジネスを通して「世の中から必要とされる会社でありたい」という信念で事業を行っています。利益を得なければ事業を続けることはできませんが、利益が出ていればいいわけではありません。世のため人のためになること、社会に役に立っているということも重要だと思っています。必要とされる会社であるために、お客様のために何をしていくか。いろいろなところへ出かけ、いろいろな人とお会いし、情報収集をすること。世の中や法律の変化などに敏感に事業の軸足を置くこと。そして社にもあるように「誠実に 確実に」対応していくことです。迷ったときにはこれを自問し、社会からより必要とされ信頼される会社となることを目指しています。

■企業プロフィール

社 名	三和油化工業株式会社
本 社	〒448-0002 愛知県刈谷市一里山町深田 15
T E L	0566-35-3000
F A X	0566-35-3023
設 立	1970年6月
資 本 金	1 億円（授權資本 1 億 6 千万円）
主 な 業 務 内 容	リサイクル事業 化学品事業 油剤事業 PCB 事業
ホ ー ム ペ ー ジ	http://www.sanwayuka.co.jp

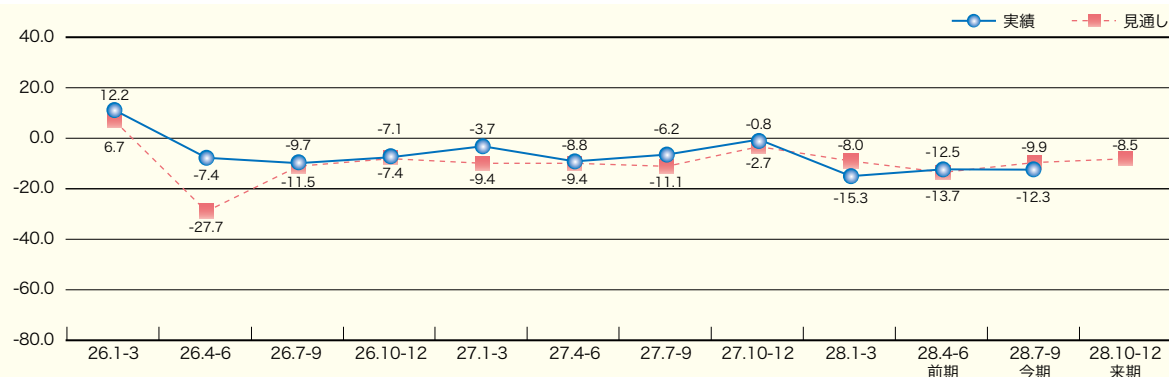
■企業沿革

昭和45年	名古屋市緑区・大高に会社設立
昭和54年	刈谷工場完成、本社を刈谷工場に移転
平成元年	愛知県にて産業廃棄物の処分手業許可取得
平成2年	物流の子会社サンワリ्यूーツ（株）設立
平成5年	愛知県にて特別管理産業廃棄物の処分手業許可取得
平成11年	ISO9002認証取得
平成12年	ISO14001認証取得
平成14年	OHSAS18001、ISO9001-2000認証取得
平成18年	新社屋完成、事務部門・開発部門を移転
平成23年	茨城工場設置 営業所と合わせて茨城事業所開設 分析の子会社サンワ分析センター（株）設立
平成25年	優良産廃処理業者認定制度の基準適合確認（愛知県） 茨城事業所で産業廃棄物・特別管理産業廃棄物の処分手業許可取得 高松営業所開設
平成26年	サンワリ्यूーツ（株）茨城営業所開設
平成27年	東京営業所開設

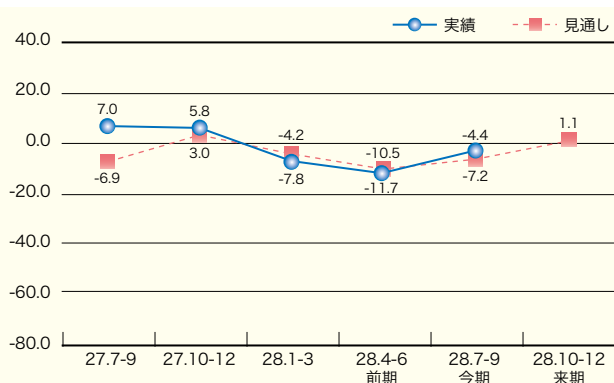
全業種
回答数366社

今期の実績（7-9月期） 業況D・Iはほぼ横這いの▲12.3。10期連続でマイナス。
来期の見通し（10-12月期） 業況D・Iは▲8.5。来期は若干改善の見通し。

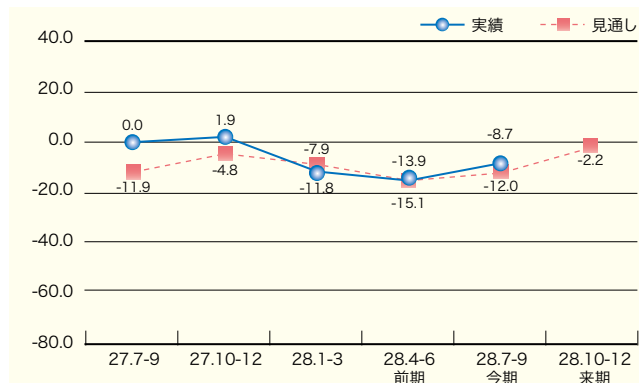
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

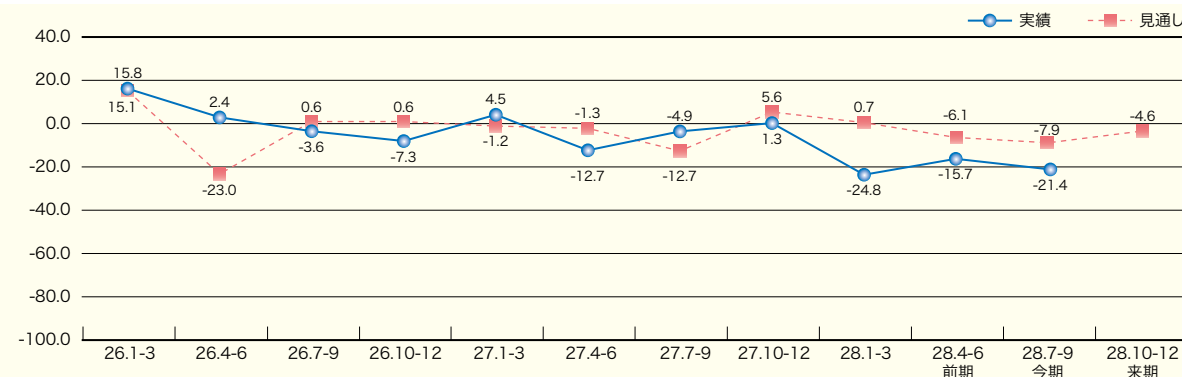
	前期実績				今期実績				来期見通し			
	平成27年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成28年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成28年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	▲3.7 	▲8.8 	▲6.2 	▲0.8 	▲15.3 	▲12.5 	▲12.3 	▲8.5 				
売上	▲2.4	▲6.6	7.0	5.8	▲7.8	▲11.7	▲4.4	1.1				
収益	▲8.1	▲10.3	0.0	1.9	▲11.8	▲13.9	▲8.7	▲2.2				
資金繰り	▲11.5	▲6.4	▲7.8	▲10.3	▲11.8	▲7.7	▲9.0	▲14.2				
在庫	0.6	1.7	1.8	2.6	3.8	7.5	▲2.4	▲0.9				
設備	▲9.3	▲7.3	▲6.8	▲11.8	▲11.4	▲6.8	▲8.4	▲9.3				
人手	▲25.7	▲20.2	▲25.0	▲30.2	▲29.0	▲23.8	▲26.3	▲30.4				

(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

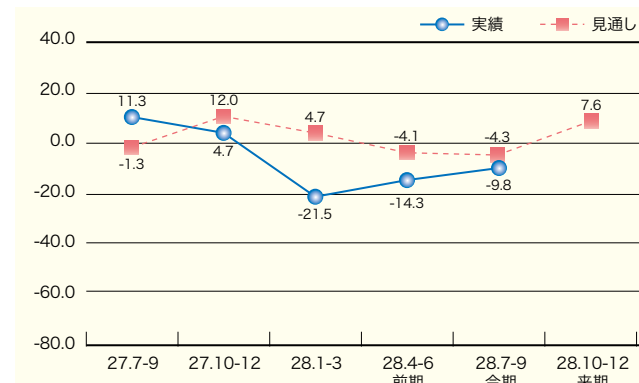
製造業
回答数132社

今期の実績（7-9月期） 業況D・Iは▲21.4。前回調査時の見通しに反して悪化。
来期の見通し（10-12月期） 業況D・Iは▲4.6。来期は大幅改善の見通し。

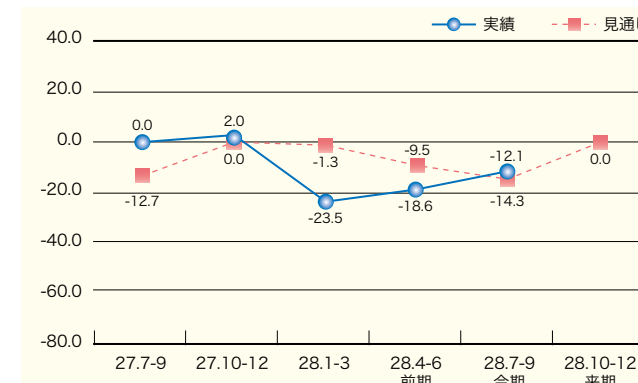
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

	前期実績				今期実績				来期見通し			
	平成27年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成28年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成28年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	4.5 	▲12.7 	▲4.9 	1.3 	▲24.8 	▲15.7 	▲21.4 	▲4.6 				
売上	3.8	▲6.0	11.3	4.7	▲21.5	▲14.3	▲9.8	7.6				
収益	▲0.6	▲14.0	0.0	2.0	▲23.5	▲18.6	▲12.1	0.0				
資金繰り	▲5.1	▲9.3	▲7.7	▲8.1	▲12.1	▲7.1	▲10.6	▲14.4				
在庫	0.6	1.3	0.7	2.7	4.7	8.6	▲1.5	0.8				
設備	▲8.9	▲10.7	▲7.0	▲14.8	▲10.1	▲7.9	▲7.6	▲7.6				
人手	▲29.3	▲14.7	▲22.5	▲28.9	▲24.8	▲16.5	▲22.7	▲28.0				

(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

へきしん取引先
景況調査とは

本調査は、地域および業種の景気実態および景気予測(景況)を把握するため、四半期ごとに当金庫の取引先企業様にアンケート調査を実施し、回答をいただいたものです。

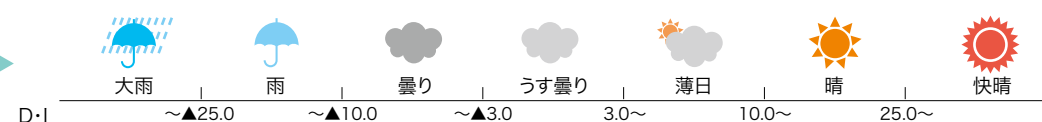
調査概要

- 調査実施時期 平成28年9月1日～7日
- 調査対象企業 366社
- 調査対象地域 西三河および尾張南部を中心とした当金庫の営業エリア

業種構成

	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設・不動産業	その他	合計
企業数(社)	132	38	75	33	87	1	366
構成比(%)	36.1%	10.4%	20.5%	9.0%	23.8%	0.3%	100.0%

天気図の見方



<D・Iとは> D・Iとは業況(業界の景気)を判断するための指数であり、次の計算式で求められます。
D・I(ディフュージョン・インデックス) = 業況判断指数 = (良い又はやや良いと答えた割合) - (悪い又はやや悪いと答えた割合)

卸売業
回答数38社

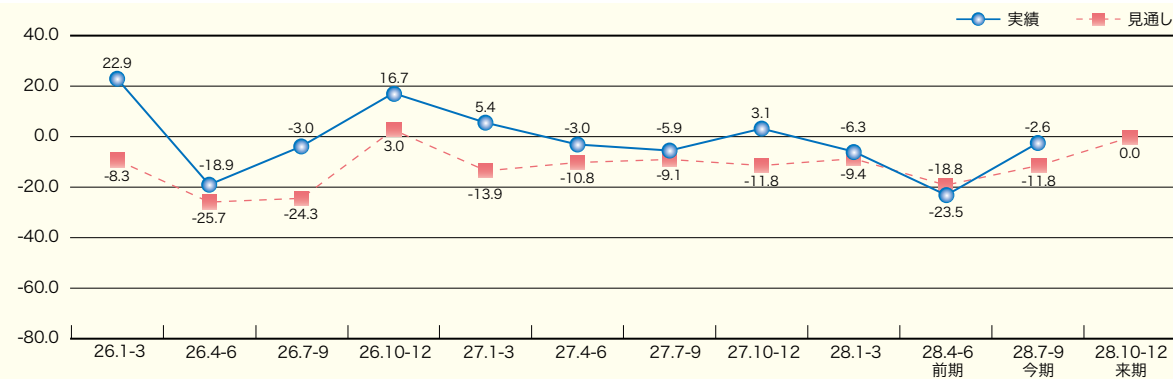
今期の実績（7-9月期）

業況D・Iは▲2.6。前期より大幅に改善。

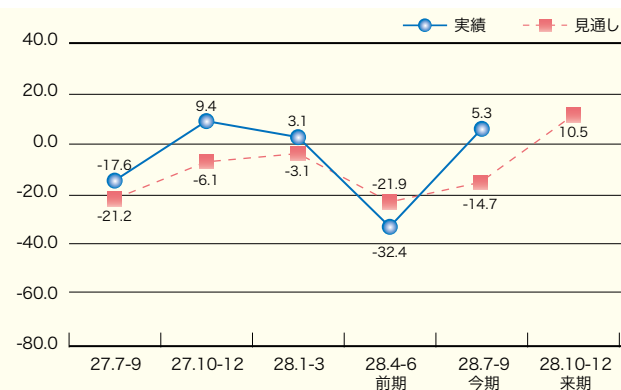
来期の見通し（10-12月期）

業況D・Iは0.0。4期ぶりにマイナスを脱する見通し。

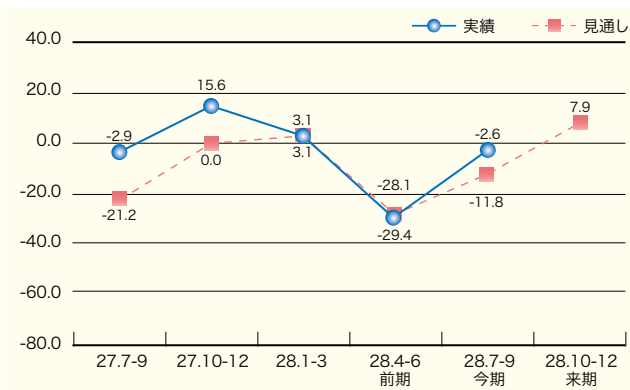
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

	平成27年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成28年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	5.4 	▲3.0 	▲5.9 	3.1 	▲6.3 	▲23.5 	▲2.6 	0.0
売上	16.2	▲9.1	▲17.6	9.4	3.1	▲32.4	5.3	10.5
収益	0.0	▲15.2	▲2.9	15.6	3.1	▲29.4	▲2.6	7.9
資金繰り	▲16.2	▲3.0	▲2.9	▲12.5	▲9.4	▲5.9	▲13.2	▲13.2
在庫	0.0	3.1	14.7	12.5	9.4	14.7	▲15.8	▲21.1
設備	▲13.5	▲6.5	2.9	▲6.3	▲16.1	▲5.9	▲2.6	▲2.8
人手	▲24.3	▲12.1	▲20.6	▲43.8	▲34.4	▲17.6	▲15.8	▲28.9

(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

小売業
回答数75社

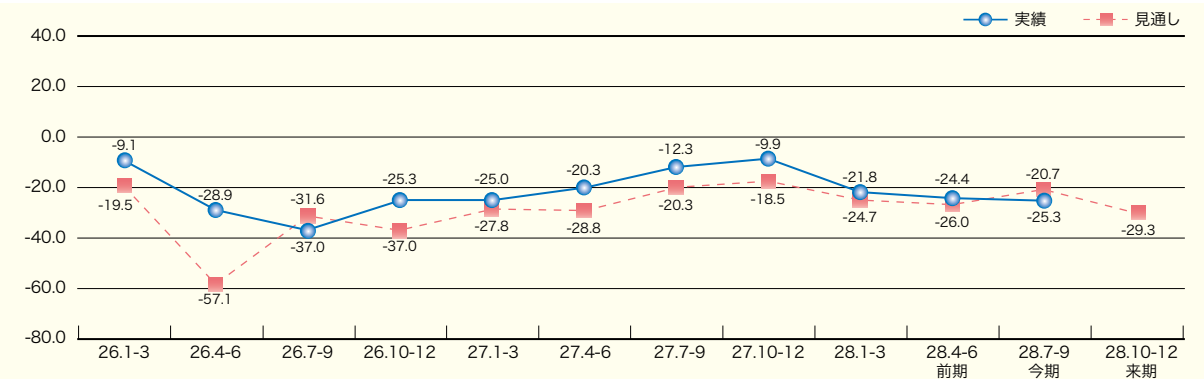
今期の実績（7-9月期）

業況D・Iはほぼ横這いの▲25.3。依然厳しい状況が続く。

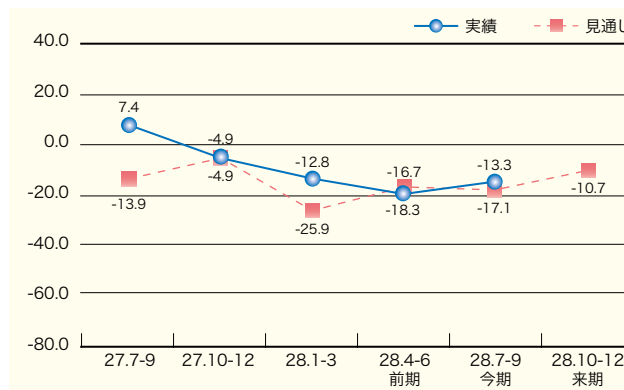
来期の見通し（10-12月期）

業況D・Iは▲29.3。来期はさらに悪化の見通し。

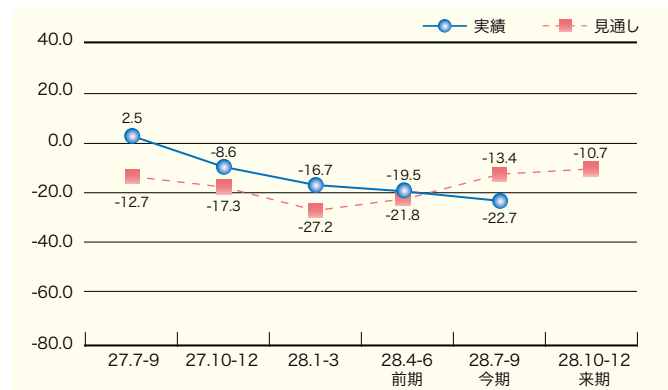
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

	平成27年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成28年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
業況	▲25.0 	▲20.3 	▲12.3 	▲9.9 	▲21.8 	▲24.4 	▲25.3 	▲29.3
売上	▲22.5	▲19.0	7.4	▲4.9	▲12.8	▲18.3	▲13.3	▲10.7
収益	▲18.8	▲17.7	2.5	▲8.6	▲16.7	▲19.5	▲22.7	▲10.7
資金繰り	▲20.0	▲20.3	▲16.0	▲18.5	▲24.4	▲23.2	▲20.0	▲26.7
在庫	3.8	7.6	8.6	9.9	10.3	12.3	5.3	12.0
設備	▲11.3	▲7.6	▲4.9	▲11.1	▲11.5	▲8.5	▲13.3	▲16.0
人手	▲18.8	▲22.8	▲21.0	▲18.5	▲17.9	▲19.5	▲28.0	▲26.7

(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

サービス業
回答数33社

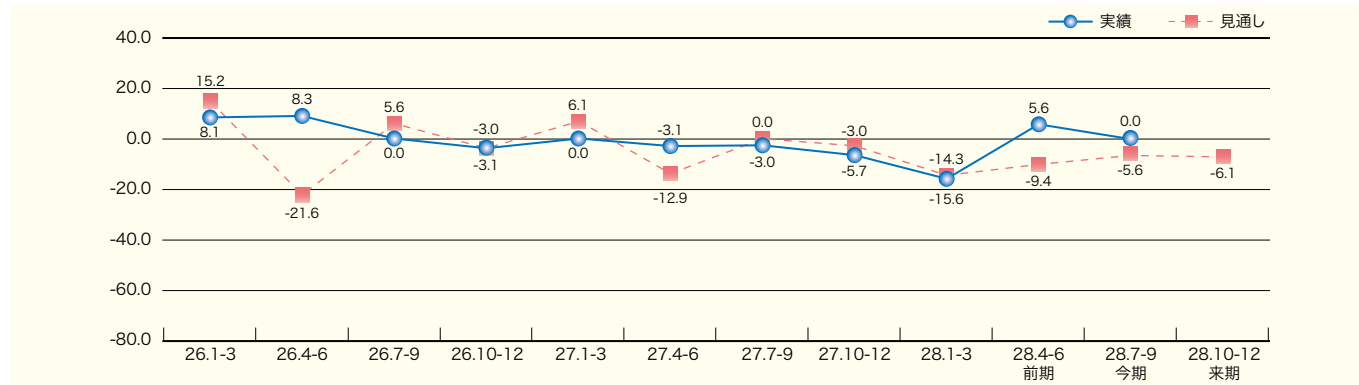
今期の実績（7-9月期）

業況D・Iは0.0。前期より悪化。

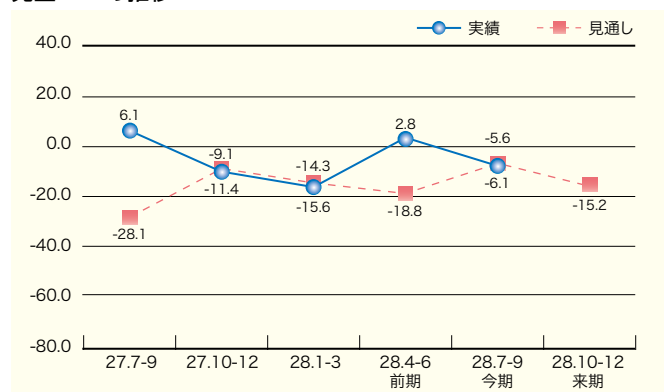
来期の見通し（10-12月期）

業況D・Iは▲6.1。再びマイナスに転じる見通し。

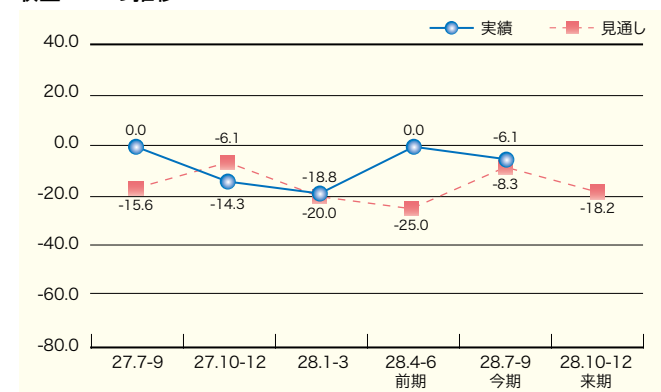
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

	平成27年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成28年 1-3月	前期実績 4-6月	今期実績 7-9月	来期見通し 10-12月
業況	0.0 	▲3.1 	▲3.0 	▲5.7 	▲15.6 	5.6 	0.0 	▲6.1
売上	▲9.7	▲15.6	6.1	▲11.4	▲15.6	2.8	▲6.1	▲15.2
収益	▲9.7	▲6.3	0.0	▲14.3	▲18.8	0.0	▲6.1	▲18.2
資金繰り	▲6.5	3.1	▲6.1	▲14.3	▲9.4	5.6	6.1	▲6.1
設備	▲12.9	▲3.1	▲21.2	▲12.1	▲13.8	▲15.2	▲12.9	▲12.9
人手	▲25.8	▲28.1	▲39.4	▲34.3	▲40.6	▲41.7	▲34.4	▲28.1

(注)設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

建設・不動産業
回答数87社

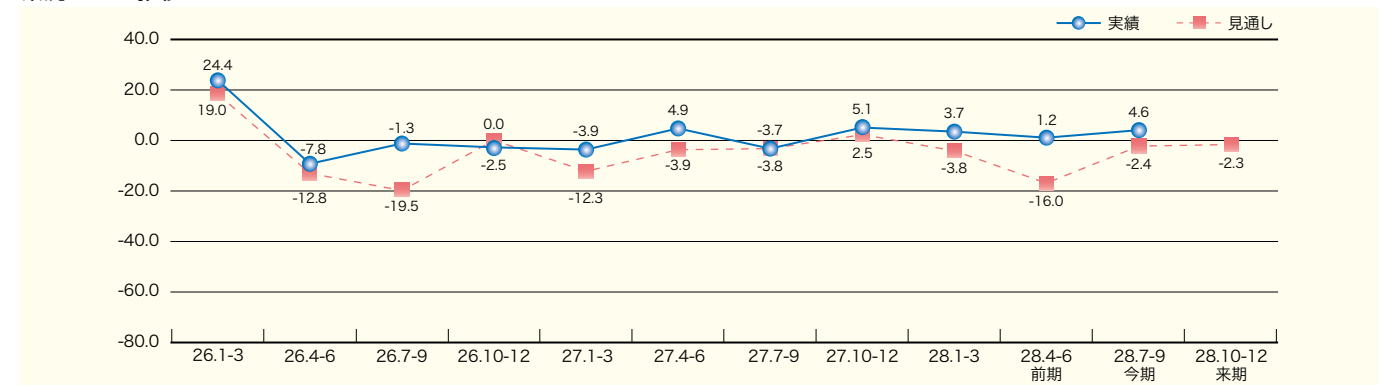
今期の実績（7-9月期）

業況D・Iは4.6。若干良化し4期連続でプラス。

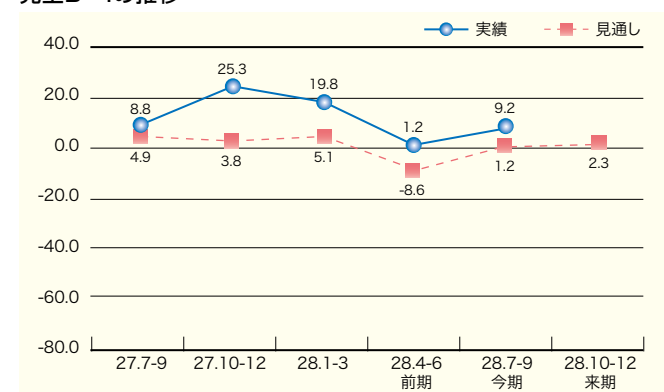
来期の見通し（10-12月期）

業況D・Iは▲2.3。来期は悪化しマイナスに転じる見通し。

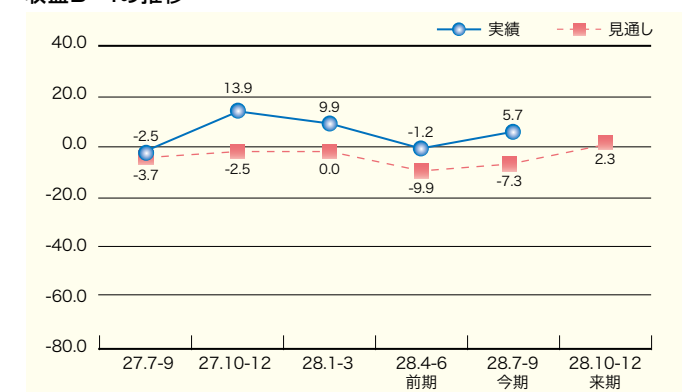
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

	平成27年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成28年 1-3月	前期実績 4-6月	今期実績 7-9月	来期見通し 10-12月
業況	▲3.9 	4.9 	▲3.8 	5.1 	3.7 	1.2 	4.6 	▲2.3
売上	1.3	8.6	8.8	25.3	19.8	1.2	9.2	2.3
収益	▲14.5	3.7	▲2.5	13.9	9.9	▲1.2	5.7	2.3
資金繰り	▲15.8	7.4	▲2.5	▲3.8	▲2.5	▲1.2	▲1.1	▲6.9
在庫	▲2.6	▲3.8	▲8.8	▲9.1	▲6.3	▲2.5	▲6.0	▲6.0
設備	▲3.4	▲1.6	▲6.6	▲8.3	▲9.7	1.6	▲5.9	▲7.4
人手	▲26.3	▲28.4	▲30.0	▲38.0	▲39.5	▲35.4	▲31.0	▲37.9

(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

ビジネスリポート | 上司と部下のギャップを探れ! 18

上司と部下の間にあるギャップがコミュニケーションを妨げる

部下の「報告」が 残念なわけ



今回の 登場人物



とどろき

轟室長

(経営改革室 室長)
入社25年目の経営改革室室長。
数々の部門長を歴任し、社内事情に明るい。
何事にも前向きで、前例の無いアイデアほど
重視する柔軟な思考の持ち主。
一方、戦略には、数字の裏付けを求める
社内きっての理論派という側面もある。



真一

(経営改革室 所属)
入社6年目。物怖じしない明るい性格で、
少しのことではめげない。
どこに行ってもムードメーカー的存在になる。
ただし、物事を楽観的に考える傾向があり、
少しそっかしく、「お調子者」的な部分が
顔を出すのがタマにきず。

あらすじ

- 「よし!」。真一は、大きく息をつき、資料とペンを持つと勢いをつけて立ち上がった。市場分析の進捗状況を轟室長に報告しなければならない。現在、おおむね計画通りに進んでいる。ただし、製品ごとの市場シェア分析でとどこおっている点があり、そのことを轟室長に相談しなければならない。どのように話をするか。真一は轟室長に報告する様子を頭の中で何度かシミュレーションし、内容がまとまったところで、いざ報告に向かった。緊張の面持ちで轟室長の元へ進む真一。しかし、いざ報告し始めると、真一の報告が要領を得ないためか、轟室長の顔はだんだん陰しくなっていく。それを察してだんだん歯切れが悪くなっていく真一……。
- 最近、真一は轟室長への報告がうまくいかず、悩んでいた。

- 普段の轟室長と真一の関係は良好で、真一が自社の環境分析について持論を展開し、轟室長と熱く議論を交わすこともある。しかし、こと「報告」となると真一の持ち前の明るさも最近ばかりをひそめてしまう。営業一課時代と同様に細かいことも都度報告し、相談し合うスタイルの真一だが、ここのところ、多忙を極める轟室長から「いちいち細かいことを報告しなくていい」と一喝されることが多い。日ごろ轟室長に期待され目をかけられている真一だけに、注意されればされるほど「報告」に苦手意識を持つようになってしまった。
- 一方の轟室長も、真一にはもう少しポイントを絞った報告をしてほしいと思っていた。報告をめぐるその会話の中に、上司と部下のギャップが見えた……。

轟室長が真一に報告の仕方を指導しようとする際の会話

真一 お疲れ様です。轟室長。今、お時間よろしいでしょうか？

室長 いいよ、改まって何？

真一 業務の進捗状況を報告させていただきたいと思ひまして。

室長 どうぞ。

真一 製品ごとの市場シェア分析の件です。
実は他社製品の情報を集めるのに
時間がかかりそうでして……。



室長 ……。だから？

真一 その後の資料作成も考慮すると、
予定よりも時間がかかるかもしれません。

室長 どんな方法で情報を集めるかは後で聞くけど、
結局、資料は、今日、明日でメドは立つの？

真一 申し訳ありません。
あと1週間猶予をいただければ
終わると思うのですが……。



室長 うーん……。情報収集に時間がかかると分かったのはいつなの？

真一 昨日です。情報収集の方法を皆に
相談したときに分かりました。

室長 だったらなぜそのときに私に報告しなかったんだ？

真一 申し訳ありません。昨日の段階で室長に報告しようと思ったんです。ただ、情報収集にかかる時間などを整理してから報告したほうがいいのかと思って、いろいろ確認しているうちに時間が経ってしまっていて……。実は大手の調査会社に依頼して情報収集するのもよいのではないかと考えています。

聞くとところによると製品数を限定して依頼すれば短期間で調査してくれるらしいです。ちょっと打診を……。

室長 ちょっと待て待て。打診したのか？

真一 いえ、したらよいか、と思って。

室長 それは君が考えてるだけの話だね。とにかく事実として
予定に間に合わないんだったらそれを先に言ってくれ。
真一、最近は報告が遅れたりしているぞ。
一体どうしたんだ？

真一 申し訳ありません。以前、室長から
「報告するときはしっかり準備して
話をまとめてからにしてくれ」と
指導されたこともありますし、
それを実践しようと思
っているのですが……。

室長 それはときと場合によるだろう？

遅れるとか、できないとか
悪い報告は早く言ってくれないと。それから、
私が「しっかり準備してから報告してくれ」と言ったのは、
ポイントを整理して報告してくれという意味だぞ。

今もそうだけど真一の報告を聞いていると、
結局、実際にやったのかそうでないのか、
できるのかできないのか、
事実なのか真一の考えなのか、
よく分からないんだよ。もっと報告の仕方を考えてくれ。

真一 申し訳ありません(だから今回は、よく考えてから
報告しようと思ったのにな……。どうすればいいだろう)。



上司と部下、それぞれの思いや考え

- 多くの上司は、部下からの「報告」にストレスを感じています。上司は、「報告が遅い」「細かいことまでいちいち報告にくる」と、部下の報告のタイミングが悪いと思ったり、「何を言っているか分からない」「結論が見えなくてもどかしい」と部下の伝え方を不満に感じたりしています。
- 上司は、部下の報告を受け、それに基づいて状況を整理し、次にどうするかを決めています。上司にとって部下の報告は、判断を下すための貴重な材料です。タイミングや伝え方が悪ければ、上司は正しく状況が把握できず判断に困る上、場合によっては、トラブルの種を見逃してしまいます。そのため、上司は部下に「必要な情報をタイミング良く報告してほしい」と思っています。

- 一方、多くの部下は、「報告は大切である」ということは理解しています。特に、ある程度経験を積んだ部下は、自分なりに上司の立場に立って報告するタイミングや伝え方を考えようとします。
- 部下の性格や考え方によっても異なりますが、ある程度経験を積んだ部下は、大きく2つのタイプに分かれます。上司が状況判断するためには、些末な情報でも早く報告しなければと考える「子細即時報告タイプ」と、上司が状況判断しやすいように自分なりに優先順位を付けたり、情報を選別してから報告する「情報取捨選択タイプ」です。いずれの場合も上司の立場に配慮しているという自負があるため、上司から報告の仕方などを注意されると、自信を失ってしまったり不満を抱くことがあります。



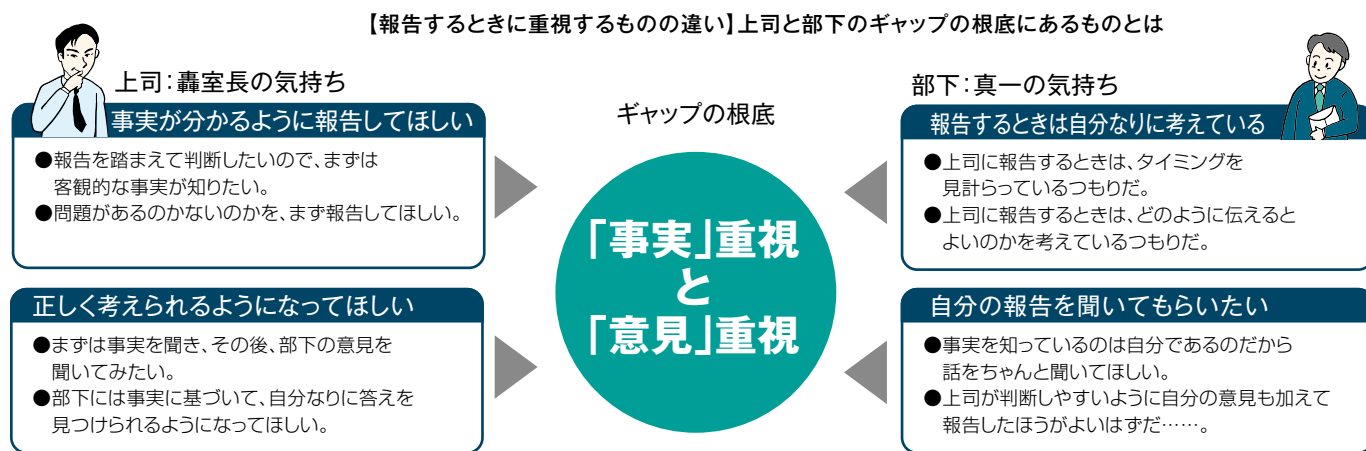
ビジネスリポート | 上司と部下のギャップを探れ! 18

上司と部下の間にあるギャップがコミュニケーションを妨げる

Hekikai Report

上司と部下のギャップの根底は「『事実』重視と『意見』重視」

- 上司の仕事は、部下の報告を聞いてそれで終わりというわけではありません。上司が部下の報告を聞く目的は、正しい判断を下し、次に進むためです。そのため、基本的には上司は、部下の報告にどれほどストレスを感じようと、「まず聞いてみよう」と思って最後まで聞くようにしています。部下の要領を得ない報告から、「事実」を見極め、正しく状況を把握しようと考えているのです。
- 一方、部下が上司に報告するとき、「事実」と「意見」が交ざることがあります。報告の途中で、「私はこうしたほうがよいと思う」という「意見」が前に出てきて、「事実」を隠してしまうことがあります。こうした部下は、自分の考えを加えて報告することが、上司の判断の手助けになると勘違いしていたりします。こうしたギャップは、上司と部下で重視するものが違うために生じます。



ギャップを埋める処方せん

上司に処方される“ギャップ解消薬”

1. 部下に物事を決めさせる

- 部下は、上司に比べて最終的な判断を求められる場面は多くありません。仕事の内容を選び、実際に部下に物事を決める立場に立たせることで、上司の目線、上司が知りたいことは何かを体感させます。部下は分かっていたつもりの自分の勘違いに気付くと同時に、上司が物事を判断するときに知りたいことは、まず「事実」とであると学ぶはずで

2. 質問して「事実」を答えさせる

- 部下に「上司にとって必要な情報をタイミング良く」と口で説明しても、多くの部下はなかなか実践することができません。
- そこで上司は、部下に「費用は?」「時期は?」など具体的な項目を質問して答えさせることで、部下に「報告しなければならない事実」を覚えさせてしまいましょう。

部下に処方される“ギャップ解消薬”

1. 「思う」という言葉を使わない

- 部下が上司の知りたいことを報告しているつもりでも、それはあくまでも「部下の考え」です。「私はそのほうがよいと思う」という部下の勝手な基準は一度捨ててみましょう。とはいえ「意見」を抑えるのは簡単ではありません。そこで報告するときは「思う」を使わず、「事実」だけを徹底して報告する訓練をしましょう。

2. 決まり文句で「事実」と「意見」を分ける

- 上司に報告するときに「意見」を言うてはいけなわけではありません。「事実」と「意見」を分けて伝えることが大切です。上司に報告するときにはまず「事実」を伝え、「ここからは私見です」という決まり文句を挟み、その後「意見」を伝えるようにしましょう。

ギャップ克服! 上司力・部下力チェックシート

- 以下は、「報告するときに重視するもの」について上司と部下のギャップを埋める際に参考となるチェックシートです。
- 上司力チェックシートと部下力チェックシートがあるので、互いに自己評価と相手評価を行い、その結果を見合わせてコミュニケーションを取るのもよいでしょう。

上司力チェックシート

- 自己評価の場合：上司が自分自身についてチェックしてみる。
- 相手評価の場合：部下から見た上司についてチェックしてみる。

- ☐ 部下に報告させる機会を与えている
- ☐ 仕事の内容、レベルなどを考慮した上で、部下に自分で決めさせていることがある
- ☐ 一日の終わりには部下一人一人に声をかけ、仕事の進捗状況を確認している
- ☐ 部下の報告はできるだけ最後まで聞くことを心がけている
- ☐ 部下に対して何を基準に物事を判断しているか伝えている
- ☐ 部下には、上司に報告するときにはタイミングを見計らうよう指導している
- ☐ トラブルを報告するときは、まず第一声は「トラブルです」と言うよう指導している
- ☐ 悪い報告こそ、より早く報告するよう指導している
- ☐ 部下の報告を聞くときは、「事実」なのか「意見」なのか必ず明らかにさせている
- ☐ 部下の報告で曖昧な表現があったときは、そのままにせず、部下に事実を確認している

チェックの数によるギャップ回避力の目安

- 7～10個：ギャップ回避力⇒90%
- 4～6個：ギャップ回避力⇒50%
- 1～3個：ギャップ回避力⇒10%

部下力チェックシート

- 自己評価の場合：部下が自分自身についてチェックしてみる。
- 相手評価の場合：上司から見た部下についてチェックしてみる。

- ☐ 一日の終わりには、上司に仕事の進捗状況を報告している
- ☐ 上司から指示された仕事は、終わらなくても中間報告を必ずしている
- ☐ 上司に報告するときはタイミングを見計らっている
- ☐ トラブルは真っ先に上司に報告している
- ☐ 悪いことほど早く上司に報告している
- ☐ 上司に報告するときは、まず「事実」を報告している
- ☐ 上司に報告する中で意見を述べたいときは、「ここからは私見です」と前置きしている
- ☐ 上司に報告するときは、自分の意見ばかり述べないように心がけている
- ☐ 困ったことがあったら上司に相談している
- ☐ 上司に報告するときは、「事実」を正確に伝えるよう心がけている

チェックの数によるギャップ回避力の目安

- 7～10個：ギャップ回避力⇒90%
- 4～6個：ギャップ回避力⇒50%
- 1～3個：ギャップ回避力⇒10%

以 上

本リポートは、当金庫の情報サービスの一環として外部機関にて作成したものであり、本リポートに基づくお客様の決定、行為、及びその結果について、当方は一切の責任を負いません。なお、本リポートは無断で複写・転載することは禁じられております。

フリーダイヤルのご案内

※通話料無料ですでお気軽にご相談ください。

●音声自動案内フリーダイヤル 代表番号 ☎ **0120-552-773**

ご相談窓口番号	お問い合わせ内容	お問い合わせ時間
1	キャッシュカード・通帳等の盗難、紛失などの手続き (営業時間内は取引店で受付いたします)	24時間受付しております
2	ATMコーナー・キャッシュカードに関するお問い合わせ	平 日 9時～17時
3	各種手数料のご案内	
4	住宅ローン・消費者ローンのご相談	
5	公共債・投資信託等証券取引に関するお問い合わせ	
6	外貨預金・外国送金・海外ビジネスに関するお問い合わせ	
7	個人情報の開示・訂正等、利用停止等に関するお問い合わせ	
8	預金商品・各種サービスに関するお問い合わせ	
9	上記以外に関するお問い合わせ	

※1を除き12月31日～1月3日は休日となります。

●直通フリーダイヤル

お問い合わせ内容	お問い合わせ番号	お問い合わせ時間
お客様相談 (ご要望・苦情等)	☎ 0120-834-587	平 日 9時～17時
電子記録債権サービス (でんさい) に関するお問い合わせ	☎ 0120-166-080	平 日 8時45分～19時
インターネットバンキングに関するお問い合わせ	☎ 0120-539-539	
投信インターネットサービスに関するお問い合わせ	☎ 0120-968-310	平 日 9時～17時
採用・募集に関するお問い合わせ	☎ 0120-775-922	
振り込み詐欺救済法のご照会・ご相談	☎ 0120-611-540	
貸付条件の変更等および「経営者保証に関するガイドライン」に関する苦情・ご相談	☎ 0120-365-522	
企業経営に関するご相談	☎ 0120-115-004	

※12月31日～1月3日は休日となります。

休日相談窓口のご案内

開催場所	お問い合わせ・ご予約	相談内容	開催日	開催時間
ローンプラザ安城 (サルビア支店2階) 安城市大東町17番11号	☎ 0120-501-635 (月火木金土日の9時～17時) 水曜・祝日(土日を除く)・振替休日・年末年始 等はお休みさせていただきます。	ローン・融資	土曜日 日曜日	9時～17時
		年金	土曜日	
ローンプラザ豊明 (豊明支店2階) 豊明市前後町善江1657番地10	☎ 0120-512-516 (月火木金土日の9時～17時) 水曜・祝日(土日を除く)・振替休日・年末年始 等はお休みさせていただきます。	ローン・融資	土曜日 日曜日	9時～17時
		年金	土曜日	
岡崎支店 岡崎市康生通南1丁目1番地	☎ 0120-967-511 (月～金・日の9時～15時)	ローン・融資	日曜日	9時～16時
豊田支店 豊田市喜多町5丁目55番地	☎ 0120-930-871 (月～金・日の9時～15時)	ローン・融資	日曜日	9時～16時

※年末年始、その他金庫が定めた日はお休みとさせていただきます。



愛知県安城市御幸本町15番1号
<http://www.hekishin.jp/>

〈企画・編集〉総合企画部 企画グループ
 TEL0566(77)8102

2016年11月発行