Hekikai Report

Hekishin Business Report quarterly Autumn 2018

vol. 40 秋号

へきしん
2018年度半期ディスクロージャー

平成30年4月1日～平成30年9月30日

へきしんディスクロージャー
2018年度半期

企業訪問 **地域の躍動企業**
株式会社キャッチネットワーク
代表取締役社長　松永 光司 氏

地域の景気動向 平成30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! 26
部下のみなさん、試されていることに気付いていますか?

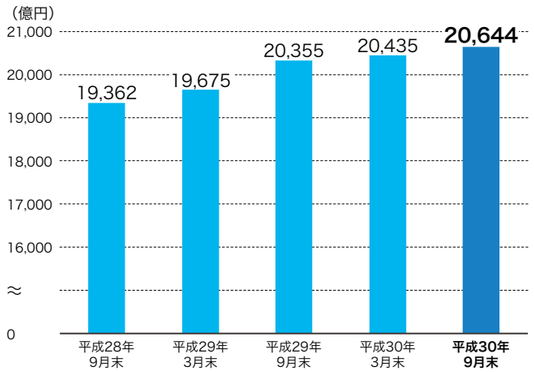
碧海信用金庫

へきしん2018年度半期ディスクロージャー

当金庫の2018年度上半期の業況をお知らせいたします。

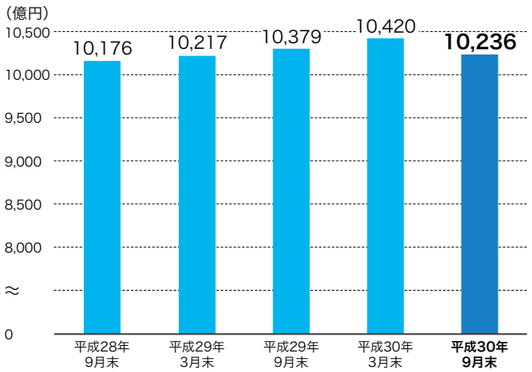
預金積金

預金積金残高は、普通預金を中心に増加し、前期末比208億円増加の2兆644億円となりました。



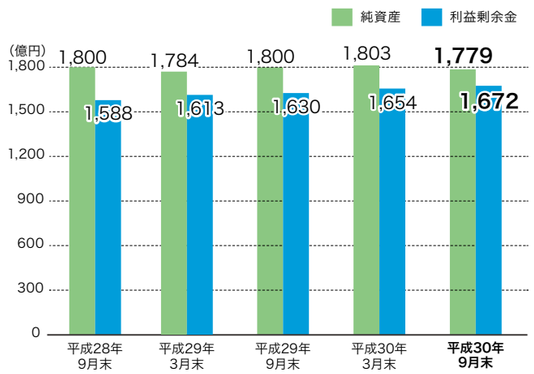
貸出金

貸出金残高は、事業性融資の減少などにより、前期末比184億円減少の1兆236億円となりました。



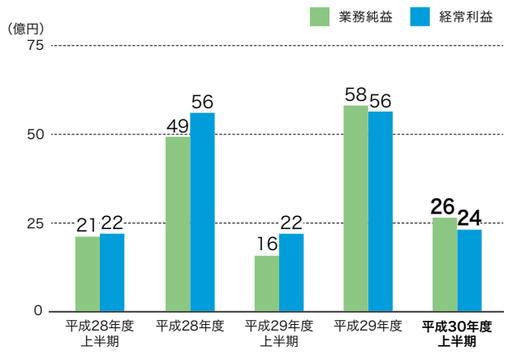
純資産

純資産は、前期末比24億円減少の1,779億円となりました。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17億円増加の1,672億円となり、質・量ともに十分な純資産を備えています。



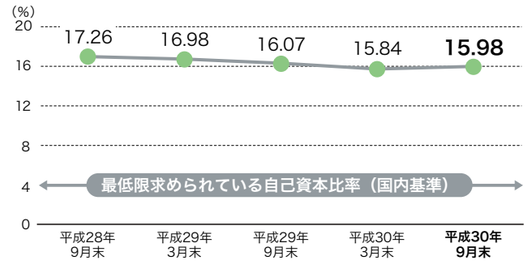
業務純益・経常利益

業務純益は、前年同期比9億円増加の26億円となりました。経常利益は、前年同期比1億円増加の24億円となりました。



自己資本比率

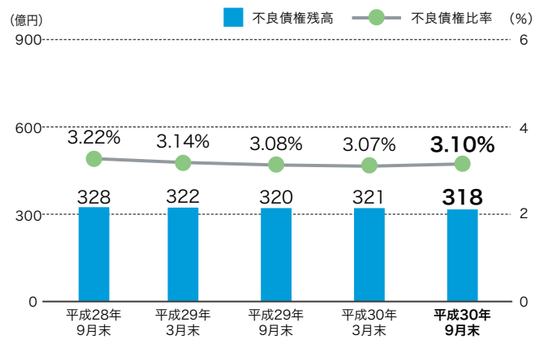
金融機関の安全性を表す代表的な指標である自己資本比率は、前期末比0.14ポイント上昇の15.98%となりました。



(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2億円減少の318億円、不良債権比率は前期末比0.03ポイント上昇の3.10%となりました。



損益の状況

平成30年度上半期は、業務純益は26億円、経常利益24億円、当期純利益18億円となりました。

(単位:百万円)

	平成29年度 上半期	平成30年度 上半期	増減
業務粗利益	10,023	10,575	551
資金利益	9,348	9,669	320
役務取引等利益	498	465	△32
その他業務利益	176	440	263
(うち国債等債券関係損益)	159	408	249
経費	8,372	7,869	△502
人件費（※1）	5,382	4,818	△564
物件費	2,741	2,785	44
一般貸倒引当金繰入額	—	85	85
業務純益（※2）	1,651	2,620	969
コア業務純益（※3）	1,492	2,297	805
臨時損益	640	△175	△816
不良債権処理損益	161	△421	△583
株式等関係損益	412	158	△253
経常利益	2,290	2,443	152
特別損益	△8	0	9
当期純利益	1,740	1,807	67

※1　人件費の減少は、賞与支給時期変更に伴う賞与引当金の減少が主因です。
※2　業務純益とは、金庫の基本的業務に係る利益です。
※3　コア業務純益とは、業務純益から一時的な変動要因(国債等債券関係損益等)を除いた、より実質的な収益力を表す利益です。

当金庫の概要(平成30年9月末現在)

創業	昭和25年10月25日
総資産	2兆3,593億円
預金	2兆644億円
貸出金	1兆236億円
出資金	12億48百万円
自己資本比率	15.98%(単体)
店舗数	77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)
役職員数	1,324人
本店所在地	安城市御幸本町15番1号

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+
格付の見通し 安定的
平成29年11月取得

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、13年連続で「A+」(安定的)の評価を得ています。

※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。

■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～

地域のみなさまのビジネスを積極的に支援

「へきしんビジネス商談会 IN 御園」を開催

平成30年7月、御園支店（名古屋市）において、当金庫初の単独によるビジネス商談会を開催しました。

初開催にもかかわらず、多数の企業さまに参加いただき、多くの商談が行われました。

・発注企業	23社
・商談申込件数	400件（141社）
・商談実現件数	147件（97社）
・商談成立数	5件

日本政策金融公庫との協調融資商品を創設

平成30年6月、地域の中小企業者および小規模事業者の皆さまに対し、より円滑な資金供給を目的として日本政策金融公庫と業務連携を行い、協調融資商品「へきしん地域応援融資Shine（シャイン）」の取り扱いを開始しました。

第15回「へきしんグローバルセミナー」を開催

平成30年6月、御園支店において「ベトナムの投資環境」をテーマにしたセミナーを開催しました。

地域への貢献、地域行事への参加

平成30年7月西日本豪雨義援金の寄託

社会貢献活動の一環として、日本赤十字社愛知県支部安城市地区長（安城市長）に、平成30年7月西日本豪雨の災害義援金を寄託しました。

有松絞りまつりに参加

江戸時代の面影を残す町並みで開催される「有松絞りまつり」は、今年で34回目を迎えました。毎年、有松支店の職員を中心におまつりに参加しています。

お客さまとともに　～お客さま満足度向上への取り組み～

インターネットの活用により、お客さまの利便性向上を目指しています。

「へきしんアプリ ～スマート管理ぷらす～」に新たな機能を追加しました。

平成30年9月より、バンキング機能を搭載したスマートフォン用アプリ「へきしんアプリ～スマート管理ぷらす～」に新たな機能を追加し、より便利にご利用いただけるようになりました。

ご来店いただくことなく住所変更手続きなどができるようになったほか、アプリのトップ画面をより操作しやすいデザインにリニューアルしました。

今後も、お客さまの利便性向上を図るため、アプリの機能追加を実施していく予定です。

ダウンロード数 2万件 突破!

主な機能

- 「残高」、「入出金明細」の照会
- 各種手続き
- 「一生通帳 by Moneytree」とのサービス連携
  （他の金融機関の口座の残高・明細や、クレジットカードなどの利用明細の確認）
- キャンペーン情報などのお知らせ

新たに追加した機能

- 「各種手続き」の対象を拡大しました。
  ★が追加した手続き
  へきしんパーソナルインターネットバンキングに関する手続き（新規申込・限度額変更など）
  ★デビットカード・口座振替受付サービスの申込み
  ★住所変更
  ★電話番号変更
- iPhone(iPhone5s 以降)をご利用の場合は、生体認証機能（顔・指紋を利用する認証方式）を利用することで、ログインパスワードの入力を省略できるようになりました。

ダウンロードは▶こちらから

Android™　iOS

Google Play App Store

人材マネジメント　～女性が活躍できる職場環境を目指して～

女性の能力が最大限発揮され、活躍できる機会を積極的に増やしています。

ライフアドバイザー・女性営業担当の活躍

女性職員のキャリア形成を積極的に支援しています。平成30年10月より、ライフアドバイザーが新たに４名増えました。

女性活躍推進プロジェクトチームの発足

女性の感性や意見を業務運営に反映させることにより、CS（顧客満足度）やES（従業員満足度）の向上を図っています。具体的には、女性職員が商品・サービスを企画・提案したり、女性活躍推進策などを積極的に提案しています。

財務諸表

貸借対照表

資産の部

（単位：百万円）

	平成29年9月末	平成30年3月末	平成30年9月末
（資産の部）			
現金	18,881	27,023	24,851
預け金	490,546	453,713	481,679
買入金銭債権	3,287	4,013	3,222
金銭の信託	4,035	4,999	5,971
商品有価証券	34	30	32
有価証券	746,689	783,593	783,836
貸出金	1,037,930	1,042,024	1,023,620
外国為替	523	851	670
その他資産	11,720	11,813	11,836
有形固定資産	24,058	24,420	24,003
無形固定資産	626	622	572
債務保証見返	2,104	2,483	1,896
貸倒引当金	△2,403	△2,729	△2,888
資産の部合計	2,338,035	2,352,859	2,359,307

負債及び純資産の部

（単位：百万円）

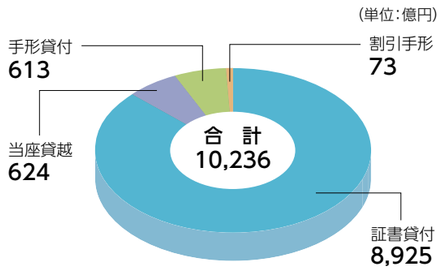
	平成29年9月末	平成30年3月末	平30年9月末
（負債の部）			
預金積金	2,035,558	2,043,521	2,064,401
借用金	109,200	115,575	104,850
外国為替	55	15	50
その他負債	4,661	5,640	6,561
賞与引当金	593	188	188
退職給付引当金	520	530	485
役員退職慰労引当金	397	427	424
偶発損失引当金	259	239	215
睡眠預金払戻損失引当金	130	157	157
繰延税金負債	4,551	3,723	2,142
債務保証	2,104	2,483	1,896
負債の部合計	2,158,033	2,172,503	2,181,374
（純資産の部）			
出資金	1,256	1,254	1,248
利益剰余金	163,070	165,460	167,218
会員勘定合計	164,327	166,714	168,467
その他有価証券評価差額金	15,674	13,641	9,465
評価・換算差額等合計	15,674	13,641	9,465
純資産の部合計	180,001	180,355	177,932
負債及び純資産の部合計	2,338,035	2,352,859	2,359,307

貸出金の内訳（平成30年9月末）

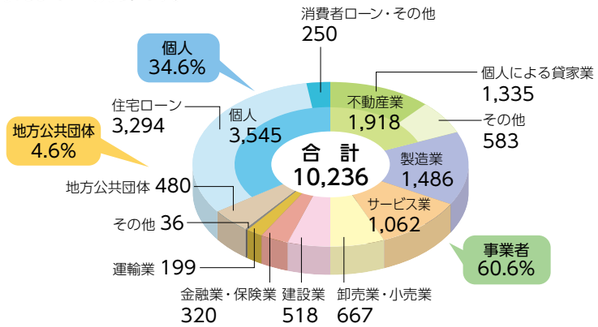
業種別では、事業者向けの貸出金が6,210億円と、全体の60.6%を占めています。また、個人向けの貸出金は3,545億円と、全体の34.6%を占めています。

今後とも、地域の皆さま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。

（単位：億円）



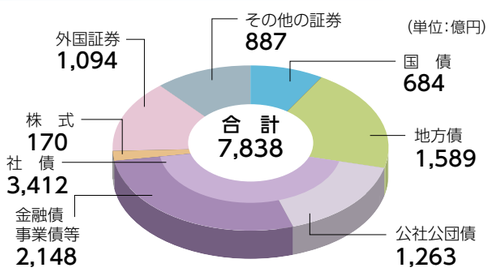
（単位：億円）



有価証券の内訳（平成30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。

（単位：億円）

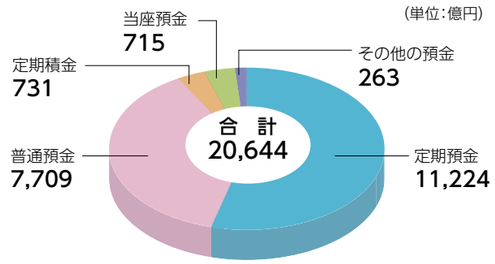


預金積金の内訳（平成30年9月末）

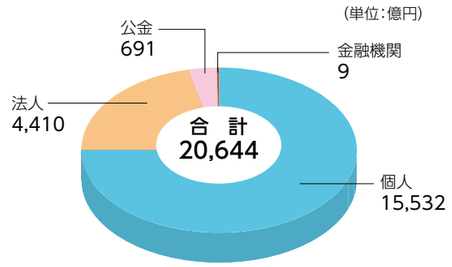
科目別では、定期預金が1兆1,224億円と、全体の54.3%を占めています。また、預金者別では、個人のお客さまからの預金積金が1兆5,532億円と、全体の75.2%を占めています。

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。

（単位：億円）



（単位：億円）

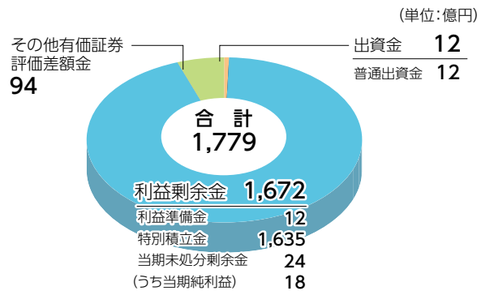


純資産の内訳（平成30年9月末）

純資産のうち、過去の利益の蓄積である利益剰余金は1,672億円となっています。

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、金融経済環境の急激な変化への対応を可能にする十分な力を備えています。

（単位：億円）



財務諸表

損益計算書

（単位：百万円）

	平成29年4月1日から平成29年9月30日	平成29年4月1日から平成30年3月31日	平成30年4月1日から平成30年9月30日
経常収益	12,438	25,237	12,456
資金運用収益	10,005	19,965	10,309
役務取引等収益	1,381	2,790	1,377
その他業務収益	273	1,033	441
その他経常収益	777	1,447	327
経常費用	10,147	19,621	10,013
資金調達費用	657	1,298	641
役務取引等費用	883	1,781	912
その他業務費用	96	105	1
経費	8,405	15,819	7,855
その他経常費用	103	617	602
経常利益	2,290	5,615	2,443
特別利益	0	0	0
特別損失	9	28	0
税引前当期純利益	2,281	5,588	2,443
法人税、住民税及び事業税	483	1,423	645
法人税等調整額	57	34	△10
法人税等合計	541	1,457	635
当期純利益	1,740	4,130	1,807
繰越金（当期首残高）	526	526	616
当期未処分剰余金	2,267	4,657	2,424

自己資本比率

単体自己資本比率

（単位：百万円）

	平成29年9月末	平成30年3月末	平成30年9月末
コア資本に係る基礎項目(A)	165,782	167,460	169,347
会員勘定の額	164,327	166,665	168,467
うち、出資金及び資本剰余金の額	1,256	1,254	1,248
うち、利益剰余金の額	163,070	165,460	167,218
うち、外部流出予定額(△)	—	49	—
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	1,454	795	880
うち、一般貸倒引当金コア資本算入額	1,454	795	880
コア資本に係る調整項目(B)	376	498	458
自己資本の額(C)＝(A)－(B)	165,406	166,962	168,889
リスク・アセット等計(D)	1,029,079	1,053,923	1,056,793
資産(オン・バランス)項目	986,564	1,011,287	1,014,462
オフ・バランス項目	3,780	4,012	3,845
ＣＶＡリスク相当額／8%	130	388	245
中央清算機関関連	19	14	20
オペレーショナル・リスク相当額／8%	38,585	38,220	38,220
単体自己資本比率(C)／(D)×100	16.07%	15.84%	15.98%

(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30年3月末			平成30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
国債	—	—	—	2	2	—
地方債	30	30	0	30	30	0
合計	30	30	0	32	32	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

該当ありません。

3.その他有価証券

（単位:百万円）

	種　類	平成30年3月末			平成30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	10,877	4,332	6,545	12,143	5,420	6,723
	債券	539,005	524,663	14,342	443,997	432,682	11,315
	国債	75,570	72,476	3,094	63,143	60,784	2,359
	地方債	161,588	156,448	5,140	148,073	143,835	4,238
	社債	301,846	295,739	6,106	232,780	228,062	4,718
	その他	70,337	69,035	1,302	53,736	52,740	995
	小計	620,220	598,031	22,189	509,878	490,843	19,034
貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの	株式	3,255	3,600	△344	2,995	3,371	△375
	債券	42,070	42,471	△400	124,632	126,342	△1,710
	国債	3,831	3,936	△105	5,264	5,439	△174
	地方債	3,882	3,908	△25	10,877	11,011	△133
	社債	34,356	34,626	△270	108,489	109,892	△1,402
	その他	104,397	107,098	△2,700	132,054	136,004	△3,950
	小計	149,724	153,169	△3,445	259,682	265,719	△6,036
合計		769,945	751,201	18,743	769,560	756,562	12,997

(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30年3月末 貸借対照表計上額	平成30年9月末 貸借対照表計上額
子会社・子法人等株式		878	878
その他有価証券	非上場株式	994	994
	組合出資金	89	65
	投資信託（私募リート）	11,685	12,337
合計		13,648	14,276

※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。

Special Interview

企業訪問 地域の躍動企業

刈谷幸町支店お取引先

株式会社キャッチネットワーク

代表取締役社長　松永 光司 氏

地域のテレビ局であり、電話やインターネットの通信事業会社でもある株式会社キャッチネットワーク。マスコットキャラクターの描かれたジャンパーを見れば「ケーブルテレビのキャッチさん」と声がかかるほど、その存在はサービスエリアの市民に広く親しまれています。地域貢献を掲げ、市民の役に立つことを第一とし、サービスの拡充や社員のサポートに努めている松永社長にお話を伺いました。

左から刈谷幸町支店嶺木支店長、防災担当吉見氏、松永代表取締役社長、中村理事総合企画部長（碧信）

ミッションは「地域貢献」。地域情報化で暮らしに役立つこと

137の企業や団体の出資により設立 情報で地域の生活を豊かに

設立は1991年、開局は1992年、弊社は「地域情報化を通じ、まちの活性化と安全安心のまちづくりに貢献する」をミッションとして誕生しました。当時は、日本中でニューメディアとしてケーブルテレビ局が多数生まれた時期であったと聞いています。元々は、行政と株式会社豊田自動織機や株式会社デンソーを中心とするトヨタグループで検討をスタートし、地域貢献を掲げるならばと碧海5市をエリアに、商工会議所や商工会を通じて地域の企業にお声がけをし、137の行政や団体、企業にご出資いただいて設立しました。

主な事業内容は、有線テレビジョン放送事業と電気通信事業・インターネットビジネスです。

有線テレビジョン放送事業は、ケーブルテレビの特色である専門チャンネルを数多く放送することで地域の生活を豊かにすること、コミュニティチャンネルの地デジ11ch・12chで地域に密着した情報をしっかり伝えていくことが、主な業務です。昨今ではインターネットでの映像配信サービスが増え、専門チャンネルは唯一無二のサービスではなくなってきていますが、私たちの一番のミッションである地域貢献を大切に、きめ細やかなサポート活動やコミュニティチャンネルへの取り組みに力を入れ、今後も地域に必要とされる存在でありたいと考えています。

インターネットビジネスは1998年頃から事業を開始し、2012年には「FTTH（ファイバートゥーザホーム）」、宅内まで光ファイバーで情報をお届けするサービスをスタートさせました。その後、通信最高速度1GBという光ファイバーサービスを開始、今後はさらに、動画をスムーズに見たい方、ゲームなどで多くの通信量を使用する方のニーズにお応えするために、さらなる通信サービスの高速化に取り組んでいきたいと思っています。

「地域のすべての方々とつながりたい」。災害放送でも地域貢献

地域に特化した災害放送と 平時からの防災啓発

事業の中で、特に注力しているのが災害放送です。弊社は、放送エリアのすべての行政・警察と協定を結び、各市の災害対策本部と連携して情報を伝えています。避難所、河川の水位、学校の休校や給食の有無、ごみの収集、JRはもとより名鉄三河線・西尾線・蒲郡線、各市の循環バス、佐久島の渡船の状況など、地域に特化した放送を行うことが我々の役割です。近年では中部電力との連携を密にし、詳細な停電状況も発信できるようになりました。地域の方々の生活を守る情報を放送することが、広域放送との一番の違いであり、大きな意義があること。災害放送でも地域貢献に取り組むということです。

災害放送に注力するのには、2つの背景があります。一つは、2000年の東海豪雨です。この地域でも大きな被害を受け、停電によってテレビは使えなくなってしまいました。このときラジオ局が必要であるという気運が高まり、2002年に株式会社エフエムキャッチを立ち上げることにつながりました。二つめは、南海トラフ地震のリスクが高まってきていることです。南海トラフ地震は30年以内に7～8割の確率で起こり、このエリアのほとんどが最大震度6強～7の揺れに見舞われるといわれています。西尾市では、津波は5m以上、死者数は県下最多と想定されています。しかし、長い間、大地震が発生していないために市民の防災意識はなかなか高まらず、そのため弊社では平時から防災啓発番組を制作・放送するなど、少しでも多くの人に防災意識を高めてもらえるように取り組んできました。

最近では、震度7の地震が発生しても事業を継続できるような備えを整えています。2014年には免震社屋を完成させ、2015年よりテレビ・ラジオの放送部門、放送・通信の設備を移設。非常用発電の重油を3日分備蓄しています。番組制作部門の30名ほどの社員を4班に分け、毎週1班を当番班として災害放送訓練を実施しています。マニュアル通りにはいかないのが災害の常、「想定外」という概念を捨てて、臨機応変な対応力を身につけることを主眼に平常時から訓練を積んでいます。現在ではラジオ、テレビ、インターネットという3つの媒体を通じて、より多くの皆様に災害情報をお届けできる体制を構築することができました。

地道な取り組みで高めた認知度 さらなるレベルアップを目指す

弊社は今年、日本ケーブルテレビ連盟主催の「ケーブル・アワード2018　第11回ベストプロモーション大賞」において、災害3日後を想定した「6市合同情報伝達訓練」という取り組みで準グランプリを受賞しました。行政が行う防災訓練にケーブル局が参加することはよくあるかと思いますが、「6市合同情報伝達訓練」は弊社が主体となり、6市・警察・消防・保健所を巻き込んで実施。継続して訓練を行ってきたことや地域との強いつながりを評価していただきました。9月には、同連盟主催の「第44回日本ケーブルテレビ大賞番組アワード～コンテンツフェスティバル～」にて、「もし、西三河で大地震が起こったら…～今からでも間に合う備え～」という防災啓発番組が、審査員特別賞を受賞しました。災害放送に取り組み続けてきたことで、同連盟約350社の中で「災害放送といえばキャッチ」と言っていただけるほどに認知度が高くなってきたと思いますし、全国のケーブルテレビ関係者が視察に来てくださるようになりました。

「第44回日本ケーブルテレビ大賞番組アワード～コンテンツフェスティバル～」にて審査員特別賞を受賞

「KATCH&Pitch地域情報」ダウンロード方法

検索なしで簡単アクセス

アプリマーケット（App Storeまたは Playストア）から無料でダウンロードできます。

スマートフォンアプリの ダウンロードはこちらから▶

株式会社キャッチネットワーク

代表取締役社長　松永 光司 氏

今後、さらに力を入れていきたいのは、視聴者が平時でも見たくなるような防災啓発番組の制作です。今夏のように台風や地震など大きな災害が発生した直後は、市民の防災意識も高まりますが、平時ではなかなかそうはいきません。日頃から防災への関心をもっていただけるような番組を制作していく必要があります。担当者もいろいろと知恵を絞ってくれていますが、働き盛りの世代はテレビを見る時間が少ないことや、若者のテレビ離れが進んでいるなど難しい点も多々あります。それでも、コミュニティチャンネルの認知度を上げて視聴習慣をつけてもらうこと、平時から地デジ11ch・12ch・Pitch FM83.8MHzにチューニングしていただけるよう番組内容の充実を図ることが大切です。これからも諦めずに、トライしながら災害放送を行ってまいります。キャッチとして地域貢献に取り組むために、「地域のすべての方々とつながりたい」という思いを忘れずに取り組んでまいります。

「誠実な会社であり続ける」こと。「働きがいのある会社」に

アットホームな風土のもとで働き方改革を推進

弊社の事業を支えてくれている社員へのサポートとして、2013年度から働き方改革への取り組みを始めました。弊社はトヨタグループとの関わりが深いことから、トヨタグループの「人を大切にする」文化が受け継がれています。例えば、食堂。一人あたりの平均喫食単価（個人負担）は1日280円と安く、とてもおいしいと評判です。栄養バランスも良いため、外で仕事をする社員もわざわざ社に戻って食事をするほどです。憩いの場になっている社内カフェ、社員の家族参観、職場の懇親会に補助金を支給する制度、ユニークな取り組みとしては、誕生日に社長の私が直接社員にプレゼントを手渡すなど、社員を大切にするアットホームな風土があります。こうした良き企業風土をそのままに、さらに新たな働き方改革を推進しています。

まず始めに社員の「能力」に焦点を当てて、職能資格ごとに能力基準を策定しました。弊社の社員なら持っていてほしい共通能力として「目標達成へのこだわり」「課題形成・創意工夫」「チーム・周囲への働きかけ」の3つに分けて定義。この基準に基づいて上司と本人が何度も面談し、相互理解を深め、助言と支援により、一人ひとりの成長を促すようにしています。また、10年先のキャリアデザインを考えることや、社内のローテーション（異動）も積極的に行っています。ローテーションによって、視野を広げ、それが個々の成長につながっていく。そして、その成長をサポートできればと思っています。

業務の効率化では、全館をWi-Fi化し、全社でフリーアドレスを導入。全社員がノートパソコンと会社貸与のスマートフォンを使用して仕事を行っています。全館をWi-Fi化したことで、2015年度からテレワークも開始しました。2015年度から総務省は「テレワーク先駆者百選」を始めていますが、弊社は2016年度に認定されています。今年の6月には総務省東海総合通信局より、テレワークの普及推進に貢献しているということで表彰していただきました。勤務面では、男性も全員が育児休暇を取るようになっています。取得第一号は2015年度。取得に効果的だったのは「思いやり休暇」という弊社独自の制度です。失効した有給休暇を最大で20日間積み立てられ、傷病、家族の育児・看護・介護に使用できるというものです。男性の育児休暇の取得にも活用されています。育児休暇・育児短時間勤務の期間も法定より長く設定していますし、コアレスフレックスタイムも全社で実施しています。自己研鑽のサポートとしては、本社内にさまざまな書籍が置いてある図書コーナーを設けているほか、200カリキュラム以上の通信教育やe－ラニングを用意し、修了者には受講料を100%支援したり、カフェテリア型の研修を無料で受講することもできます。

成果としては、2014から2016年度で、残業時間を40%削減しました。

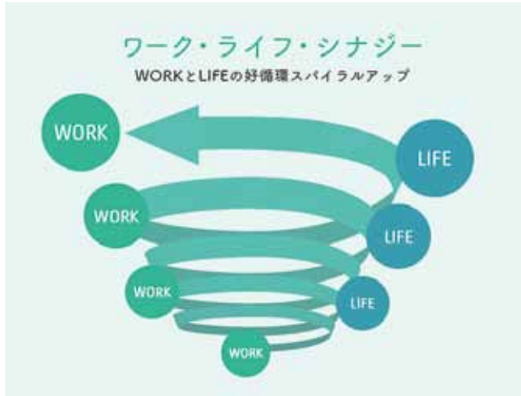
◀社員の誕生日には、松永社長が手渡しでプレゼントを贈る

▶夏休みに行われる家族参観。職場見学など楽しめるプログラムを用意

カギとなるのは「個人の成長」活躍し続けられる会社を目指して

働き方改革のコンセプトは、「生産性を向上させることで時間を創出し、一人ひとりが成長することで、新たな価値を創造する」こと。

仕事を効率化して生産性を向上させれば、余力が生まれます。その時間を一方ではライフの充実に充てる。もう一方ではワークの充実に充てる。ライフとワークを通じて個人が成長すると、新たな気づきや価値創造が生まれ、さらなる生産性向上に結びついていきます。私は「ワーク・ライフ・シナジー」と呼んでいますが、ワークとライフがよい循環でスパイラルアップし、段々とレベルアップしていくという考えです。1日24時間をワークとライフで天秤にかけ、ライフが重要だからワークは後回しでいい…というような風潮もあるように思いますが、大切なのは「生産性を上げるのは、個人の成長のため」ということをしっかり打ち出していくこと。生産性の向上＝会社が儲かるのではなく、個々の成長のサポートを会社が行うことだと捉えてほしいのです。個々が成長して能力が高まれば、労働時間が短縮され、プライベートも大事にでき、収入も上がって幸せにつながる。より短い時間でよりよいアウトプットができれば、結果的に会社も業績も向上します。ワークとライフの好循環につなげていくことが大事なのです。弊社はインフラや制度の整備により、少しずつ働きやすい会社になってきていると思います。これは私の想いですが、今後はよりチャレンジングにワクワクして仕事のできる会社、達成感や成長を実感できる「働きがいのある会社」にしていきたいと考えています。社員が男女の別なく活躍し続けられる会社を目指していきたいと思っています。



そのためにも、取り組まなくてはならないことはまだまだあります。例えば、さらに自己研鑽により、個人の能力を高めていくこと。ローテーションで視野を広げる一方で、専門性を極めたプロフェッショナル人材を育てていくこと。部門の壁を越えてフリーアドレスを浸透させ、全社一丸「One KATCH」の風土をつくりあげていくこと、などです。その結果として、「働きがいのある会社」になっていくこと。その大前提は地域貢献というミッションをしっかりと行い、「誠実な会社であり続ける」ことです。お客様の苦情をなくし、細かなご要望にも真摯に対応することで、地域やお客様からの揺るがぬ信頼を得ていきたい。「誠実な会社」と地域の皆様から言っていただける、そんな存在になっていくのが私の願いです。

■企業プロフィール

社名	株式会社キャッチネットワーク
本社	〒448-0803 愛知県刈谷市野田町大ヒゴ１番地
TEL	0566-27-2112（代）
FAX	0566-27-2113
設立	平成3年
資本金	24億3,750万円
主な事業内容	有線テレビジョン放送事業、電気通信事業など
ホームページ	https://www.katch.co.jp

■企業沿革

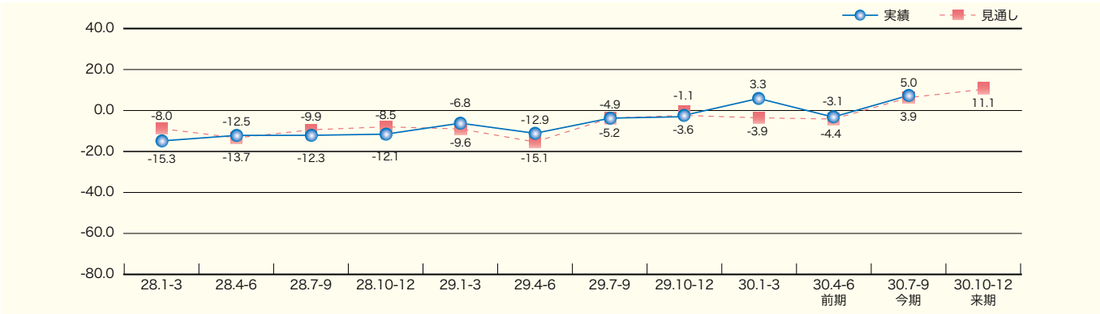
平成３年６月	碧海キャッチネットワーク株式会社設立
平成4年12月	開局
平成10年7月	株式会社キャッチネットワークに社名変更
平成10年12月	ケーブルインターネット接続サービス開始
平成15年1月	新社屋移転、株式会社エフエムキャッチ開局
平成19年4月	ケーブルプラス電話サービス開始
平成20年4月	緊急地震速報サービス開始
平成20年7月	事業持株会社「（株）コミュニティネットワークセンター」設立
平成23年4月	「KATCH災害情報サイト」開設
平成24年4月	KATCHチャンネル（地デジ12ch）開始、「キャッチネクスト（FTTHサービス）」開始
平成24年10月	「ケーブルWi-Fiスポット（公衆無線LANサービス）」開始
平成25年5月	KATCHチャンネル11（地デジ11ch）開始
平成27年3月	スマートフォンサービス「ケーブルスマホ」開始
平成27年4月	法人向けサービスブランド「キャッチビジネスONE」立ち上げ
平成27年12月	「ケーブル4K」放送開始
平成28年4月	ビデオオンデマンドサービス「milplus（みるプラス）」開始

全業種
回答数359社

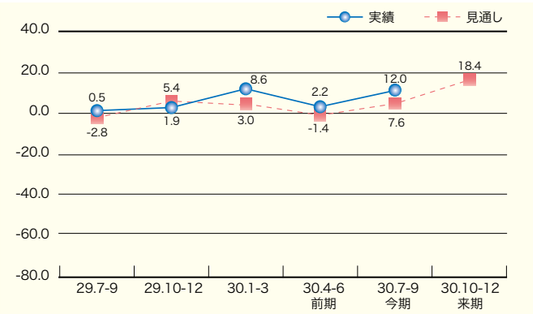
今期の実績(7-9月期) **業況D･Iは5.0。前期より改善。**

来期の見通し(10-12月期) **業況D･Iは11.1。来期も改善の見通し。**

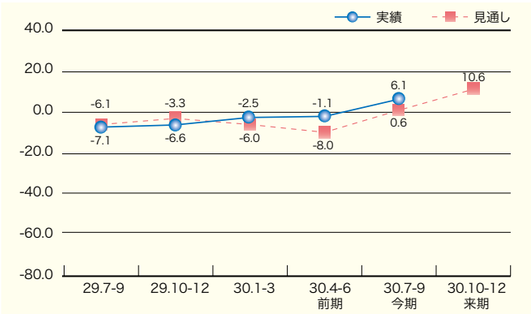
業況D･Iの推移



売上D･Iの推移



収益D･Iの推移



D･I判断指数

	平成29年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成30年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
						前期実績	今期実績	来期見通し
業況	▲ 6.8	▲ 12.9	▲ 5.2	▲ 3.6	3.3	▲ 3.1	5.0	11.1
売上	▲ 7.6	▲ 12.6	0.5	1.9	8.6	2.2	12.0	18.4
収益	▲ 9.5	▲ 13.8	▲ 7.1	▲ 6.6	▲ 2.5	▲ 1.1	6.1	10.6
資金繰り	▲ 13.4	▲ 6.4	▲ 4.9	▲ 8.8	▲ 4.4	▲ 3.7	▲ 3.4	▲ 2.8
在庫	4.6	2.3	3.4	3.0	▲ 0.9	1.5	▲ 6.1	▲ 4.3
設備	▲ 3.7	▲ 5.8	▲ 8.9	▲ 9.1	▲ 10.9	▲ 8.1	▲ 13.5	▲ 13.9
人手	▲ 35.0	▲ 28.7	▲ 37.7	▲ 43.3	▲ 41.6	▲ 40.4	▲ 46.8	▲ 47.8

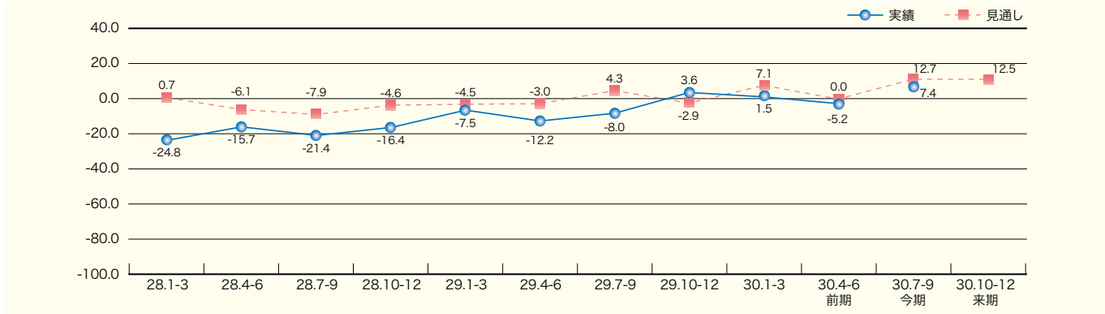
(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

製造業
回答数136社

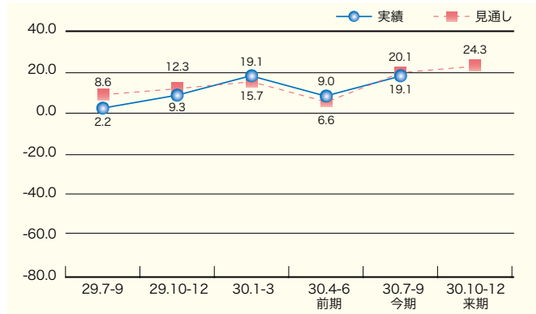
今期の実績(7-9月期) **業況D･Iは7.4。前期より改善。**

来期の見通し(10-12月期) **業況D･Iは12.5。来期も改善の見通し。**

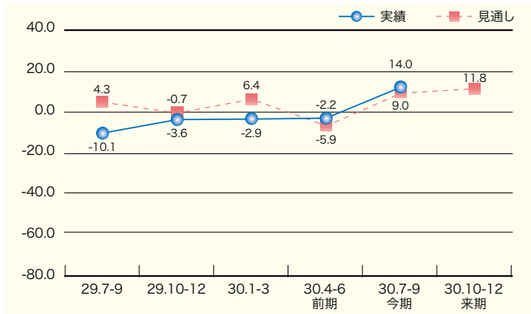
業況D･Iの推移



売上D･Iの推移



収益D･Iの推移



D･I判断指数

	平成29年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成30年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月
						前期実績	今期実績	来期見通し
業況	▲ 7.5	▲ 12.2	▲ 8.0	3.6	1.5	▲ 5.2	7.4	12.5
売上	▲ 7.5	▲ 10.8	2.2	9.3	19.1	9.0	19.1	24.3
収益	▲ 5.2	▲ 11.5	▲ 10.1	▲ 3.6	▲ 2.9	▲ 2.2	14.0	11.8
資金繰り	▲ 8.2	▲ 4.3	▲ 6.5	▲ 7.1	▲ 7.4	▲ 10.4	▲ 0.7	▲ 2.9
在庫	6.7	2.2	4.3	5.8	▲ 0.7	1.5	▲ 3.7	▲ 5.2
設備	3.7	0.0	▲ 10.9	▲ 8.6	▲ 9.6	▲ 11.2	▲ 19.1	▲ 19.1
人手	▲ 30.6	▲ 25.9	▲ 41.3	▲ 47.1	▲ 48.5	▲ 45.5	▲ 53.7	▲ 55.6

(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。

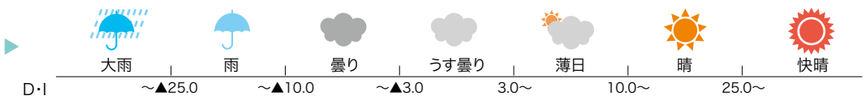
調査概要

■調査実施時期　平成30年9月3日～7日
■調査対象企業　359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)	136	34	73	27	87	2	359
構成比(%)	37.9%	9.5%	20.3%	7.5%	24.2%	0.6%	100.0%

天気図の見方 ▶▶▶



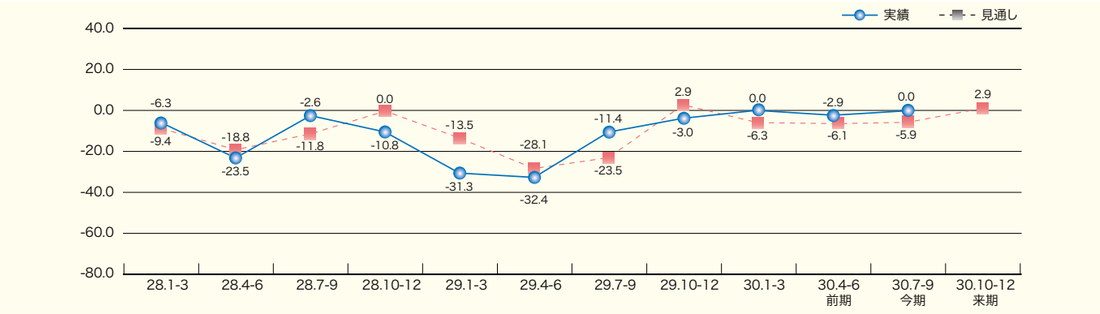
<D･Iとは>　D･Iとは業況(業界の景気)を判断するための指数であり、次の計算式で求められます。
D･I(ディフュージョン･インデックス) ＝業況判断指数＝〈良い又はやや良いと答えた割合〉−〈悪い又はやや悪いと答えた割合〉

卸売業
回答数34社

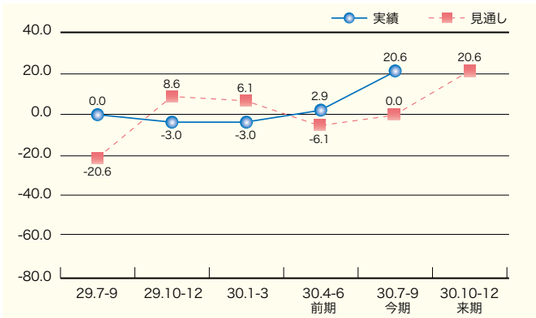
今期の実績(7-9月期) **業況D・Iは0.0。前期より若干改善。**

来期の見通し(10-12月期) **業況D・Iは2.9。来期は若干改善の見通し。**

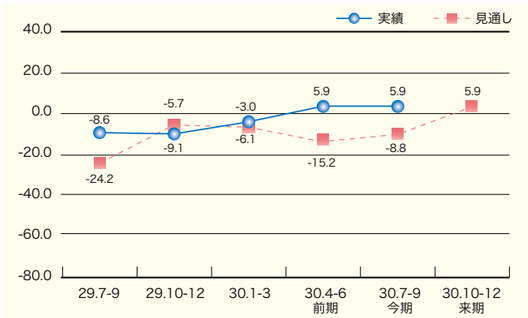
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

	平成29年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成30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	▲31.3	▲32.4	▲11.4	▲3.0	0.0	▲2.9	0.0	2.9
売上	▲31.3	▲38.2	0.0	▲3.0	▲3.0	2.9	20.6	20.6
収益	▲25.0	▲27.3	▲8.6	▲9.1	▲3.0	5.9	5.9	5.9
資金繰り	▲25.0	▲11.8	▲8.6	▲15.2	0.0	0.0	▲11.8	▲11.8
在庫	3.1	3.0	2.9	6.3	▲3.1	2.9	0.0	0.0
設備	▲9.7	▲14.7	▲11.8	▲15.6	▲21.2	▲5.9	▲11.8	▲6.1
人手	▲18.8	▲20.6	▲37.1	▲36.4	▲30.3	▲35.3	▲32.4	▲23.5

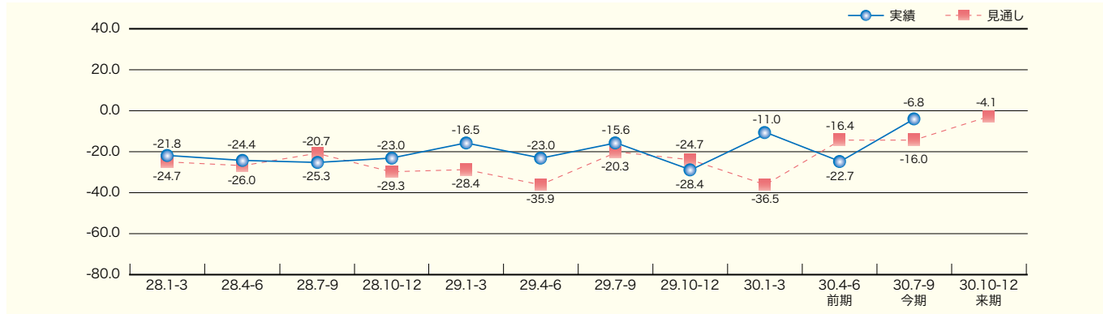
(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

小売業
回答数73社

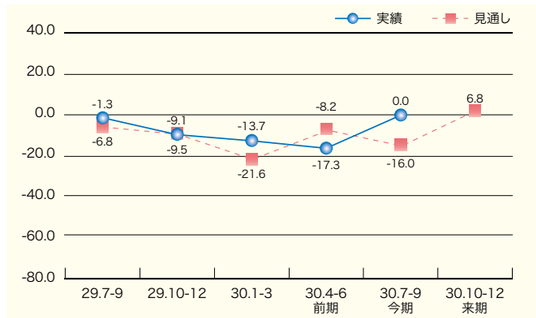
今期の実績(7-9月期) **業況D・Iは▲6.8。前期より大幅に改善。**

来期の見通し(10-12月期) **業況D・Iは▲4.1。来期は若干改善の見通し。**

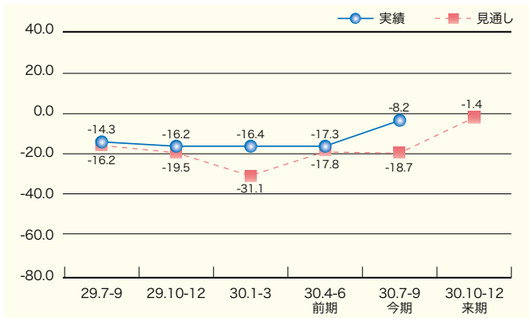
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

	平成29年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成30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	▲16.5	▲23.0	▲15.6	▲28.4	▲11.0	▲22.7	▲6.8	▲4.1
売上	▲12.7	▲10.8	▲1.3	▲9.5	▲13.7	▲17.3	0.0	6.8
収益	▲17.7	▲21.6	▲14.3	▲16.2	▲16.4	▲17.3	▲8.2	▲1.4
資金繰り	▲21.5	▲14.9	▲7.8	▲27.0	▲16.4	▲8.0	▲6.9	▲6.9
在庫	11.4	10.8	13.0	14.9	9.6	12.0	0.0	8.2
設備	▲10.1	▲9.5	▲7.8	▲10.8	▲9.6	▲9.3	▲9.6	▲13.7
人手	▲30.4	▲29.7	▲24.7	▲27.0	▲28.8	▲22.7	▲35.6	▲35.6

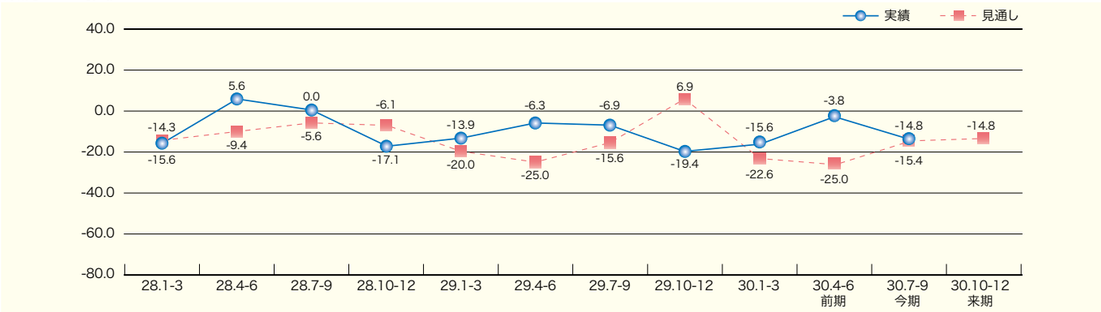
(注)在庫／設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

サービス業
回答数27社

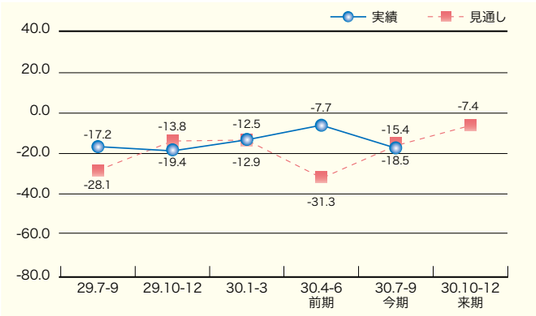
今期の実績(7-9月期) **業況D・Iは▲14.8。前期より悪化。**

来期の見通し(10-12月期) **業況D・Iは▲14.8。来期は横這いの見通し。**

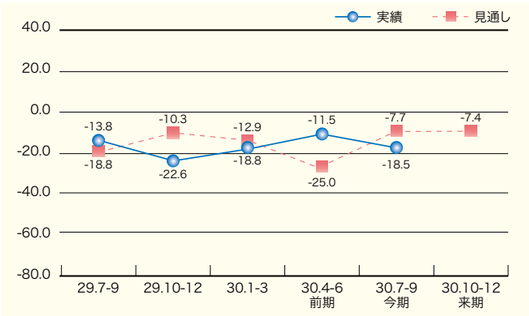
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



D・I判断指数

	平成29年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成30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	▲ 13.9	▲ 6.3	▲ 6.9	▲ 19.4	▲ 15.6	▲ 3.8	▲ 14.8	▲ 14.8
売 上	▲ 13.9	▲ 12.5	▲ 17.2	▲ 19.4	▲ 12.5	▲ 7.7	▲ 18.5	▲ 7.4
収 益	▲ 16.7	▲ 9.4	▲ 13.8	▲ 22.6	▲ 18.8	▲ 11.5	▲ 18.5	▲ 7.4
資金繰り	▲ 19.4	▲ 9.7	▲ 3.4	▲ 22.6	▲ 9.4	▲ 3.8	▲ 3.7	▲ 7.4
設 備	▲ 8.8	▲ 10.3	▲ 7.1	▲ 9.7	▲ 6.3	0.0	▲ 7.4	▲ 7.4
人 手	▲ 44.4	▲ 40.0	▲ 46.4	▲ 61.3	▲ 50.0	▲ 57.7	▲ 66.7	▲ 70.4

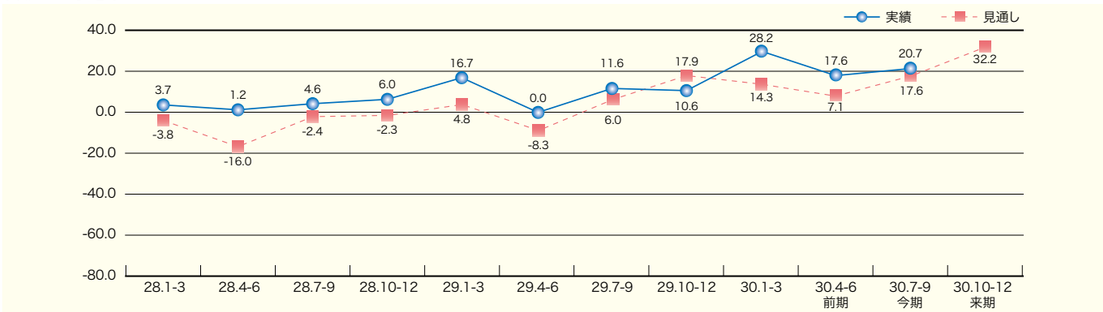
(注)設備／人手はプラスになるほど過剰、マイナスになるほど不足。

建設・不動産業
回答数87社

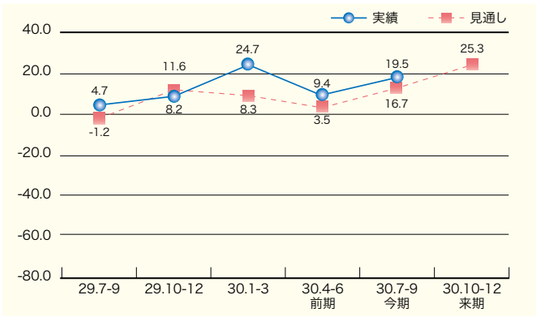
今期の実績(7-9月期) **業況D・Iは20.7。前期より若干改善。**

来期の見通し(10-12月期) **業況D・Iは32.2。来期は改善の見通し。**

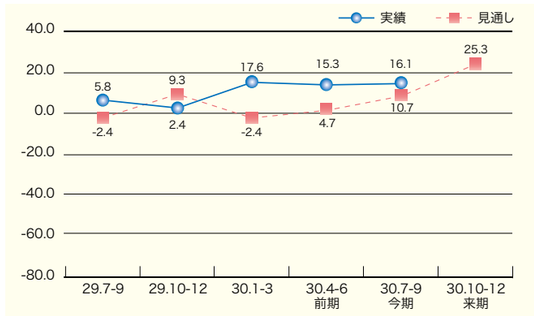
業況D・Iの推移



売上D・Iの推移



収益D・Iの推移



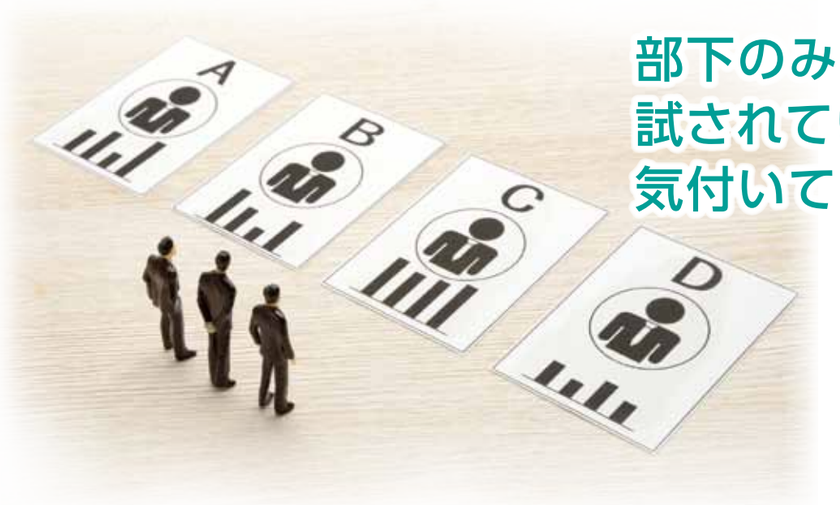
D・I判断指数

	平成29年 1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	平成30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	16.7	0.0	11.6	10.6	28.2	17.6	20.7	32.2
売 上	8.3	▲ 7.2	4.7	8.2	24.7	9.4	19.5	25.3
収 益	1.2	▲ 7.2	5.8	2.4	17.6	15.3	16.1	25.3
資金繰り	▲ 4.8	1.2	1.2	10.6	11.8	9.4	▲ 1.2	4.7
在 庫	▲ 8.8	▲ 7.4	▲ 6.0	▲ 12.0	▲ 8.4	▲ 9.6	▲ 15.1	▲ 15.1
設 備	▲ 6.1	▲ 8.2	▲ 6.3	▲ 4.8	▲ 11.3	▲ 4.9	▲ 9.8	▲ 9.8
人 手	▲ 48.2	▲ 31.3	▲ 40.7	▲ 47.1	▲ 41.2	▲ 43.5	▲ 43.7	▲ 47.1

(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! 26

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



部下のみなさん、試されていることに気付いていますか?

今回の登場人物

真一（経営改革室 所属）
入社7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。

一平（営業一課 所属）
入社4年目。仕事に対するやる気は旺盛で、努力をいとわない。座右の銘は「なせば成る」。正直で素直だが、少々短絡的で突き詰めたり論理的に考えることが苦手。トップセールスマンになりたいという夢を持つ。

内海主任（営業一課 主任）
入社12年目の主任。派手さはないが、コツコツと仕事をこなすタイプ。少し“慎重すぎる”ところもあるが、堅実な仕事ぶりには定評がある。営業一課では課長をサポートする立場で、若手の取りまとめを任されている。

あらすじ

- その日、真一は、以前所属していた営業一課の部屋で気になる会話を耳にした。
- 現在営業一課では、新たな顧客市場を開拓しようと、これまでと異なる顧客層をターゲットとした営業活動に取り組んでいる。真一のかつての後輩、入社4年目の一平は、テレコールや新規開拓先への訪問など、第一線で粉骨砕身仕事に取り組んでいるらしい。
- しかし、これまでとは全く異なる顧客層への営業活動ということもあり、なかなか思うように成果が上がっていないようだ。
- 聞けば最近一平は自信を失いつつあるらしく、元気がないそうだ。そこで真一は、夕食でも一緒に食べながら一平を励まそうと、帰り際に営業一課をのぞいてみたのだった。
- 営業一課では、課内の若手を取りまとめている内海主任と一平の2人が残っていた。一平は帰り支度をし始めたが、内海主任はお茶を飲みながら小休憩といった様子。真一は内海主任に挨拶をし、一平の帰り支度を待つことにした。すると、普段は割と物静かな内海主任が、珍しく雑談交じりに真一と一平に話しかけてきた。以前、一平が実現してみたいと言っていた営業プランについてだ。口ベタな内海主任なりに、元気のない一平を励まし、今の状況を乗り越えさせたいのだろう。ところが一平は、らしくもなく、話に乗らないばかりか興味のない様子である。2人の会話に、真一は、上司と部下のギャップを見た……。

内海主任、真一、一平の営業一課内での会話

主任　お疲れさま。一平君、もう帰るのかい?
一平　はい。今日はもう帰ろうかと思います。
主任はまだ残るんですか?
主任　そうだな。もう少しキリのいいところまでやっていくかな。
一平　お疲れさまです。すみませんが、僕は帰ります。
真一さんも迎えに来てくれましたし。
主任　そうだな。真一君、一平君は最近ずいぶん頑張ってくれているからうまい店にでも連れて行ってやってくれ。
一平君は肉が食べたいそうだぞ。

一平　え〜。真一さん、そんなこと、僕、一言も言ってないですよ。
真一　ははは。
仕方が無いな〜 。
とっておきのうまい店、連れてってやろうかな。
主任　おお、そうか。一平君、よかったな。
一平　真一さん、本当ですか〜!?
いや、いいです。とっておきは、ちゃんと僕が成果を上げたときに連れてってください。
今の状態では、僕、行く資格はありません!
真一　そんなことはないだろう。
主任　そうだよ、一平君はちゃんと頑張ってるんだから。
一平　いやいや、ダメです、今の僕は。
主任　そんなことないと思うけどな……。
そうだ、一平君。まだ真一君もここにいた頃、君がやりたいって言ってた営業プラン、あれ、その後どうなってるんだっけ?
なかなか面白い案だと思ってたんだけど。ネーミングも一平君らしく、こだわってたよね。
真一　あ〜、ありましたね。確か、『必勝!全方位営業プラン』とかって。

主任　そう、それそれ!あれ、どうなってるんだ?
一平　え〜、別にどうもなってないですよ。
主任　今の新規開拓のめどがついたら、もう一度練ってみたら?
一平　はあ……。いや、別にいいですよ。
主任　一平君は勢いはあるけど戦略が足りない。営業プランを練り直すことで戦略的な考えを身に付けてほしいんだ。
真一　それはいいですね!
一平　ダメです、あんなプラン。無理無理。
主任　そんなの、やってみなきゃ分からないだろう。なあ、真一君。
真一　ええ。一平、やってみろよ〜。
主任　そうだ、『営業戦略の実践』ってセミナーの案内が届いてるんだ。グループごとに営業戦略を立案して発表し合うらしいぞ。僕が参加しようかと思ってたけど、一平君、行って来たら?プランを練るのに参考になるかもよ。

真一　へえ〜。一平、行って来いよ。
一平　僕、いいです、行かないです。
主任、行って来てください。
主任　ふーん、そうか……。
真一　一平、主任がせっかく言ってくれているのに、もったいないだろう。

上司と部下、それぞれの思いや考え

- 上司は常に、部下には今よりも一歩でも前に進み、成長してほしいと願います。そうした意味では、さまざまな知識や考え方などを身に付けよう、視野を広げようと自ら進んでチャレンジし続ける、“成長意欲の高い”部下の姿が上司の理想です。
- しかし、実際には、そうした部下はそれほど多くはありません。部下に限らず、人は、何か機会がなければやすきに流れ、現状維持に落ち着いてしまいます。そこで上司は部下に、時には新しい仕事や、これまでよりも難しい仕事などを任せ、“チャレンジする機会”を与えます。
- このとき多くの上司は、部下に、なるべく前向きな気持ちでチャレンジさせたいと考えます。そのため、部下の性格や仕事の内容、状況などを考慮し、必要以上にプレッシャーを与えないよう雑談の中で話をしてみたり、逆に、発奮を期待して部下の足りない部分を指摘した上で、“チャレンジする機会”を与えるなどの工夫をします。
- また、上司が部下に与える“チャレンジする機会”は、上司から部下への重要なメッセージでもあります。“チャレンジする機会”を与えることで、上司は、「今、どのような能力や知識などを身に付けてほしいと考えているか」ということを、部下に示してもいるのです。
- 一方、こうした上司の思いに気付かない部下は少なくありません。新しい仕事や難しい仕事に前向きになれなかったり、雑談や叱責の中で与えられた“チャレンジする機会”を、単なる雑談や叱責と捉えてしまうこともあります。

ビジネスリポート | 上司と部下のギャップを探れ! 26

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

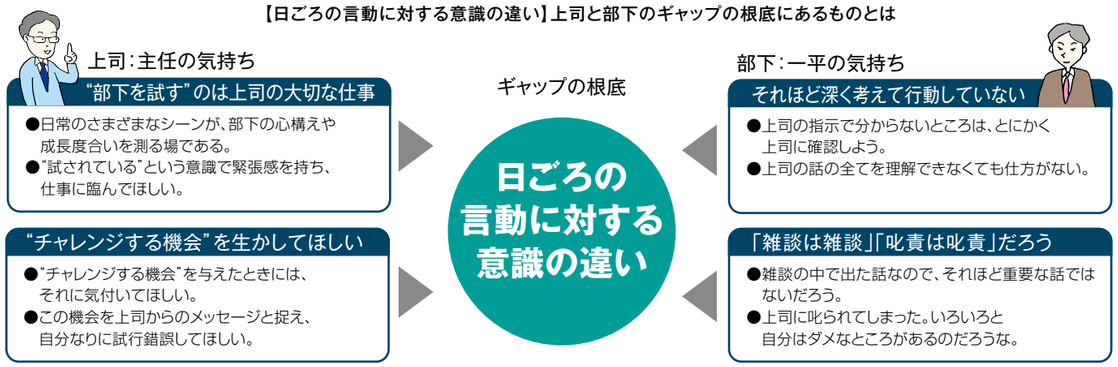
上司と部下のギャップの根底は「日ごろの言動に対する意識の違い」

■ 上司が部下に与える“チャレンジする機会”は、上司にとっては“部下を試す機会”でもあります。新しい仕事や難しい仕事を任せたときの部下の反応から、「チャレンジに対して前向きか」「上司のメッセージを理解しているか」など、部下の仕事に取り組む姿勢や成長度合いなどを測っています。

■ 上司は、“チャレンジする機会”を与えるときに限らず、指示を出す、叱るなど、日常のさまざまなシーンで部下を試しているものですが、部下の反応がより分かりやすく、また、部下によって反応が分かれやすいのは、“チャレンジする機会”を与えたときです。

■ 一方、部下は、“試されている”という意識をあまり持ちません。特に経験の少ない部下ほど意識は低く、上司の言葉や自分の言動をあまり深く考えません。そのため“チャレンジする機会”にも気付きにくいのです。上司と部下のギャップの根底には、こうした日ごろの言動に対する意識の違いがあります。

【日ごろの言動に対する意識の違い】上司と部下のギャップの根底にあるものとは



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.上司の言葉には意味があると認識させる

■ “試されている”という意識の低い部下は、なかなかそれに気付きません。上司の部下に対する言葉には、“試す”など何らかの意味があることを教えましょう。そのとき、すぐに直接言うのではなく、まずは上司の言葉には意味があることを他の部下に教えているのを聞かせ、それで本人が気付くかどうか“試して”みるとよいかもしれません。

2.尊敬される上司になる

■ 部下が“試されている”という意識を持たないのは、もしかしたら上司を軽んじてしまっているからかもしれません。この場合、上司自身が日ごろから言うべきことは厳しく指摘する、部下よりもはるかに実績を上げるなどの方法で、「この上司には認めてもらいたい」と部下に思わせるとよいでしょう。

部下に処方される“ギャップ解消薬”

1.上司を自分の“お客様”と捉える

■ 上司は、部下の想像以上に部下を見ています。部下は、指示された書類を提出するときや上司の問いに答えるときなどは、上司を最も身近にいる“お客様”と思うくらいの意識を持つようにしましょう。ただし、単に上司に「良く思われよう」と態度だけを改めるようなパフォーマンスではいけません。上司が見ているのは、仕事に取り組む姿勢です。

2.自分のためにチャレンジする

■ “試されている”という意識を持つというと、上司のために仕事をするように勘違いしてしまうかもしれません。しかし、そうではありません。上司が部下を“試す”のは、部下を成長させるためです。部下は、自分自身のために“チャレンジする機会”を生かし、前向きに仕事に取り組むことが大切です。

ギャップ克服! 上司力・部下力チェックシート

■ 以下は、「日ごろの言動に対する意識の違い」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、その結果を見せ合っ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：部下からみた上司についてチェックしてみる。

- □ 部下の仕事の進捗状況やレベル、得意分野などを把握している
- □ 部下の性格や考え方、自信の高まる言葉のかけ方を知っている
- □ 部下には、状況やレベルに応じて、新しい仕事や難しい仕事を与えている
- □ 最初は雑談交じりでも、大切な話は時間を取って部下にしっかりと話をしている
- □ 部下のレベルに応じてチャレンジさせる内容をレベルアップさせている
- □ 部下の言動に問題があると感じたときは、しっかりと注意している
- □ 部下に、上司に分からないことを質問するときは、自分で分かるところまで考えるよう指導している
- □ 部下に、上司に質問されたときの答え方、分からないときの答え方などを指導している
- □ 部下に、読書やセミナーへの参加などを勧め、知識を増やし、視野を広げるよう指導している
- □ 読書やセミナーへの参加などの方法で、自分自身の知識を増やし、視野を広げる努力をしている

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：上司からみた部下についてチェックしてみる。

- □ 上司に対して仕事の進捗状況を定期的に報告している
- □ 上司に対して自分の得意分野や高めたい能力、そのために努力していることを明らかにしている
- □ 新しい仕事や難しい仕事には進んでチャレンジするよう心がけている
- □ 難しい仕事に取り組むときでも、成し遂げた姿をイメージして前向きになるよう心がけている
- □ 上司の話はしっかりと聞くよう心がけている
- □ 上司が指導してくれたときは、必ずその指導に応えようと心がけている
- □ 何事も、自分でできるところまで考え、実行している
- □ 上司に対する言動は、たとえ雑談の中でも礼儀を大切にしている
- □ 読書やセミナーへの参加などの方法で、自分自身の知識を増やし、視野を広げる努力をしている
- □ 上司を尊敬している

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%

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。

ご利用無料

スマホでかんたん！口座管理！

へきしんアプリ

～スマート管理ぷらす～

いつでも･どこでも「残高」や「入出金明細」
の確認などができるアプリです。

＼今すぐ／
ダウンロード!

Android™　iOS

Google Play で手に入れよう　App Store からダウンロード

一生通帳 by Moneytree

他の銀行などの口座、
クレジットカードもポイントも
まとめて管理。詳しくは→

「一生通帳 by Moneytree」はマネーツリー株式会社の登録商標であり、同社が提供するサービスです。

碧海信用金庫

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

2018年11月発行