

SAIKYO

西京銀行

MINI DISCLOSURE 2014

ミニディスクロージャー誌 第106期事業のご報告

一人でも多くのお客さまに
「さす」が西京の
サービスを。



スペシャル対談

那須正幹氏と語る

「ズッコケ三人組」を 生んだまち防府の未来地図。

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------|
| 01 トップメッセージ | 13 地域を元気に!
熱き挑戦者たち |
| 02 株主の皆さまへ | 15 新商品のご案内 |
| 03 新中期経営計画 | 16 Go! ACT SAIKYO!! |
| 05 決算ハイライト | 17 地域経済の活性化に
向けた取り組み |
| 07 那須正幹氏と語る
(スペシャル対談) | 18 西京のある街「防府市」 |
| 11 大村印刷株式会社
ベル商事株式会社
(お取引先さま紹介) | |



地域の皆さまの お役に立つ銀行 を目指して

取締役頭取
平岡 英雄



皆さま方には、平素より西京銀行に対し、格別のご愛顧を賜り厚く御礼申し上げます。

このたび平成26年3月期における当行の業績や地域貢献に関する取組みなどをまとめましたミニディスクロージャー誌を作成いたしました。ご一読いただき、当行に対するご理解を深めていただければ幸甚でございます。

さて、わが国の経済は、株高や円安を背景に景気回復への期待感が高まっている中、政府の経済政策や消費税増税前の駆け込み需要等により一定の成長が見られ、デフレ脱却に向けた動きが本格化しています。

こうした環境の中、当行では、より一層地域経済、社会の活性化のお役に立ち続けるため、平成26年4月より新中期経営計画「先進性、信頼感、親近感」をスタートさせております。

新中期経営計画では、長期ビジョンを「地域に根

差した中小零細事業者さまと個人のお客さまのための銀行」と定め、お客さまとの接点の拡大、商品の

サービスの利便性向上、地元の産学公金アライアンス戦略を進め、審査ノウハウ、目利き力の向上等による中小零細事業者さまの経営革新、業態転換、新規創業のサポート、拡大するシニア層マーケットに対する積極的な商品・サービスの向上に注力してまいります。

当行は、「金融サービスを通じて、地域の活性化に貢献する」という役割・使命を十分に認識し、多くのお客さまの期待に確実に応えるために、先進性、信頼感、親近感を兼ね備えた銀行を目指して、引き続き努力して参る所存でございます。今後とも、より一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

平成26年5月

ACT-BANK

お客さまの期待に
確実に応える銀行を
目指します。

A	Active BANK	地域を活性化する銀行
C	Communication BANK	お客さまとのコミュニケーションを大切にす銀行
T	Trend BANK	時代のニーズを先取りし創造していく銀行

会社概要 (平成26年3月31日現在)

創業	昭和5年
従業員数	738人
資本金	126億9千万円

ACTの意味あいは、銀行としての役割を行動で演じることは勿論、以上3つの言葉を組み合わせて意味あいを深めています。

株主の皆さまへ

■株式の状況 (平成26年3月31日現在)

	普通株式	第一種優先株式
発行可能株式総数	297,000千株	3,000千株
発行済み株式総数	91,462千株	2,280千株
うち自己株式	164,661株	-
株主数	5,864名	37名

■大株主[上位10社] (平成26年3月31日現在)

普通株式		
株主氏名	当行の出資状況	
	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社みずほ銀行	4,535	4.96
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託04)	3,459	3.78
西京銀行行員持株会	3,175	3.47
富士通株式会社	1,636	1.79
株式会社ほけんeye西京	1,524	1.66
明治安田生命保険相互会社	1,300	1.42
公益財団法人 西京教育文化振興財団	1,211	1.32
日本国土開発株式会社	1,131	1.23
株式会社損害保険ジャパン	1,125	1.23
三井住友海上火災保険株式会社	929	1.01

(注)1.持株数は千株未満を切捨てて表示しております。
2.持株比率は、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。
3.持株比率は、自己株式を除いて表示しております。

■株式事務のご案内 (平成26年3月31日現在)

事業年度	毎年4月1日～翌年3月31日
定時株主総会	毎決算期の翌日から3ヶ月以内に開催いたします。
配当金受領株主確定日	期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日(取締役会の決議により)
基準日	定時株主総会 3月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
公告の方法	電子公告 やむを得ない事由により電子公告できない場合は、日本経済新聞に掲載することにより行います。
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
郵便物送付先・お問合せ先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 フリーダイヤル 0120-288-324 URL http://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/
同 取次所	みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほ証券株式会社 本店および全国各支店および営業所

株主優待に関するお知らせ

地元である山口県の特産品を掲載したカタログから、保有株式数に応じてお好みの特産品をお選びいただけます。

対象となる株主さま

平成26年3月31日現在で
普通株式3,000株以上所有の株主さま

株主優待制度の内容

所有株数3,000株以上 10,000株未満の株主さま	3,000円相当の カタログギフト
所有株数 10,000株以上の株主さま	10,000円相当の カタログギフト



新中期経営計画

新中期経営計画では、長期ビジョンを「地域に根差した中小零細事業者さまと個人のお客さまのための銀行」と掲げ、『お客さまを増やすことによる地元シェアの向上と取引のメイン化』、『強靱な経営基盤』の確立を図る3年間と位置づけます。

前中期経営計画の預金、貸出金の大幅な増加のなかで、新たにお取引をいただいた多くのお客さまの期待にお応えするために、当行はこれからも、お客さまから「さすが西京」と言われる先進性のある商品、サービス力を磨き、お客さまからのご要望、ご依頼を正しく理解し、絶対に事務ミスをおこさない銀行という信頼感と何でも相談いただける親近感を兼ね備えた銀行を目指してまいります。

スローガンと基本方針

「先進性、信頼感、親近感」をスローガンに、『営業推進戦略』、『強靱な経営基盤』の確立について、以下の通り方針を定め、取り組みます。

スローガン

先進性、信頼感、親近感

営業推進戦略

- 1 お客さまの期待に応える商品・サービスを提供する
- 2 地域社会、地域経済のお役に立ち続ける
- 3 いつでもどこでも気軽に
ご相談いただける親しみやすさ

強靱な経営基盤

- 1 人材教育、人材育成
- 2 ガバナンス
(経営管理、内部監査)の強化
- 3 コンプライアンス態勢、
リスク管理態勢の強化
- 4 事務・システムインフラの効率化

業績目標

預金量1兆円の維持拡大による持続的な収益力の向上により、自己資本の充実を図り、これまで以上に、金融を通じて、地域のお客さま、地域経済、社会の活性化のお役に立つ銀行を目指します。

		26/3期実績	29/3期目標
収益性	当期純利益	32億円	35億円以上
成長性	預金残高	1兆283億円	1兆1千億円以上
	貸出金残高	7,309億円	8,000億円以上
	預り資産残高(投信、保険、国債)	1,377億円	1,500億円以上
	個人のお客さまのメイン化数 ^{*1}	87,450先	10万先以上
	事業所融資先数	12,360先	1万5千先以上
健全性	自己資本比率	10.17%	10%以上
	株主資本 ^{*2}	323億円	380億円以上

*1: 給与振込指定件数+年金振込指定件数 *2: 優先株を除く株主資本

2013年度 決算ハイライト

(単位:百万円)

	平成26年 3月期	前期比	平成25年 3月期
経常収益	25,214	1,674	23,539
うち資金利益	16,364	88	16,275
うち役務取引等利益	△767	5	△772
コア業務粗利益	15,276	△58	15,335
経費(△)	10,619	59	10,559
コア業務純益	4,656	△118	4,775
債券関係損益	1,613	1,256	357
実質業務純益	6,270	1,137	5,133
うち株式等関係損益	663	1,813	△1,150
うち与信費用(△)	1,116	433	682
経常利益	5,775	2,777	2,997
当期純利益	3,232	1,371	1,860

(注) 1.「コア」とは、債券関係損益、一般貸倒引当金繰入額を除く損益
2.「与信費用」とは、不良債権処理額に一般貸倒引当金繰入額を加えた金額

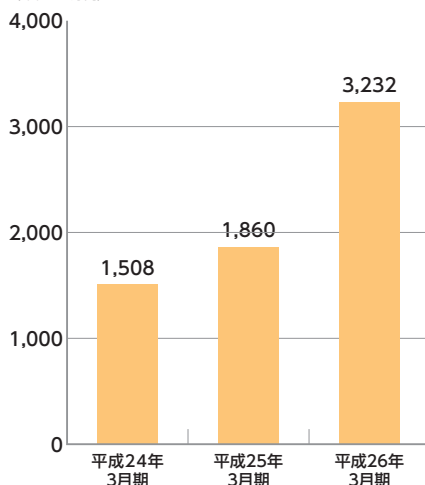
損益の状況(単体)

当期におけるわが国の経済は、アベノミクスの「三本の矢(大胆な金融政策、機動的な財政政策、民間投資を喚起する成長戦略)」の政策効果、震災復興関連の内需の高まり、2020年オリンピックの東京開催決定等で家計や企業のマインドが改善し、消費等の内需を牽引役に景気は回復傾向の動きが持続いたしました。

こうした中、当期は預金量1兆円などの主要な経営目標を達成し、経常収益は前期より16億74百万円(7.11%)増加して252億14百万円、経常利益は前期より27億77百万円(92.66%)増加して57億75百万円、当期純利益は前期より13億71百万円(73.69%)増加して32億32百万円となり、過去最高益を大幅に更新いたしました。

当期純利益の推移

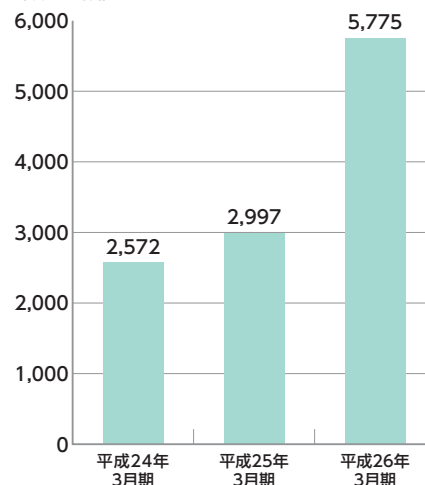
(単位:百万円)



前期より13億円増益の32億円となり、過去最高益を更新しました。

経常利益の推移

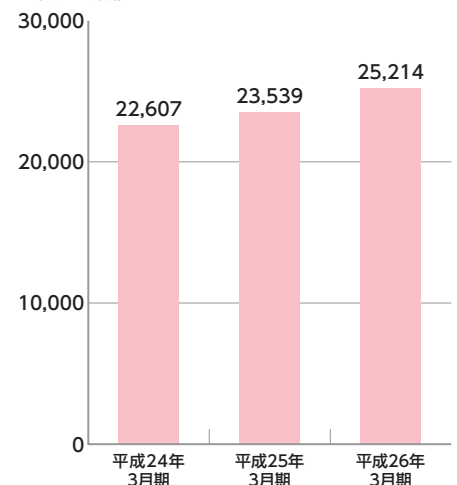
(単位:百万円)



資金利益の増加や有価証券関係損益の増加により、前期より27億円増益の57億円となりました。

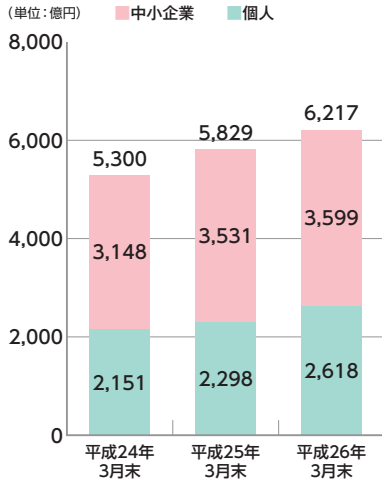
経常収益の推移

(単位:百万円)



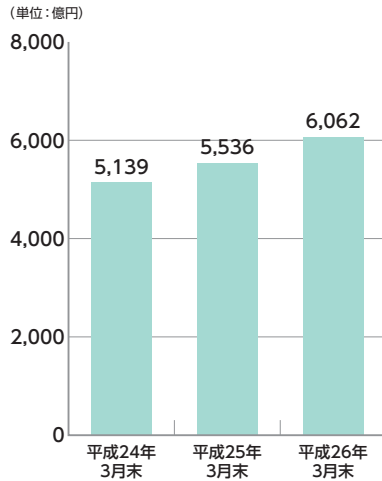
貸出金利息等の資金収益の増加、国債等債券売却益の増加、株式等売却益の増加を主に、前期より16億円増加し252億円となりました。

中小企業・個人向け貸出の推移



中小企業・個人のお客さまへの貸出は、前期末より387億円増加し、6,217億円となりました。

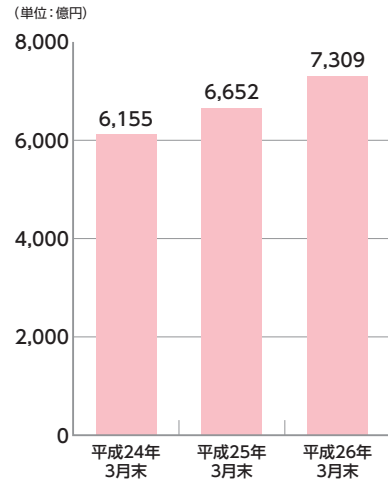
地元貸出金残高の推移



資金の地域内循環を積極的に進めた結果、地元への貸出は前期末より526億円増加し6,062億円となりました。

※地元(山口県、広島県、福岡県)

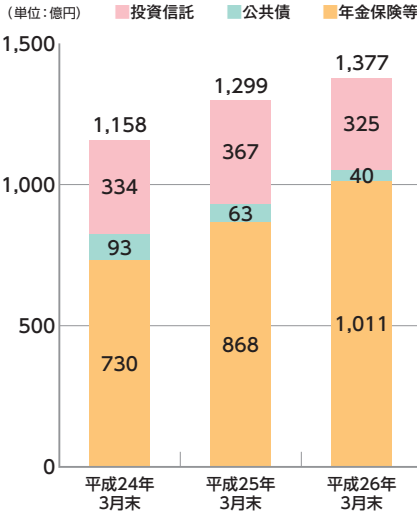
貸出金残高の推移



中小企業向け・個人向け貸出に注力した結果、前期末より656億円増加し、7,309億円となりました。

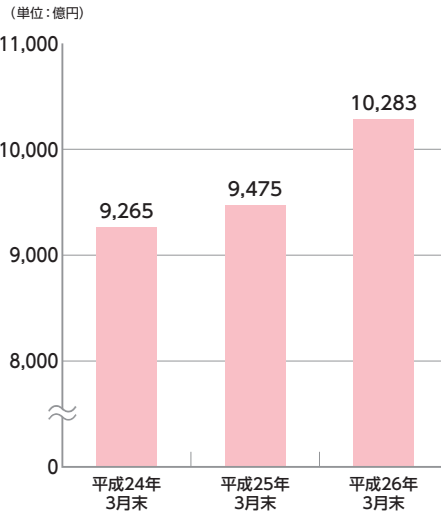
営業の状況

預り資産残高の推移



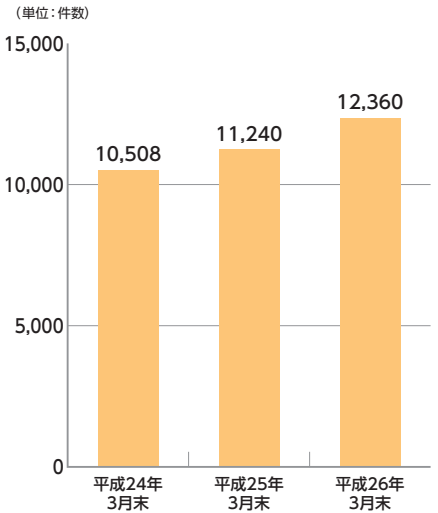
お客さまの資産運用ニーズにお応えするため、マネープラザを拠点に販売を行った結果、前期末より77億円増加し1,377億円となりました。

預金残高の推移

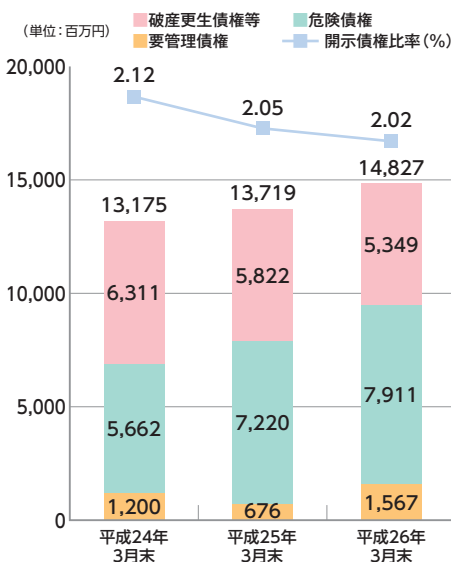


「チームやまぐち応援定期預金」や「復興支援定期預金」がご好評をいただき、預金残高は前期末から808億円増加し1兆283億円となりました。

事業性貸出件数の推移

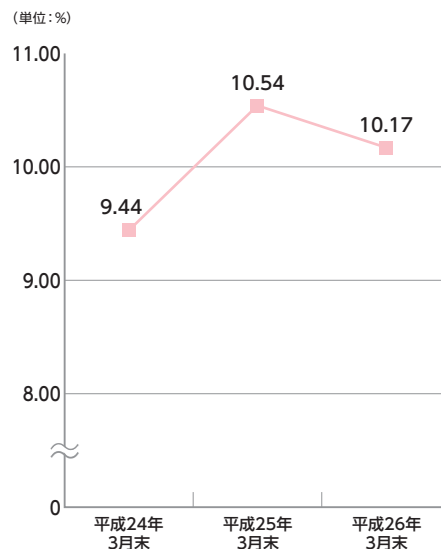


資金ニーズへの積極的な対応により、前期末より1,120件増加し12,360件となりました。



金融円滑化法終了後も同法の趣旨に則り、地元の中小零細・個人のお客さまに対して積極的な資金提供を行った結果、金融再生法開示債権額は11億7百万円増加しましたが、金融再生法開示債権比率は0.03ポイント減少し2.02%となりました。

不良債権の状況



預金や貸出金の残高増加により、リスクアセットが増加し、単体自己資本比率(国内基準)は前期末より0.37ポイント低下し10.17%となりました。

自己資本比率の状況(単体)

※平成24年3月末、平成25年3月末は、パーゼルII基準
平成26年3月末はパーゼルIII基準

那須正幹氏と語る

「ズッコケ二人組」を

生んだまち

防府の未来地図。

今回のゲストは、防府市在住の作家・那須正幹氏。

那須氏の代表作といえば、

児童文学の大ベストセラー「ズッコケ三人組」です。

作品の知られざる逸話や、防府の街について、

平岡頭取と語り合っていました。



那須正幹：作 前川かずお：絵
ポプラ社：発行

西京銀行 取締役頭取

平岡 英雄



那須 正幹氏

児童文学作家



セールスマンから 児童文学作家へ

平岡 本日はよろしくお願ひいたします。那須先生は作家になられる前にサラリーマンを経験されていますね。

那須 上京して2年間、自動車のセールスマンをやっていた。車を売った第1号のお客さんがたまたま山口県出身の方でした。今でも年賀状の交換をしています。

東京では楽しいこともありましたが、昼休みにふと荒川の土手に座っていると、自分の将来が見えてこなかったんですね。「これは一生の仕事じゃないな」と思っていて、配置転換の話があった際に、会社を辞めました。

平岡 次に何かをしようという予定はあったのですか？

那須 全くなかったです。広島県の実家に戻って家業の書道塾を手伝っていました。地元で児童文学サークルにも参加することになり、興味を持つようになりました。

ただ、子どもの頃ほとんど本に興味を持っていませんでした。



GUEST PROFILE

那須 正幹 なす まさと 児童文学作家

1942年6月生まれ。広島県広島市出身。島根農科大学林学科卒業。『それいけズッコケ三人組』をはじめとする「ズッコケ三人組」シリーズ(巖谷小波賞)は、2004年「ズッコケ三人組の卒業式」で完結。2005年から「ズッコケ中年三人組」シリーズがスタート。他にも『さざり師たちの空』(路傍の石文学賞)、『お江戸の百太郎』シリーズ(日本児童文学者協会賞)など作品多数。

たので、「児童文学」という言葉すら知りませんでした。27歳のときに、一念発起して3年修行し、30歳までに本を出そう、ダメなら別の道を探そうと思つたようになりました。

幸運にも28歳の頃『首なし地蔵の宝』が学研児童文学賞の佳作になり、1等の作品は文章が短いということで、私の作品が活字になったんです。幸運が重なりましたね。

大人の世界で躍動する三人組

平岡 しばらくして「ズッコケ三人組」が始まりますね。

那須 学研の学習雑誌『6年の学習』の連載を依頼されたのがきっかけです。3人の小学6年生が冒険に出て、力を合わせて事件などを解決していくような、いわゆる子ども版「三銃士」を書いてほしいということでした。

そのときのタイトルは『ずっこけ三銃士』で、1976年(昭和51年)から1年間連載しました。これが単行本として

の第1巻『それいけズッコケ三人組』につながりました。

平岡 主人公のハチベエ、モーちゃん、ハカセには、それぞれ実在のモデルがいるそうですね。

那須 ハチベエは、書道塾に来ていた小学5年生の男の子です。目がくりっとした色の黒い男の子でした。ただ「八谷」は別の男の子の名前で、おとなしい感じの子でした。モーちゃんは、私の中学校時代の友人で誠実な男がいて、彼がモチーフです。あそこまで太っちゃいなかったけれど、ハカセは少年時代の私です。だから「中年三人組」になってから結構モテるでしょ(笑)

平岡 本に登場する女の子にもモデルがいるのですか？

那須 全て書道塾の子どもたちです。荒井陽子のモデルは、たしか今、富山にいます。安藤圭子は鎌倉かな。榎本由美子は、ちよっと今分らないな(笑)

平岡 我が家は全員「ズッコケ」ファンで、私もほとんどを拝読しています。なぜこれほど長く子どもたちに愛され続けていると、ご自身で思われますか？

那須 そうですね…。子どもに対して説教っぽい所がなかったからでしょうか。大人目線で「こうするべきだ」という風には書いていませんから。私が興味のあることを素材にしなが、3人にいわゆる「ごっこ遊び」をさせてみたんです。株式会社を作ったりね。あの巻を書く時は、商法の本を5、6冊は読んだかな。

平岡 あの巻は、登記の話なども出てきましたね。

那須 3人は事件に巻き込まれたり、いろいろな出来事に遭遇するのだけれど、必ず自分たちで考えて行動して、それが結構うまくいくんです。大人の世界で、自分たちの力で難問を解決していくという所に、子どもたちは一種のカタルシス*を感じたのかもしれない。

5、6年前ですが、あるベンチャー企業の若い社長さんが本を出したというので、「子どもの頃『うわさのズッコケ株式会社』を読んでから社長になろうと思いました」

*カタルシス…文学作品などの鑑賞において、日常生活の中で抑圧されていた感情が解放され、一種の快感を生じさせること。浄化。

と、自宅に持って来てくれたことがありましたよ。

平岡 やはり良い刺激を与えていますね。大人である我々が今読んでも面白い作品です。これは不思議です。

那須 私は、子どもでも手加減しないんですよ(笑)書道塾で10年も子どもと付き合いましたから、きちんと書いて説明すれば、理解してくれることが分かりました。そういう意味では、割と楽に書くことができましたね。

ただ、もちろんですが、大人との違いもあります。例えば、文章表現の中で「遠い」という言葉を使つとします。大人は100m離れていないと遠いと感じない。でも、子どもは50mで遠いと感じるものなんです。

顔を合わせた コミュニケーションを

平岡 今も「ズッコケ中年三人組」として続いていますね。
那須 4代になった3人を書くということになりましたね。



例えば、ハチベエを大社長にしたり、ハカセを大学教授にしたり、という展開もあったのでしようが、あの3人を思うとやっぱりそうはならんよなあと(笑)
子ども時代と同じように一生懸命生きていますし、ある意味人生を楽しんでいますから、別に出世しなくても良い



かなと思いました。ただ、モーちゃんがリストラされて、レンタルビデオ屋のアルバイトをしている設定には「なぜもつと夢のある話にしてくれないんだ!」と、ファンからかなり苦情が来ましたけれど(笑)

平岡 「中年三人組」の読者はどんな年齢層ですか?

那須 これが、お年寄りから幼稚園児まで幅広いです。このあいだ、5歳の子から「三人組も魂が汚れたようですが、面白かったです」と手紙をもらいましたよ(笑)

平岡 大人の事情が分かったのでしょうかね(笑)

那須 しかし「ズッコケ」が始まった頃と、現在とでは時代が変わりましたね。今では、幼稚園児でも親友がいるようで、遊ぶのにアポを取らなければならないとか。親友関係を壊すのが怖いので、気を遣つたんですよ。

私たちの少年時代は集団で遊んでいましたし、親友は高校生頃からできるもので、それまではみんな遊び仲間。その中で自然に「コミュニケーション力も身に付きました。」

今はインターネットで誰でも交流できますが、若者たちはもっと顔を合わせてコミュニケーションしてほしいです。あの三人組のようにね。言葉や文字だけではなく、表情や仕草からも相手の意思というのは伝わるし、それが本当のコミュニケーションだと私は思いますよ。

高齢者に優しいまちを 目指そう!

平岡 初めて広島から移られた時の、防府の印象はいかがでしたか?

那須 1978年(昭和53年)2月に第1巻『それいけズッコケ三人組』が発行されて、その年の6月、防府に引越してきました。最初は「自然がたくさん残っているな」という印象でした。街中でホテルを見ることができ、一番感



激したのは、ギンヤンマがいたことです。私はずっと昆虫少年でしたから、防府でもよく捕まえたものです。

平岡 「ズッコケ」の舞台である花山町は、先生の地元「こ斐町（広島県広島市）がモデルだそうですね。

那須 はい。ただ防府の情景を描いたものもありますよ。西浦の風景を見ながら書いたり、「ズッコケ恐怖体験」では、幕末の四境戦争の話も入れています。



平岡 そうでした。ところで、幕末といえば、2015年の大河ドラマ「花燃ゆ」で、おそらく明治時代の防府も登場すると思われ。街は盛り上がるでしょうね。

那須 大河ドラマもちろんです。いろいろな機会を通して防府をアピールした方が良く、私は思います。

種田山頭火はファンが多いですから、防府に来れば山頭火の全てが分かるくらいの資料を集めるとかね。防府天満宮ももっと多角的に菅原道真について情報発信するか。「観光キャンペーンをやっています」だけではなくてね。他の観光地では、いろいろな試みをやりますし蓄積がありますね。

平岡 話題は変わりますが、山口県では少子高齢化や人口減少が進んでいます。これらをくい止めるために、先生はどうしたら良いとお考えですか？ 県内には、化学工場や大手企業があり、宇部のヤナギヤや岩国の旭酒造など、山口県から全国に羽ばたいている企業もあります。活性化させるための土壌が山口県にはあると思うのですが。

那須 防府に関していうと、私は「高齢者福祉都市」を目指してはどうかと思っています。高齢者医療のメッカにするんです。例えば、市街地には車を入れず、お年寄りが手押し

車を押して歩いているような、ゆったりと安心して過ごせる環境を整えます。道には高齢者向けのお店が並んでいてね。仮に若者を呼ぶことが難しくれば、思い切った発想を転換してみることも必要です。

平岡 昨年、山口県内で若者たちが働くことをテーマにして、当行では全国の大学生を対象に、山口県内の企業訪問と観光を組み合わせた「若旅 in やまぐち」を開催しました。実際に就活の会社訪問をしてくれた学生もいました。

地域を活性化するには若者たちの力も欠かせませんが、先生がおっしゃるように、発想の逆転、高齢者福祉都市、医療や福祉面をテーマにした街づくりも、これからの時代には重要ですね。本日はありがとうございました。

この対談は平成26年4月4日に行われたものです
協力：防府天満宮・芳松庵



やまぐち 地元企業 トップに訊く!

防府編



OMURA

大村印刷株式会社

大村印刷株式会社 様

創業90余年の歴史を持つ大村印刷の小松義彦社長に、印刷業界を取り巻く状況と今後の取組みについて伺いました。



小松義彦 大村印刷社長



最新テクノロジーを導入した生産ライン



企画・デザインを手掛けるクリエイティブスタッフ



デジタルサイネージ分野にも進出

お客様の多様なニーズに 대응する 新時代のメディア創造企業へ成長

Q1

印刷業界の現状について伺います。

1990年初頭まで、情報を多くの人に届けるという役割において、印刷物はメディアの中心でした。しかし、多様なデジタルメディアが次々と生みだされる現代において、印刷物はメディアの一つにすぎません。メディアとしての印刷物の価値が問われる時代になり、状況は大きく変わっています。

「お客様は、なぜ印刷物をはじめとするメディアを制作しようとするのか」、私たちはメディアの向こう側にあるお客様の意図、目的達成を共有し、ビジネスパートナーとしてご満足いただけるサービスを提供する、そのことを考え続けていかなければならないと思います。

Q2

具体的にはどのような取組みを？

一つの例は、ワンストップサービスの提供です。

印刷物はもちろん、Webやノベルティ、イベント企画など、販売促進や情報発信に役立つさまざまなツールを、お客様にご提案しています。

時代とともに技術は進歩し、コミュニケーションの仕方は変わっていきます。その中で、お客様の多様なニーズに応える必要があります。これまでに積み上げたメディア制作上の技術・ノウハウによって、高付加価値な情報・メディアを創造する企業への成長を大村印刷は目指しています。

※顧客の業務に深く関わり、印刷の前を含めた「多様な関連業務全体」を支援すること

Q3

西京銀行に期待することは？

西京銀行さんが熱心に行われている地域密着型の取組みには大きな共感を覚えます。地元を大切にしている企業として、これからも共に成長していける良きビジネスパートナーでありたいと思います。

西京銀行・担当者から

“お客様の為に”を基本とし、最適なサービス・ソリューションの提供を行われています。常に創造的で時代に即したサービスの発信を考えられており、その姿勢は当行としても大変参考になります。今後も更なる飛躍のためお手伝いさせていただきます。

防府支店
重安 幹夫

profile



本社の完成予想図（現在建設中。2014年10月頃完成予定）

大村印刷株式会社

所在地：防府市西仁井令一丁目21番55号
代表者：小松 義彦
創立：大正10年3月
従業員数：320名
事業内容：各種印刷物の製作、情報誌の発行、ホームページ等Web関連の各種メディア事業

変革に挑む企業、伝統を継承する企業。
 地元で頑張る県内企業のトップの方々の声をお届けします。



ベル商事株式会社 様

清涼飲料水の販売、自動販売機オペレーター業務を展開。
 ベル商事の福森健二会長にお話しを伺いました。

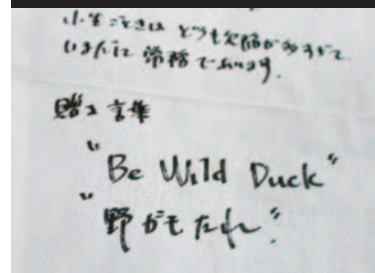
ご縁に支えられた「挑戦」の歴史 地域とのコラボレーションを大切に



福森健二 ベル商事会長



西京銀行本社内の南陽食堂



今も大切にしている大村氏からの手紙



緊急時に頼もしい自動販売機「災害救援ベンダー」

Q1 創業時のお話から伺います。

23歳の時に脱サラして起業し、ベル商事を設立しました。平成22年には、飲料自動販売機の全国系総合オペレーターであるアペックスの傘下に入りました。ベル商事の名前、地域密着型の方針はそのままで引き続き営業しています。

現在は飲料・自動販売機業務と食堂業務の両輪で頑張っています。

Q2 御社の強みは何ですか？

人とのつながりです。お得意さまはもとより、青年会議所やロータリークラブで結んだご縁は本当にありがたいもので、アドバイスをヒントをもらったり、仕事につながったこともあります。

特に一昨年暮れに亡くなった大村印刷元会長の 大村俊雄氏との出会い、そして友情は私の大切な宝物です。私が社長になったときに彼がくれたお

Q3 西京銀行とのつながりは？

祝いの手紙は折にふれ読んで、励みにしています。もともと一緒にゴルフをし、酒を飲んで話らい、防府のまちづくりに取り組みたかったですね。

ベル商事も私が代表取締役を務める株式会社南陽(食堂運営)も西京銀行さんがメインバンクです。自動販売機設置でお付き合いがあった南陽とM&Aの話が出たとき、実は、西京銀行さんからは反対されたのですが(笑)、経営改善をサポートしていただきました。今は、西京銀行さんにも食堂を置かせてもらっています。

西京銀行さんは、新しい企画を打ち出しながらも一本筋が通っていて堅実な印象がありますね。支店長さんも気さくな方ばかりで話がしやすく、とても良いと思います。我々も地域との関わりを大切にしながら歩んできましたが、これからも堅実に、地域密着型の姿勢でいてほしいですね。

西京銀行・担当者から

福森会長様には多くのお客様を紹介していただいたり、色々なアイデアをいただいたりしています。個人的には、本店に出張する際には、必ず食堂を利用させていただいています(笑)これからも一緒に防府のまちを盛り上げていきたいと思っています。



防府支店
 齊藤 信弘



ベル商事株式会社

所在地：防府市新田1692-1
 代表者：森 卓也
 設立：平成3年4月
 従業員数：34名
 事業内容：清涼飲料水の販売、
 自動販売機の設置・管理
 関係会社：株式会社南陽



地域を元気に! 熱き挑戦者たち

Challengers

西京銀行は、起業や新規事業の展開、経営革新などに挑んでいる 皆さまを応援します!



Satoyama Landscape
須田 浩史様
X
さいきょう S1グランプリ

「里山ようちん、みんなでおいで」

Q なぜ須金(周南市)でお弁当屋さんを?

東日本大震災がきっかけで、関東から1ターンしました。須金の観光農園で社員募集をしていたので2011年8月に移ってきました。来てみたら本当にいいところだ。

でも13園ある観光農園に来る人が年間約4万人もいるのに、食事したりお茶する店がないんです。「じゃあ、キッチンカーでお弁当屋をやるか」ということで始めました。



Q 「Satoyama Landscape」USNGF.

外から来た者から見ると須金には宝物がたくさんあります。自然だけでなく家並み、昔からの習わしや暮らしの知恵、人々。そんなものを一つの「風景」ととらえ、大事にしていきたい、そして外に発信していきたいという思いを込めたネーミングです。

Q 「さいきょうS1グランプリ」に参加されたいかがでしたか?

キッチンカーのお弁当屋をやることは決めていましたが、経営については全くの素人だったのでとても勉強になりました。経験値が上がったし、いろいろな人に出会い、客観的な評価もしていただいて、漠然としていた計画がしっかりと形になりました。

Q 今後のプランは??

今年6月にはレストランをオープンする予定です。いずれは農家民宿を開きたい

し、「まちの子どもたちの里山生活体験」や、外国人や中高年の方にも楽しんでもらえる場づくりもしたいですね。
西京銀行さんは地域活性化にとても熱心で、僕たちのような小さな事業者にも親身になってくださるのですごくありがたいです。



Satoyama Landscape
周南市大字金峰2707-1-22
TEL:090-8495-6724
f <https://www.facebook.com/satoyamalandscape>

西京銀行の
サポート
プログラム



さいきょうS1グランプリ

地域社会課題解決に
つながる起業や新事業の
アイデアプランオーディション。



さいきょう“実践”創業塾

創業を目指す方に向けた
全6回・36時間講習。
事業計画策定を徹底サポート。



「女性がキレイであり続けることをサ
ポートする場所があればいいのに」と思っ
ていました。9年間勤めたアパレル
の会社を退職後、大好きだったヨガのイ
ンストラクター資格を取り、ウォーキング
の勉強もして、そういう場所を自分で作
ろうと思いを立ちました。

Q 起業のきっかけは？

「心と身体から
キレイにしたい」

total beauty & body make
private studio A
江本 あゆみ様

×

さいきょう
“実践”創業塾

Q 具体的にはどのような事業を？

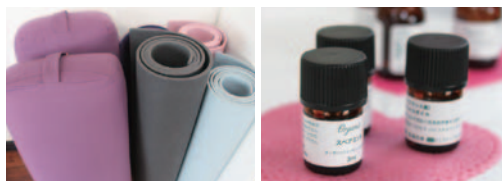
トータルビューティークリエイターと
して、ヨガとウォーキングとファスディン
グ(断食のレッスン)をしています。大人数
でのレッスンではなく、基本的に1対1。
美容院のようにご自分の都合に合わせて
ご予約いただくシステムなので、おかげ
さまで好評です。

Q 『さいきょう“実践”創業塾』に参加されて いかがでしたか？

起業するには経営の勉強が必要だと
思っていたところ、知り合いから西京銀行
さんの『さいきょう“実践”創業塾』の話
を聞き、申し込みました。非常に実践的な
内容で、事業計画書は私を担当してくだ
さる涉外さんも一緒に作成してくれたた
で、具体的に現実的なものができました。
講師の先生や同期の仲間とのつながり
も生まれ、人脈作りという点でもとてもあ
りがたい塾でしたね。起業の夢がある人
はぜひ受講をおすすめします！



**total beauty & body make
private studio A**
宇部市大字妻崎開作287-1
TEL:080-5232-3616
<http://www.ayumi-emoto.com/>



Q 最後にひとこと

全くのノープランだったのに、今年1月
開講の「創業塾」を受けて4月に事業を
スタートできました。本当に西京銀行さ
んのおかげです。
西京銀行さんは身近に感じられる、
頼れる相談相手。これからもお世話に
なります！

新商品のご案内

給振定期預金

10万円以上の給与振込がある方へ

適用金利

年**0.25%** (税引前)
 税引後 年: 0.199%

さらに、ATM時間外手数料、他行ATM利用手数料 **無料**

お取扱期間

平成26年3月24日(月)～平成26年9月30日(火)

- ご利用いただけるお客さま……………
 当行に10万円以上の給与振込があり、
 新たなご資金で定期預金をお預入れされる個人の方
- お預入期間……………
 1年(自動継続)
- お預入金額……………
 10万円以上1,000万円以下(単位1円)【上限は1,000万円】
- お取扱店舗……………
 全店(ただし、ウェブ丁目支店、福岡支店、
 ヤマダ電機山口店出張所をのぞく)



年金定期預金

西京銀行で公的年金をお受取の方へ

適用金利

スーパー定期預金(1年もの)の店頭表示金利に

さらに 年**0.3%** (税引前) **上乗せ**

お取扱期間

平成26年4月1日(火)～平成26年9月30日(火)

- ご利用いただけるお客さま……………
 ①当行に公的年金のお振込指定、またはご予約をいただいている方
 ②制度上、公的年金受給資格のない満65歳以上の在日外国人の方
- お預入期間……………
 1年(自動継続)
- お預入金額……………
 1,000円以上(単位1円)【上限はございません】
- お取扱店舗……………
 全店(ただし、ウェブ丁目支店、福岡支店、
 ヤマダ電機山口店出張所をのぞく)



上記商品に関する
お問い合わせ

☎ 0120-24-0606

受付時間 月～金曜日 9:00～17:00
 (銀行窓口休業日を除きます)

※詳しい内容についてのご説明は、お電話または各店舗にて承ります。なお、店頭にて説明書をご用意しております。

山口県初! バドミントン1部リーグへ! Go! ACT SAIKYO !!

ACT SAIKYOって?

日本リーグ2部所属の女子バドミントン実業団チーム。所属選手は、全員西京銀行の行員で、「山口県をバドミントン王国に!!」を合言葉に、競技の普及促進、競技力の向上に努める等、スポーツ振興を通じた地域貢献活動に注力しています。

1st match 「メンバーの誓い」

この秋、昇格をかけた戦いがスタート。選手たちは熱い想いで挑みます!



5年目の集大成!
私たちの手で
昇格します。



安念 幸恵
富山県出身

新戦力も加わり、
この勢いのまま
1部へ!



皆川 友依
千葉県出身

1部昇格が、
応援して下さる
方への恩返し。



今井 優歩
奈良県出身

全員で一致団結、
全力プレーで
目標を達成!



阪口 智郁
大阪府出身

昨年の悔しい
想いを今年に
ぶつけます!



西 友理
奈良県出身

ラストチャンスの
気持ちで
戦います!



主将
北吉 穂香
京都府出身

しっかり
準備して
頑張ります!!



原 麻衣子
東京都出身

昨年は
入れ替え戦まで
あと一歩。
今年こそは!



米元 陽花
広島県出身

チームを
盛り上げて、
1部昇格を
現実に!



小口 晃佳
和歌山県出身

最新情報はここから! 随時更新中!!

公式ウェブサイト
<http://www.act-saikyo.com/>



公式ブログ
http://blog.livedoor.jp/saikyo_b/



全てはこの戦いのために! ご声援をお願いします!

平成26年11月22日(土)~24日(月)
バドミントン日本リーグ(2部)in和歌山
平成27年3月1日(日)
バドミントン日本リーグ入替戦 ※予選突破が条件

地域経済の活性化に向けた取り組み

西京銀行では、地域密着型金融推進計画に基づき、地元企業・地域の皆さまをサポートするさまざまな取り組みを行っています。

外部専門家との連携によるコンサルティング機能強化

さいきょう「元気」中小企業支援プラットフォームの構成機関を中心とした外部専門家と連携し、経営に関する不安や悩みを解決するためにワンストップによる個別相談会を開催する等、幅広い経営コンサルティングサービスを提供しています。



さいきょう高度実践型人材育成研修事業



さいきょう「実践」創業塾

成長分野へのサポート

アジア進出サポートの一環として、海外視察や各種セミナー等を実施しています。さらに、山口県のグローバル化を図るため、産学公金連携による国際的な人脈づくり等をサポートしています。



ミャンマーセミナー



留生意見交換会&海外展示会inやまぐち

スポーツ振興

スポーツを通じた地域貢献活動の一環として、第1回西京銀行6時間リレーマラソンに特別協賛しました。300チーム約2,600名が参加し、大いに盛り上がりました。



第1回西京銀行6時間リレーマラソン

西京の ある街 防府市

天神さまも愛した 千年のまち

防府は、奈良時代に国府が置かれた周防国(山口県の東半分)の中心でした。美しい自然は菅原道真公からも愛され、多くの歴史的文化的財が残る街には、今も千年の歴史の薫りが漂っています。



防府天満宮

防府市のシンボル。夏祭り・裸坊祭りなどの行事は大勢の人でにぎわいます。



防府市まちの駅 うめてらす

参道沿いの憩いの施設。食事処やお土産屋さんなどのほか、快適なテラスも。



毛利氏庭園・毛利博物館

桜、新緑、紅葉と移ろう美しい四季の色彩。広大な園内で深呼吸してみてください。



大平山

鮮やかなツツジは5月が見頃。山頂には防府のまちを見渡せる公園あり。



潮彩市場 防府

瀬戸内のご当地グルメや、新鮮な海の幸が安い!とれたてを召し上げ。



防府市街地と周辺

西京女子行員 オススメのお店

防府支店編

ウミコヤ38 炭火焼、最高! 女子会にも人気!



海鮮をメインに、旬の食材を“炭火焼”というシンプルだけど素材の良さを存分に引き出す調理法でいただけるお店。魚市場隣接なので魚介類の新鮮さはいうまでもありません。「牡蠣小屋」シーズンは毎年11月末から5月末までですが、夏はビヤガーデンで、潮風に吹かれながらレッツ・カンパイ!



■DATA
防府市新築地町2-3(「潮彩市場 防府」隣り)
営業時間:11:00~21:00
定休日:水曜
TEL:0835-28-0138
WEB:<http://umikoya38.com/>
f <http://www.facebook.com/Umikoya38kaki>



「牡蠣」は
一山1,000円で
この
ボリューム!



ココが好き!

- ◎新鮮な魚介類とお肉を、室内バーベキュー感覚で楽しめます。
- ◎店員さんが親切&丁寧に(!)焼き方を教えてくれます。
- ◎大人数でも楽しめ、コスパもGood!



当行独自の営業拠点

店舗数 **45**カ店

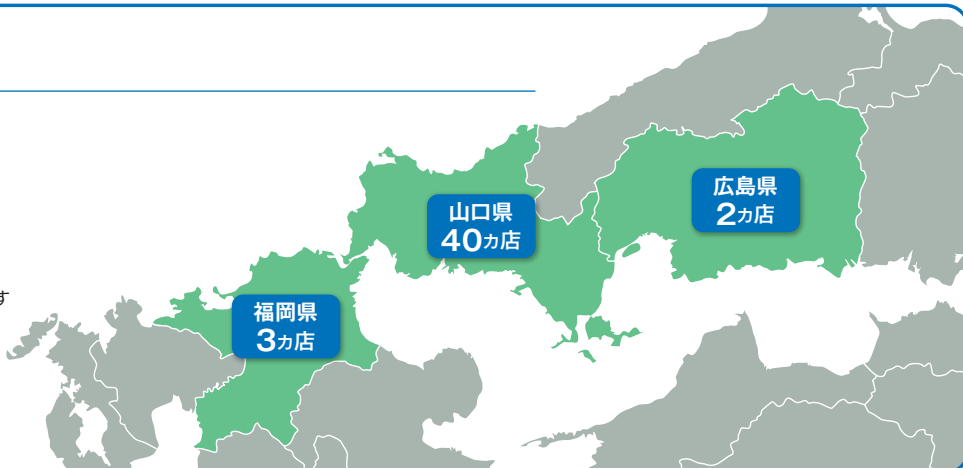
※店舗内店舗形式での店舗統合による実質店舗数

ATM **133**台

(うち山口県内127台)

※山口県内の店舗数は振込専用支店、店舗を含みます

セブン銀行、イオン銀行で西京銀行の
キャッシュカードがご利用いただけます



ローンセンター

住宅ローンや各種ローンのご相談・お申込みをいただけます。
平日のご来店が困難なお客さまや、休日を利用してじっくりとご相談されたいお客さまは、是非この機会にご来店ください。

土・日・祝日も営業



土・日・祝日
営業店舗

岩国ローンセンター(岩国支店)

0827-21-8211
平日 9:00~15:00 土日祝10:00~17:00

防府ローンセンター(防府支店)

0835-22-0651
平日 9:00~15:00 土日祝10:00~17:00

宇部ローンセンター(厚南支店)

0836-43-1471
平日 9:00~18:00 土日祝 9:30~17:00

周南ローンセンター(周南支店)

0834-36-3636
平日 9:00~15:00 土日祝10:00~17:00

ヤマダ電機山口店ローンセンター(ヤマダ電機山口出張所)

083-934-5755
平日10:30~18:00 土日祝10:15~18:00

下関ローンセンター(新下関支店)

083-252-2416
平日 9:00~15:00 土日祝10:00~17:00

平日
営業店舗

広島ローンセンター(広島支店)

082-261-7141
平日 9:00~15:00

東京ローンセンター

03-5614-8923
平日 9:00~17:00

山口ローンセンター(山口支店)

083-922-1029
平日 9:00~15:00

大阪ローンセンター

06-6585-0027
平日 9:00~17:00

福岡ローンセンター

092-292-9125
平日 9:00~17:00

※ただし、12/31、1/1~1/3、5/3~5/5は休業いたします。(ヤマダ電機山口出張所はヤマダ電機テックランド山口本店の店休日も休業いたします)

マネープラザ

「投資信託」「保険商品」「国債」等の取扱・各種変更手続・商品内容説明などを行っております。資産運用等のご要望にお応えするため、専門のスタッフをそろえてお待ちしております。ライフプランや商品内容を含め、お気軽にご相談ください。

広島マネープラザ
(広島支店)
082-261-7141

防府マネープラザ
(防府支店)
0835-22-0651

長門マネープラザ
(長門支店)
0837-22-2626

岩国マネープラザ
(岩国支店)
0827-21-8211

山口マネープラザ
(山口支店)
083-922-1016

萩マネープラザ
(萩支店)
0838-25-1011

柳井マネープラザ
(柳井支店)
0820-22-1200

宇部マネープラザ
(厚南支店)
0836-43-1471

小倉マネープラザ
(小倉支店)
093-521-9534

下松マネープラザ
(下松支店)
0833-44-1101

下関マネープラザ
(新下関支店)
083-252-2416

※営業時間 平日9:00~15:00
(宇部マネープラザのみ 平日9:00~18:00)

周南マネープラザ
(本店営業部)
0834-22-7676

下関マネープラザ
(下関支店)
スタッフ駐在店舗
083-231-5171

ほけんプラザ

がん保険、医療保険、終身保険、学資保険などを取扱っております。保険に関する疑問やお悩みに、専門のスタッフが親切丁寧にご相談承ります。

土・日・祝日も営業

周南支店 0120-3190-78
(営業時間 9:00~15:00 土日祝10:00~17:00)

ゆめタウン山口出張所 0120-3190-56
(営業時間 10:00~18:00 土日祝 10:00~18:00)

ヤマダ電機山口店出張所 0120-14-3190
(営業時間 10:30~18:00 土日祝10:15~18:00)

厚南支店 0120-23-3190
(営業時間 9:00~18:00 土日祝 9:30~17:00)

※ただし、12/31、1/1~1/3、5/3~5/5は休業いたします。(ゆめタウン山口出張所はゆめタウン山口の休館日、ヤマダ電機山口出張所はヤマダ電機テックランド山口本店の店休日も休業いたします)

※毎週木曜日は休業いたします。木曜日のご相談を希望される場合は、事前にご相談ください。