

取引先アンケート調査の結果について

令和2年12月



はじめに

平素より、当金庫をご利用頂きまして、誠にありがとうございます。

令和2年9月、当金庫におきましては、今後の業務運営の参考にさせて頂くために、取引先(法人事業者)アンケート調査を実施いたしましたので、ご報告させて頂きます。新型コロナウイルスが蔓延している中、アンケートにご協力頂きましたお客様におかれましては、あらためて厚く御礼申し上げます。

今回いただいた貴重な意見を真摯に受け止め、地域のお客様から「信頼され」「選ばれる」金融機関となるべく努めてまいります。今後とも日本海信用金庫をご愛顧下さいますようお願い申し上げます。

□ アンケート結果を踏まえての当金庫の今後の方針

1. お客様本位の業務運営に努め、お客様の財務内容、資金繰り等に加え、お客様の事業に対する理解を深めるよう努めて行きます。
2. ウイズコロナ、アフターコロナにおいて、お客様の抱える「経営課題等」に対して、適切なアドバイスと情報提供が出来るように、上部機関および外部機関との連携を強化すると共に、職員の能力向上とスキルアップを図って行きます。
3. 融資業務に関しては、相談から実行までのスピードを意識、また、丁寧な対応と分かりやすい説明に努めて行きます。
4. 営業店および本部役職員も含めて、お客様訪問を継続しお客様のニーズを掴むと共に、コミュニケーションを図り「まず最初に何でも相談していただける金融機関」を目指して行きます。
5. 信用金庫の特性である「地域に密着した金融機関」として、お客様の業況が厳しいものとなっても、親身になって一緒に解決策を考えて行きます。

調査概要

【調査概要】

《実施日》

令和2年9月1日（火）～ 令和2年9月30日（水）

《調査方法》

当金庫担当者がお客様へアンケート用紙を配布、回収につきましては、全て返信用封筒を利用し、無記名方式としました。

《配布先》

浜田市、江津市、益田市で当庫と取引がある法人事業者、300社

（うち融資取引先：240社、預金取引のみの先：60社）

※ メイン、業種、地区等を考慮し配布先を決定しました。

《対応評価》

指数化せず、単純に数値を合算して算出しております。

《回収率》

	調査依頼先数	アンケート回収数	回収率
融資取引先	240社	177社	73.75%
預金取引のみの先	60社	37社	61.66%
合計	300社	214社	71.33%

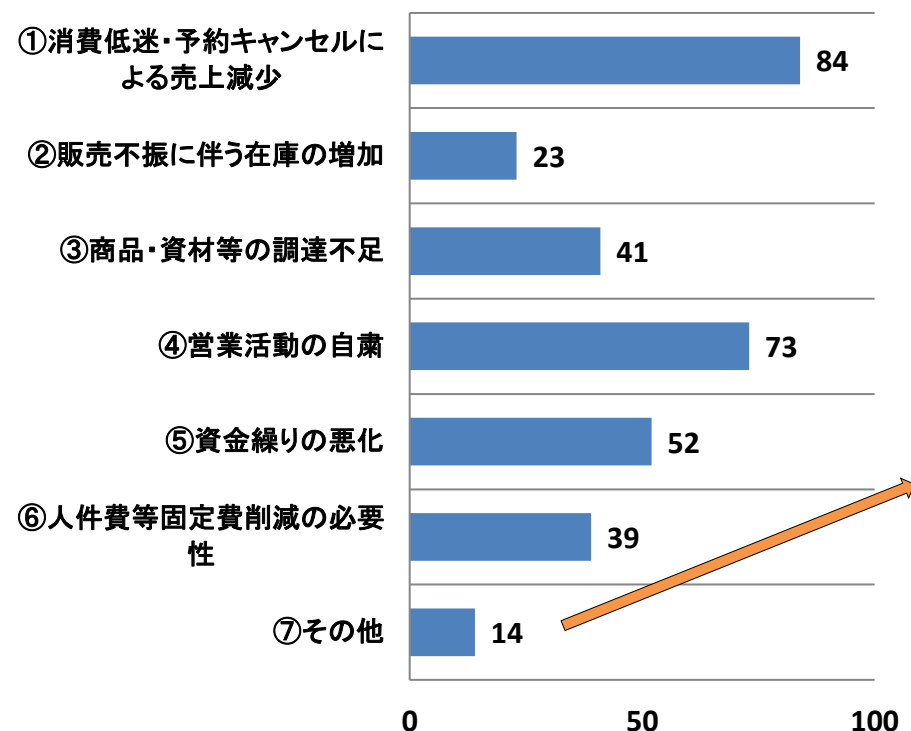
I . 融資取引先

新型コロナウイルス感染症について①

(1) 新型コロナウイルス感染症が、事業経営に与えた影響についてお尋ねします。

[※ 複数回答可 該当するものに○を付して下さい]

【事業経営に与えた影響】



【⑦その他回答】（●複数回答あり）

- ・マスク、消毒液、手袋等、消耗品の品不足に困った。
- ・対策等に対する費用の捻出
- ・全体としては影響が少ない。
- ・工事量の減少が心配になる。
- ・影響なし。
- ・資金調達。
- ・今後は影響が出ると思う。(●)
- ・会議の省略、消毒作業、職員の健康管理。
- ・先行き不透明からの買い控え
- ・講習会の中止により許可申請が集中する可能性がある。
- ・対策経費の増加。
- ・受注減少。
- ・元請の影響を受け売上減少。

- 新型コロナウイルス感染症が事業経営に与えた影響は、「①消費低迷・予約キャンセルによる売上減少」が最も多く、「④営業活動の自粛」がそれに次いでおります。
- ⑦その他の回答からも、今現在影響は少ないが、今後影響が出てくるのでは…先行き不透明と心配される声もあり、新型コロナウイルス感染症が事業経営に与えた影響は大きい結果となりました。

新型コロナウイルス感染症について②

(2) (1)の影響に対して、対処策等を図られていますか。実施されている場合は、取組み内容をお聞かせ下さい。

[●は複数回答あり]

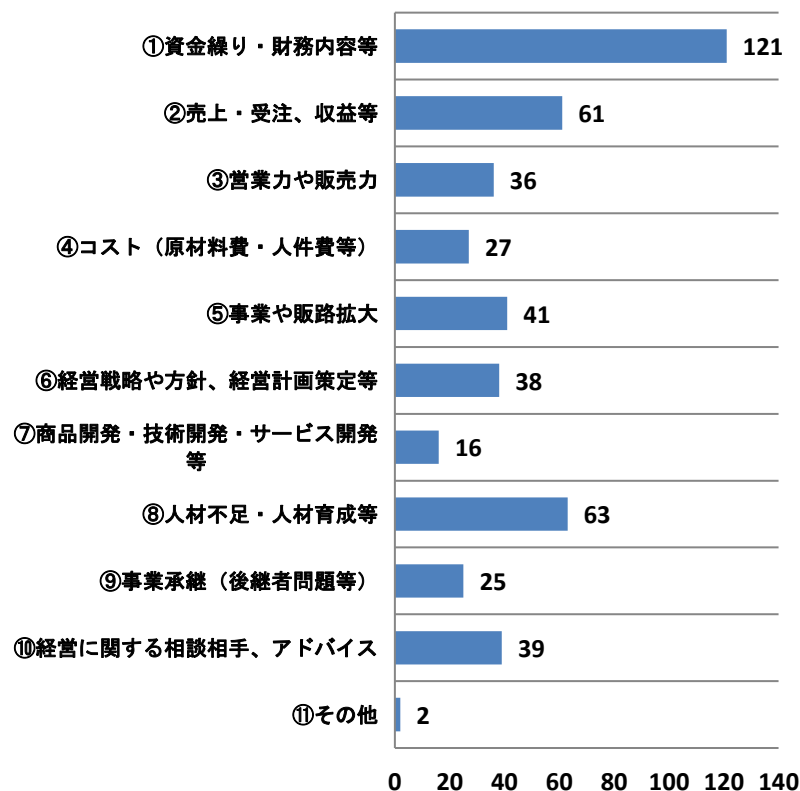
【取組み内容】

- ・資金繰りについては公庫および他金融機関から実質無利子融資を受けた。(●)
- ・マスク・除菌剤の装備。
- ・営業強化、毎月の持続、補助金・助成金があれば信金にも相談。
- ・WEBを活用した会議や販路拡充。(●)
- ・BCPの取り組み。サービスの見直し。
- ・経費の見直し、運賃等の削減。
- ・人員削減と効率化。商品値上げ。
- ・ネット販売の増加。確実に売れるもののみ製造。
- ・製造調整による在庫管理。
- ・ユーザーに状況説明した。
- ・融資対応。従業員に休業指示。
- ・ポスティングで販促を行い新規顧客を獲得した。
- ・県外の自粛。多人数の会議の出席自粛。
- ・雇用調整助成金の請求。(●)
- ・補助金申請の対応。(●)
- ・生産調整、製造工程の効率化。
- ・ウェブ会議の導入、時差退社、自宅用衛生用品費、保存食料の支給。
- ・ウェブの活用。業務の取捨選択。
- ・稼働日数の削減。
- ・販売商品および販売の仕方を変える。
- ・取引先に積極的に電話をし、困った方に訪問対応。
- ・商品開発。
- ・制度融資の活用。原材料購入の抑制。
- ・従業員や営業時間の短縮。販促強化。
- ・持続化給付金の申請。
- ・収益のアイテムを増やす。
- ・スポット商品の受注、役員報酬削減、助成金申請。
- ・サービスのデジタル化、オンライン化の提供。
- ・通販の開始。現金売りの強化。
- ・部門の統合を計画。
- ・メールや電話による営業活動。
- ・ネットでの商品購入。(●)
- ・3名の解雇。経費の削減。

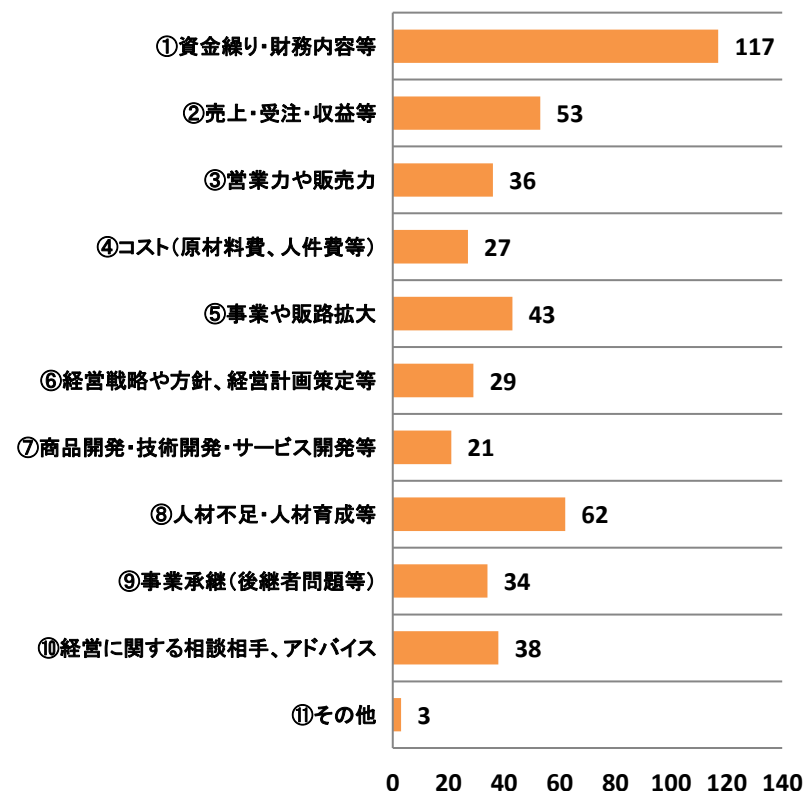
お客様が抱える経営課題等について①

(1) お客様が抱える経営課題等に○を付した上で、それを解決するための当金庫の行動・対応についてご評価下さい。

[お客様の抱える経営課題]



[平成29年アンケート結果]



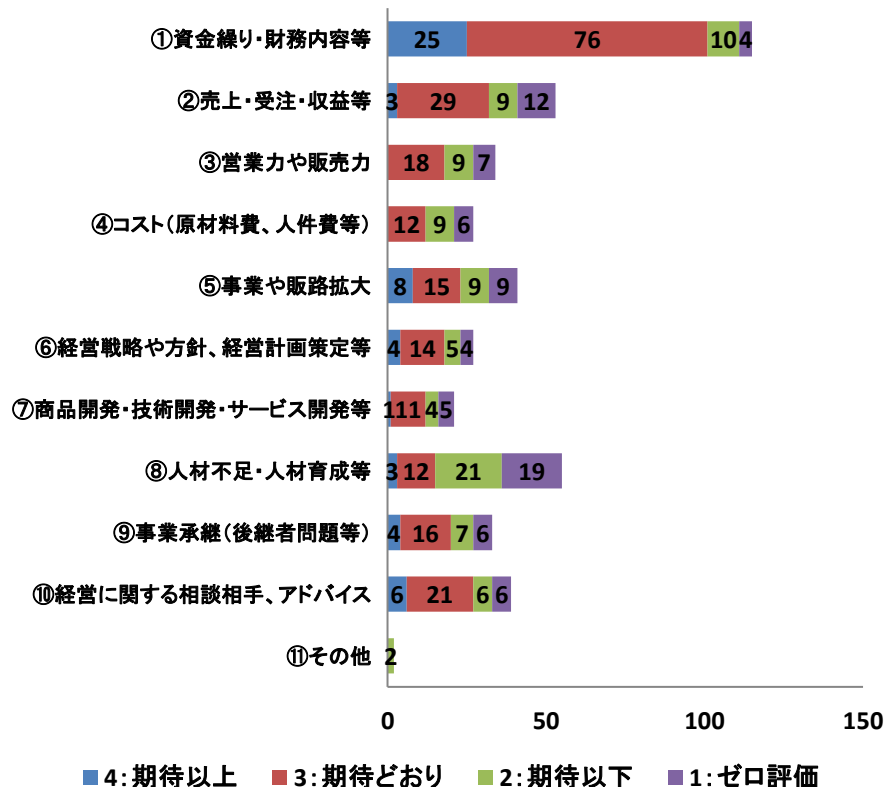
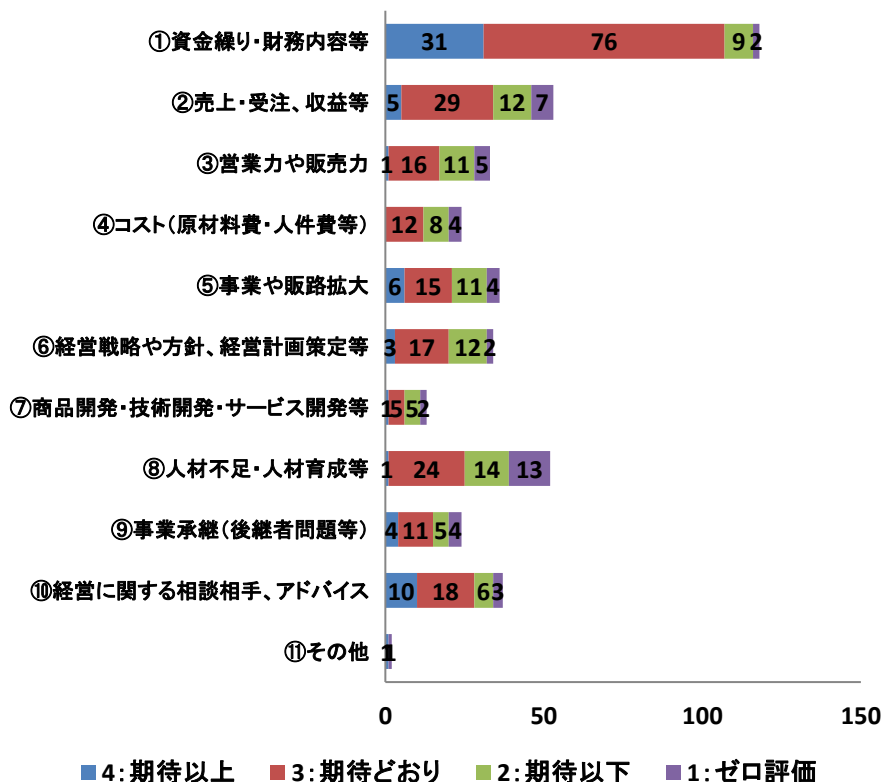
- お客様が抱える経営課題等について、「①資金繰り・財務内容等」「⑧人材不足・人材育成等」「②売上・受注、収益等」が多くありました。
- 平成29年アンケート結果と同じ回答でした。

お客様が抱える経営課題等について②

(1) お客様が抱える経営課題等に○を付した上で、それを解決するための当金庫の行動・対応についてご評価下さい。
 [※複数回答可 4:期待以上 3:期待どおり 2:期待以下 1:ゼロ評価]

当金庫の行動・対応評価

[平成29年アンケート結果]



- 当庫の行動・対応については、お客様が抱える経営課題等と順位の変動はありましたが、「①資金繰り・財務内容等」「②売上・受注、収益等」「⑩経営に関する相談相手、アドバイス」の順で高い評価を頂きました。
- 平成29年アンケート結果と比較した場合、「①資金繰り・財務内容等」で期待以上の高い評価が増えました。

お客様が抱える経営課題等について③

(2) 最近のお客様の経営課題等に対する当金庫への相談頻度等についてお尋ねします。該当する項目に○を付して下さい。
[① 増やした ・ ② 減らした ・ ③ まったく相談したことがない]

【経営課題等に対する相談頻度】

① 増やした	②減らした	③まったく相談したことがない	合計
64 (44.1%)	13 (9.0%)	68 (46.9%)	145 (100%)

【平成29年アンケート結果】

① 増やした	②減らした	③まったく相談したことがない	合計
63 (44.4%)	21 (14.8%)	58 (40.8%)	142 (100%)

(3) 相談頻度を「①増やした」「②減らした」と回答した方は、その理由をお聞かせ下さい。

「①増やした」理由 (●複数回答あり)

- ・信金と連携をとり資金繰りおよび事業活動を補助してもらい経営をさらに発展させることができる。
- ・資金繰りの相談。(●)
- ・コロナ対策等、有利な制度を利用した為。
- ・事業拡大が続き、お願いすることが多かった。
- ・親身に相談に乗ってくれ、何でも相談できるから。
- ・経営に不安が生じ、商品についても相談が増えた。
- ・今の担当が接しやすい。
- ・信頼できる。
- ・売上減少に伴う融資相談。
- ・話しやすいから。
- ・無利子融資でお世話になった。
- ・担当者の人柄。
- ・よく相談させてもらっている。
- ・売上増加による増加運転資金について。
- ・先行きが不透明なため。
- ・当貸導入による資金調達ができた。
- ・HACCPでの助成金相談。
- ・気軽に相談でき色々な融資提案を受けて良かった。
- ・コロナで売上減少したから。(●)
- ・設備投資および融資相談の為。
- ・コロナ資金の相談。(●)
- ・コロナの影響の為。(●)
- ・よろず支援を紹介してくれた。
- ・経営課題に直面しているから。
- ・長い付き合いからの信頼と当社に対する理解度の深さ。
- ・借入金の金利について。
- ・親身に相談にのってくれる。
- ・新規出店に伴いアドバイスを受けた。
- ・融資や資金繰りの相談。経営状況の確認。
- ・当社の経営分析をした上でアドバイスを受けた。
- ・支店長と担当者が何度も足を運んで来られたから。
- ・返済の見直しをしてもらった。
- ・来社する頻度が増えたから。
- ・市内県内を問わず情報を聞きたい。
- ・相談対応への迅速さ。

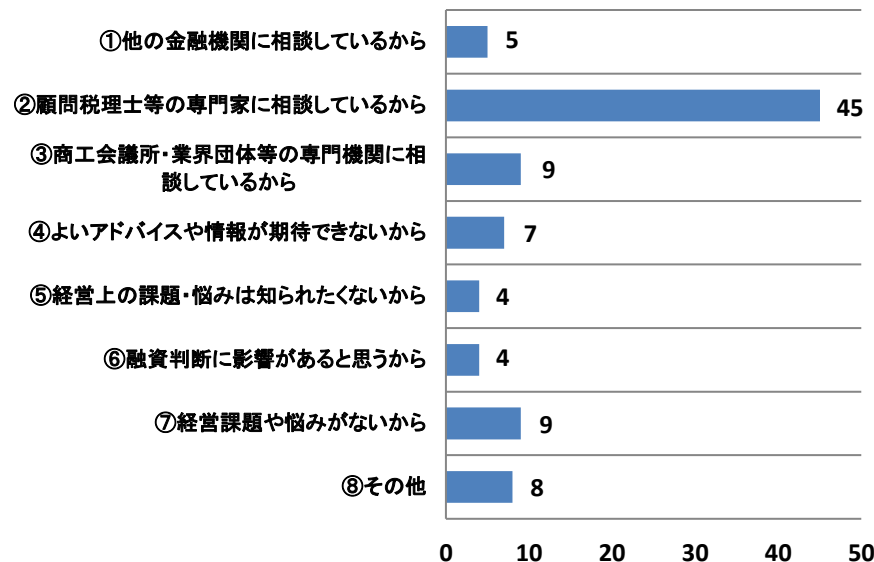
「②減らした」理由

- ・常に相談している。
- ・良い提案が無い。
- ・日々の業務に追われる。
- ・喫緊の課題にひと段落したため。
- ・国府支店がなくなったから。
- ・資金繰りの相談案件がない。
- ・様子見をしている。
- ・資金繰りに困っていない。
- ・特に機会がなかったから。
- ・相談事由がない。
- ・来社する頻度が減ったから。

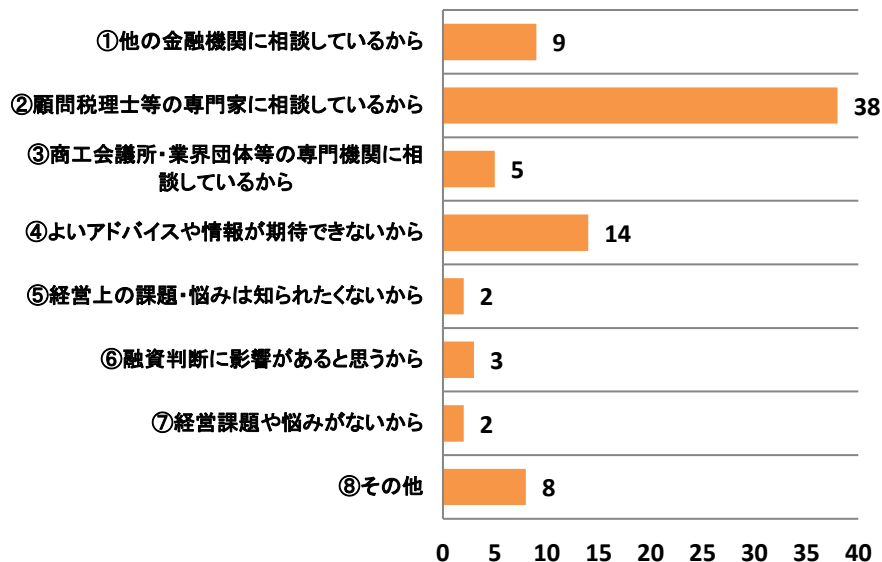
お客様が抱える経営課題等について④

(4) 「まったく相談したことがない」と回答した方は、その理由に○を付して下さい。[※複数回答可]

【「まったく相談したことがない」理由】



【平成29年アンケート結果】



【その他回答】

- ・自身で何とかしている。
- ・業種が特殊なため。
- ・予想以上の答えが返ると思っていない。
- ・職員の資質に関することだから。
- ・誰にも相談しない。
- ・経営アドバイザーが入っているから。
- ・経営課題は社内の課題と捉えているから。
- ・今後相談するかもしれない。
- ・特に問題がないから。

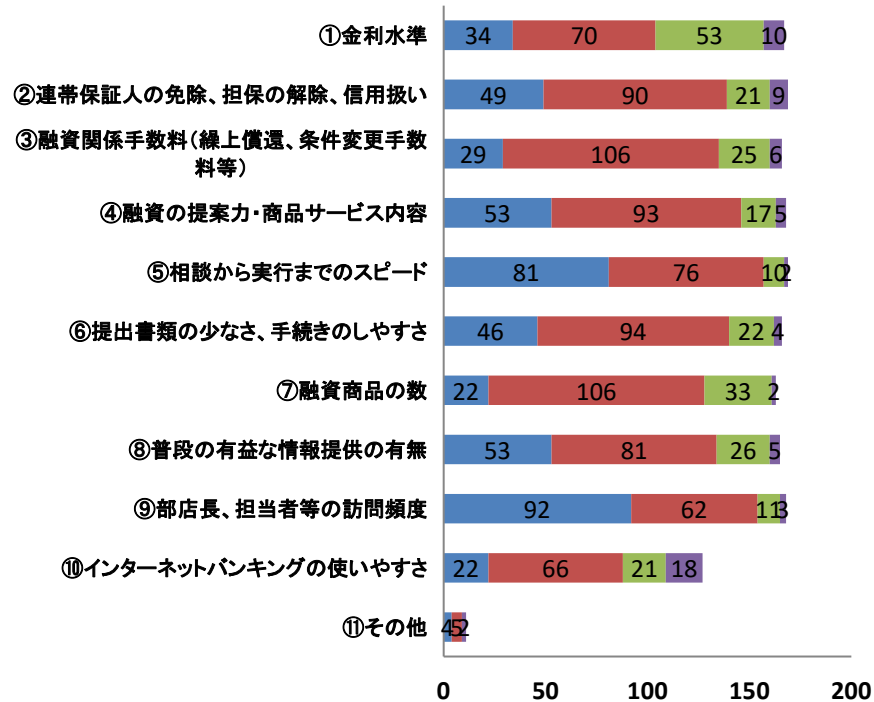
- 「まったく相談したことがない」と回答した理由は、「②顧問税理士等の専門家に相談しているから」が最も多く、「③商工会議所・業界団体等の専門機関に相談しているから」「⑦経営課題や悩みがないから」が次いでおります。
- 平成29年アンケート結果と比較した場合、「②顧問税理士等の専門家に相談しているから」は最も多く同じ回答でしたが、次ぎは「④よいアドバイスや情報が期待できないから」の回答から、次ぎは「③商工会議所・業界団体等の専門機関に相談しているから」「⑦経営課題や悩みがないから」に変わる結果となりました。

他の金融機関と比較した当金庫との融資取引について①

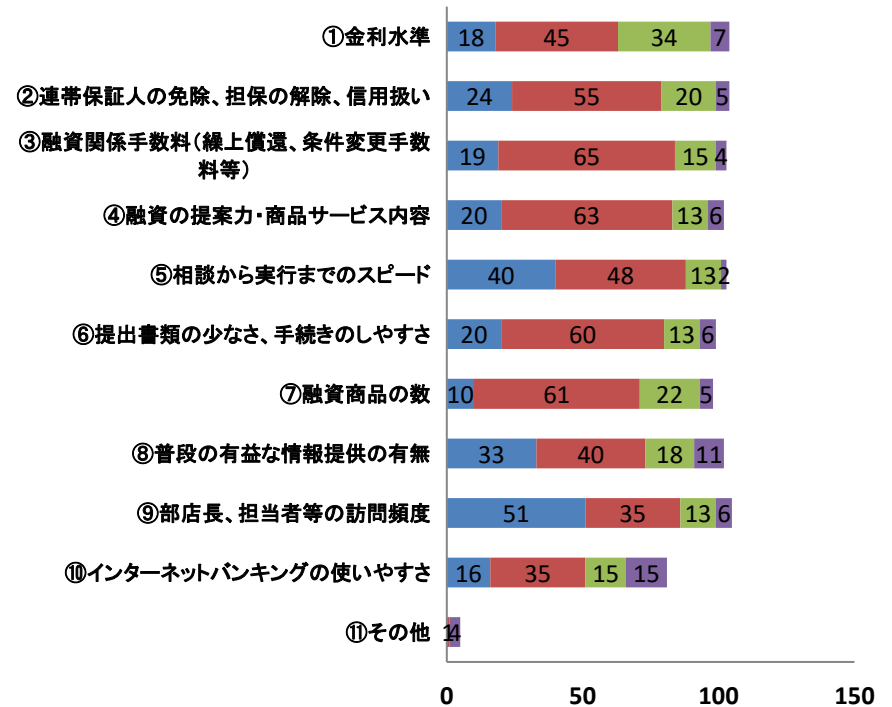
(1) 他の金融機関と比較した際の当金庫の優位性についてご評価下さい。

[※すべての項目にご回答下さい、4:優位性がある 3:変わらない 2:優位性は少ない 1:ほとんどない]

【当金庫の優位性の評価】



【平成29年アンケート結果】



■ 4:優位性がある ■ 3:変わらない ■ 2:優位性は少ない ■ 1:ほとんどない

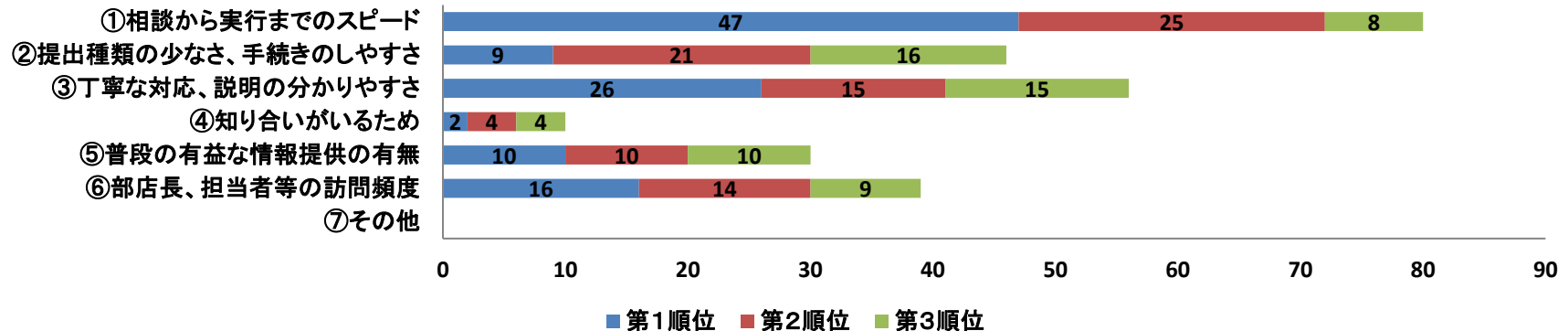
■ 4:優位性がある ■ 3:変わらない ■ 2:優位性は少ない ■ 1:ゼロ評価

- 他の金融機関と比較した際の当金庫の優位性について、評価頂いた上位は、「⑨部店長、担当者等の訪問頻度」「⑤相談から実行までスピード」の順となりました。
- 平成29年アンケート結果も上位は同じ評価でした。

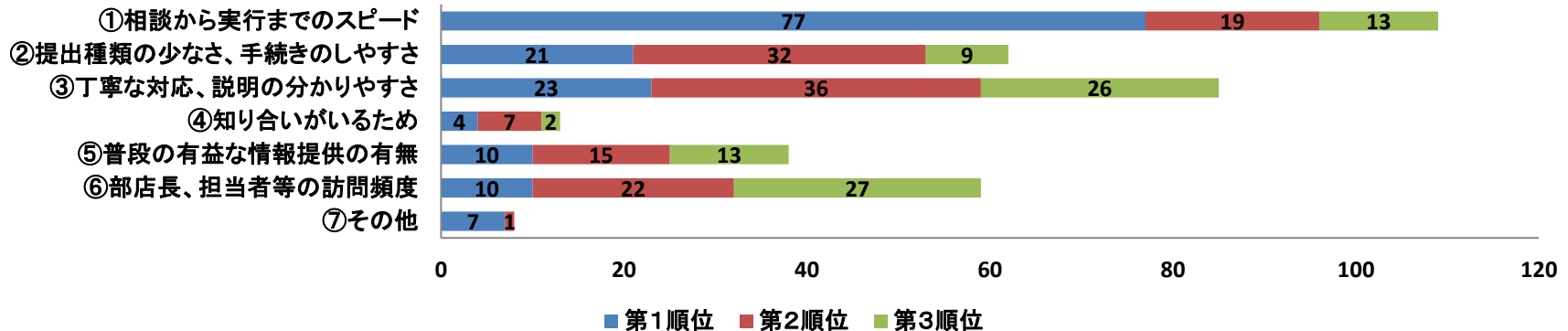
他の金融機関と比較した当金庫との融資取引について②

(2) 金利等の融資条件が同じ場合、決め手となるサービスは何ですか。
[※複数回答可、()に優先順位を数字でご回答下さい。]

【決め手となるサービス】



【平成29年アンケート結果】



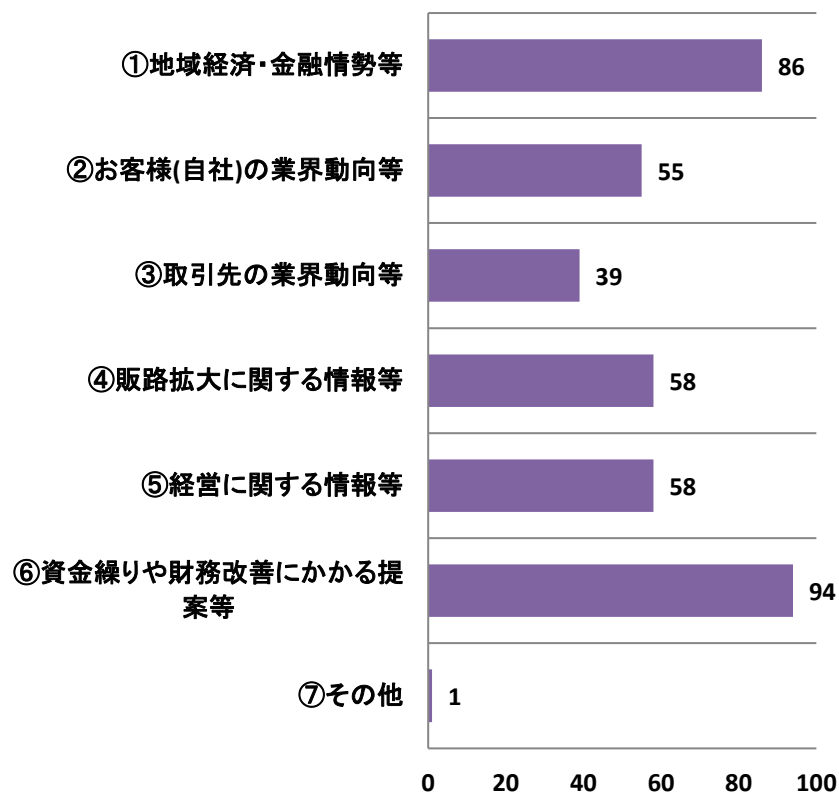
- 金利等の融資条件が同じ場合、決め手となるサービスは、「①相談から実行までのスピード」が最も多く、「③丁寧な対応、説明の分かりやすさ」が次いでおります。
- 平成29年アンケート結果も同じ回答でした。

お客様が当金庫に提供してほしい情報について①

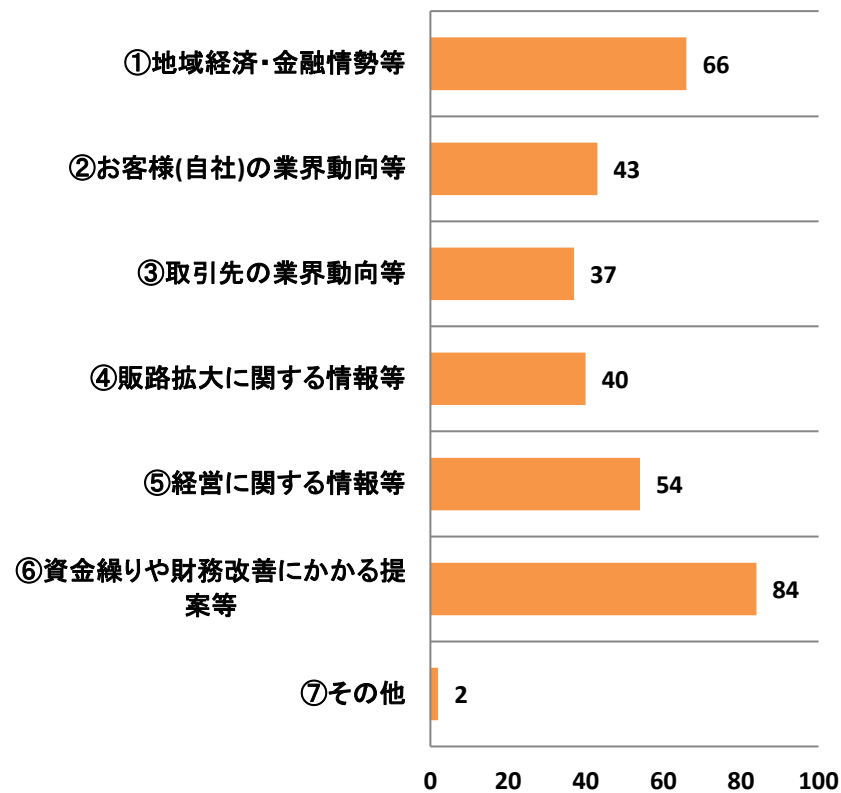
お客様が当金庫に提供してほしい情報に○を付した上で、その項目に対する当金庫の行動・対応についてご評価下さい。

[※複数回答可 4:期待以上 3:期待どおり 2:期待以下 1:ゼロ評価]

【お客様が当金庫に提供してほしい情報】



【平成29年アンケート結果】

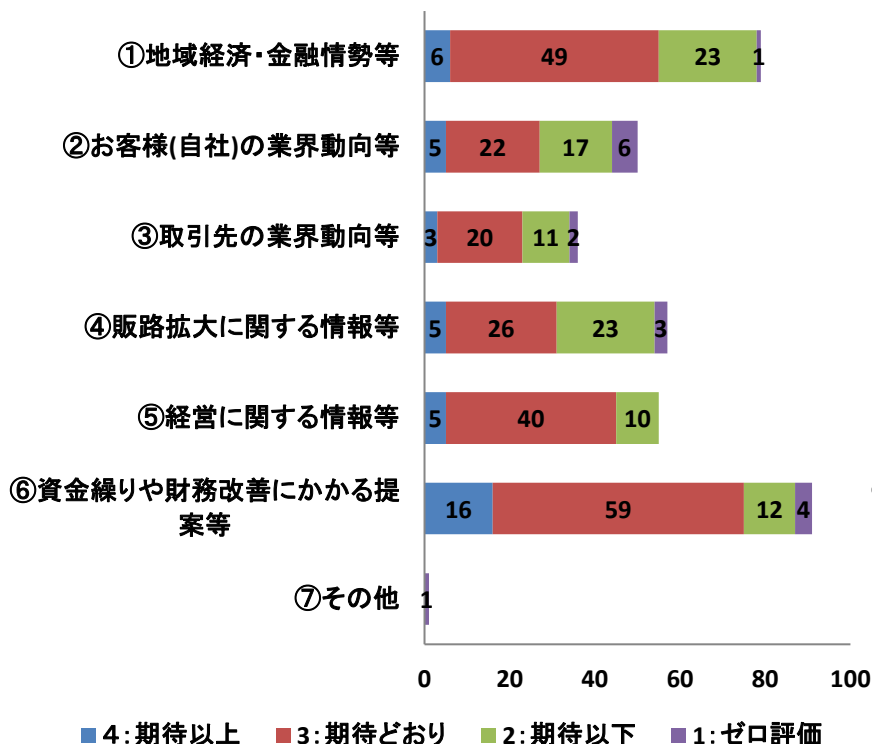


- お客様が当金庫に提供してほしい情報は、「⑥資金繰りや財務改善にかかる提案等」が最も多く、「①地域経済・金利情勢等」が次いでおります。
- 平成29年アンケート結果も同じ回答でした。

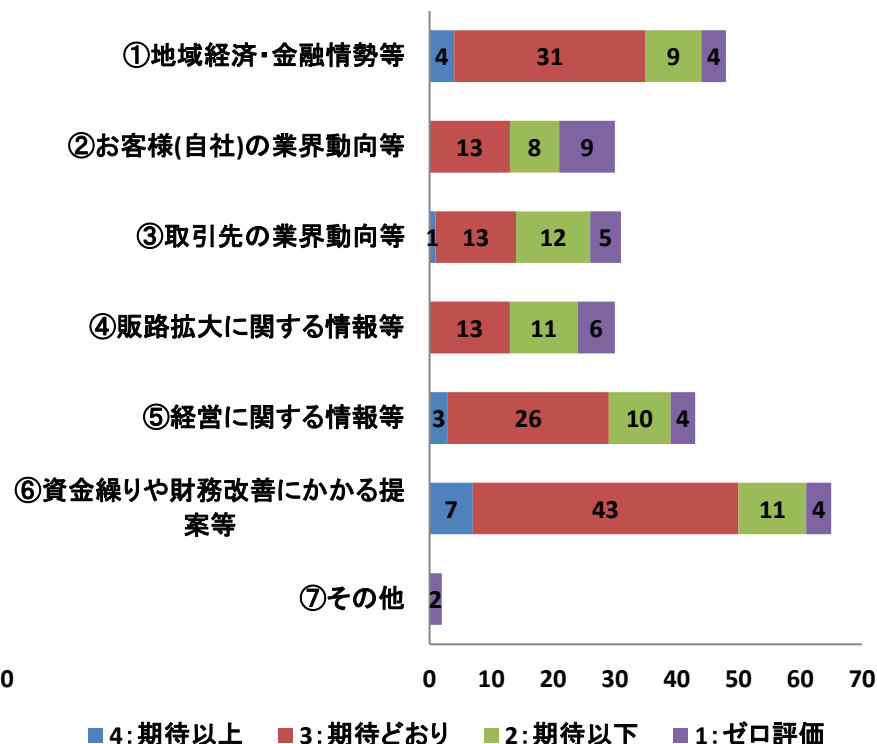
お客様が当金庫に提供してほしい情報について②

お客様が当金庫に提供してほしい情報に○を付した上で、その項目に対する当金庫の行動・対応についてご評価下さい。
 [※複数回答可 4:期待以上 3:期待どおり 2:期待以下 1:ゼロ評価]

【当金庫の行動・対応評価】



【平成29年アンケート結果】

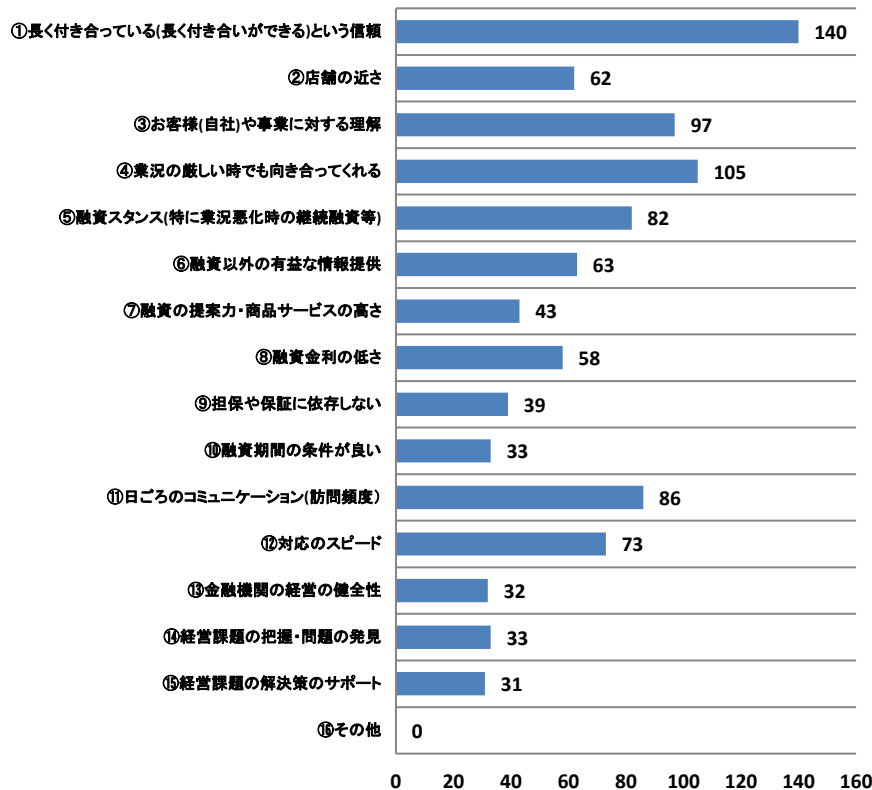


- 当金庫の行動・対応評価についても、お客様が当金庫に提供してほしい情報の順で評価頂きました。
- 平成29年アンケート結果も同じ評価でした。

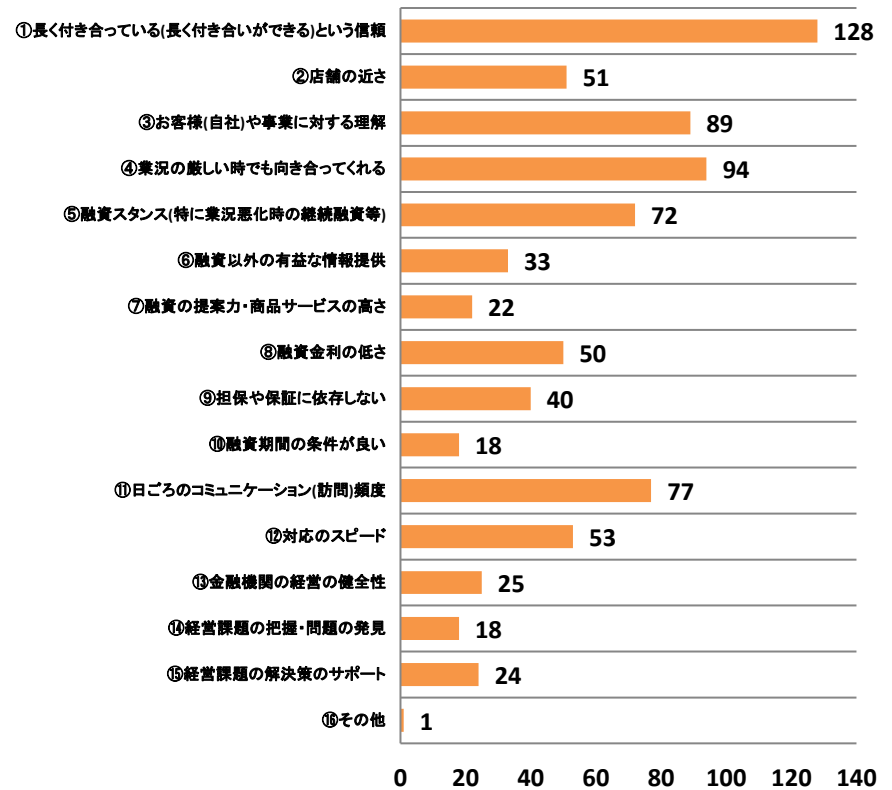
金融機関に求めるものと当金庫の行動・対応について①

金融機関に求めるもの(ニーズ)に○を付した上でその項目に対する当金庫の行動・対応についてご評価下さい。

【金融機関に求めるもの(ニーズ)】



【平成29年アンケート結果】

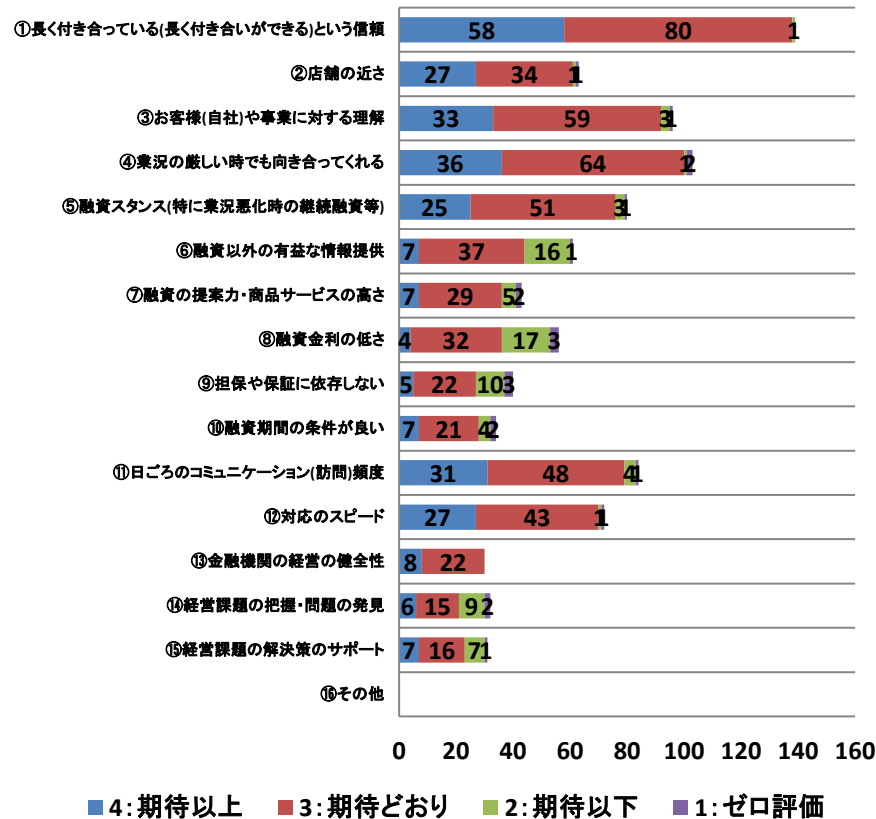


- 金融機関に求めるものの理由は、「①長く付き合っている(長く付き合いができる)という信頼」「④業況の厳しい時でも向き合ってくれる」「③お客様(自社)や事業に対する理解」が上位となっております。
- 平成29年アンケート結果も同じ回答でした。

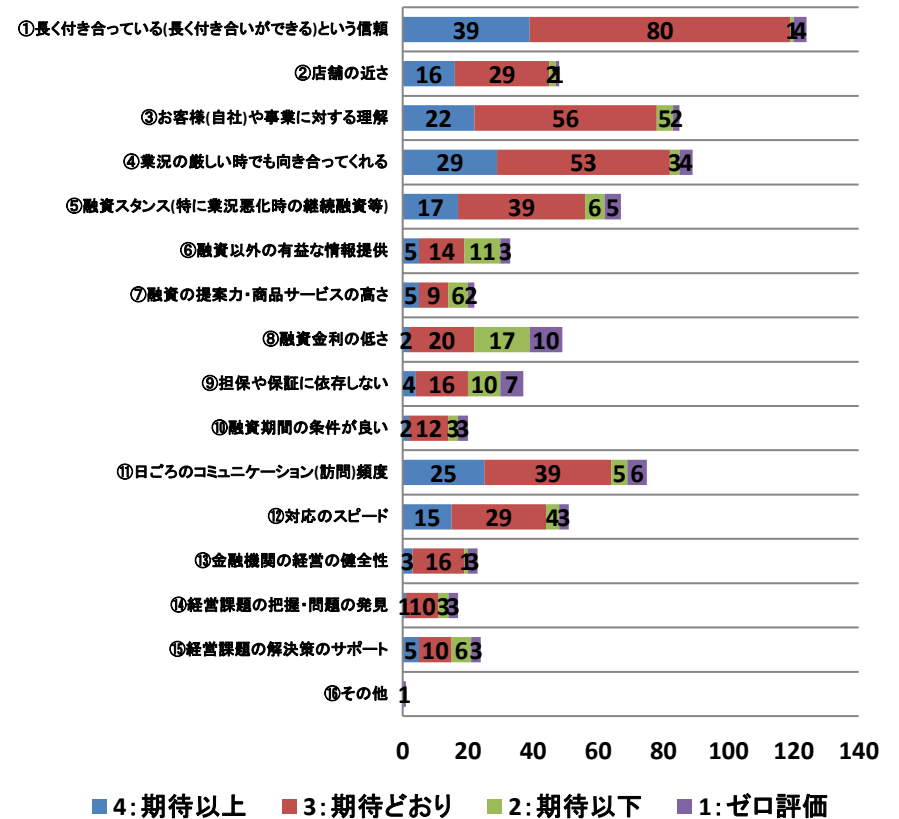
金融機関に求めるものと当金庫の行動・対応について②

金融機関に求めるもの(ニーズ)に○を付した上でその項目に対する当金庫の行動・対応についてご評価下さい。
 [※複数回答可 4:期待以上 3:期待どおり 2:期待以下 1:ゼロ評価]

【当金庫の行動・対応】



【平成29年アンケート結果】



- 当金庫の行動・対応も、金融機関に求めるものの順で評価頂きました。
- 平成29年アンケート結果も同じ評価でした。

当金庫に対するご意見、ご希望について

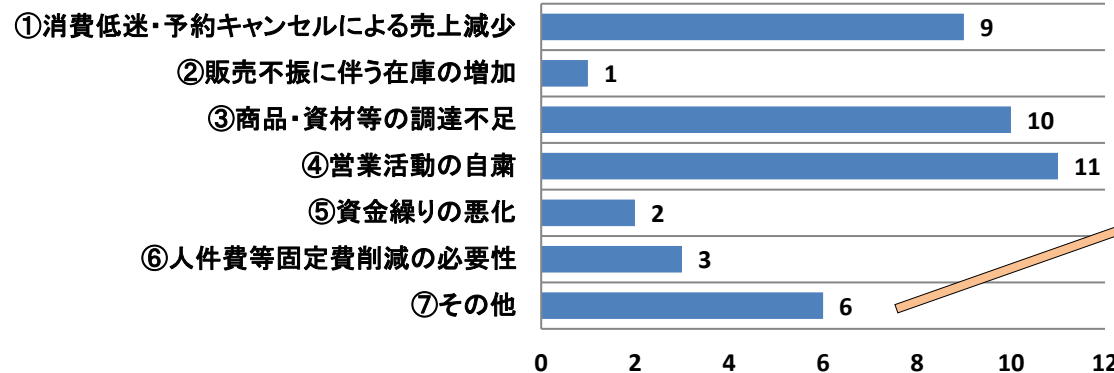
- ・会社訪問の際にどのような話題・情報を提供するかは難しいことだが融資を依頼する場合は顔を合わせる頻度が高い方に話をする。訪問頻度を上げるには金庫として情報ツール等を考えても良いのでは。
- ・担当・支店長ともう少し関わりを持ちたい。最近では求めるものが減った。
- ・担当を1年で交代するのはやめてほしい。
- ・信金らしさ、人間関係を構築してほしい。人材育成のサポートをしてほしい。
- ・引き続き変わらない関係を保ちたい。
- ・以前のように日掛訪問してほしい。
- ・信金業界のイベントを浜田で開催してほしい。
- ・IBのデータ送信時間を土日も対応してほしい。
- ・これからもお付き合い願いたい。
- ・不良資産の償却処理に評価をする。
- ・他行と比べ初動が遅い。日頃から問題点や改善点を提言してほしい。
- ・国府支店が復活してほしい。
- ・支店閉鎖は避けてほしい。
- ・合理化だけをすすめるのではなく長期的には密着型営業活動を続けてほしい。
- ・これからも地域に根差した金融機関でいてほしい。
- ・いつも丁寧に対応してもらっている。
- ・統合も大事だが繊細さも大事。
- ・金利が高い。
- ・せがれ塾の場を与えてもらい感謝している。続けてほしい。
- ・地域と連携がとれるシステムづくり、事業所系に取り組んでほしい。アンケートが分かりづらい。
- ・窓口で名前と呼んでほしくない。番号札を活用してほしい。
- ・今のままでちょうど良い。
- ・コロナ資金に対して迅速に対応してもらい助かった。
- ・融資担当に良くしてもらい親身に話を聞いてくれる。
- ・今までとおりの信頼関係が良い。
- ・これからも地域に根差した支援をしてほしい。
- ・良く対応してくれ一貫した組織の体制を感じる。
- ・今後においても良い関係でいたい。・ATMを増やしてほしい。法人CLをATMでも出せるようにしてほしい。
- ・小さな会社でも大切にもらい感謝している。・色んなジャンルの情報がほしい。・地域の情報を入手させてもらっている。

Ⅱ. 預金取引のみの先

新型コロナウイルス感染症について

- (1) 新型コロナウイルス感染症が、事業経営に与えた影響についてお尋ねします。
[※ 複数回答可 該当するものに○を付して下さい]

【事業経営に与えた影響】



【⑦その他回答】(●複数回答あり)

- ・あまり影響なし。(●)
- ・今のところ影響は無いが若干売上は下がっており、今後は影響が出るかもしれない。

- 新型コロナウイルス感染症が事業経営に与えた影響は、「④営業活動の自粛」が最も多く、「③商品・資材等の調達不足」がそれに次いでおります。
- ⑦その他の回答からも、今現在影響は少ないが、今後影響が出てくるのではと心配される声もあり、新型コロナウイルス感染症が事業経営に与えた影響は大きい結果となりました。

- (2) (1)の影響に対して、対処策等を図られていますか。実施されている場合は、取組み内容をお聞かせ下さい。
[●は複数回答あり]

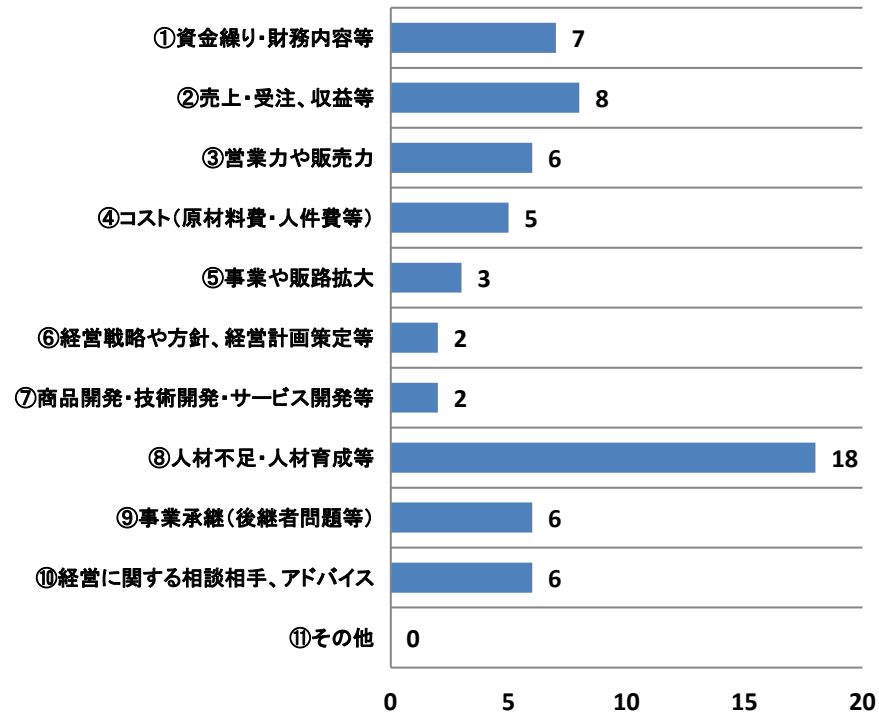
【取組み内容】

- ・各種給付金の申請。
- ・当面助成金を活用して当座をしのいでます。
- ・特段考えてはいない。
- ・売上げの対策で全員で人力でチラシ配りをしたり、新聞折込を行ったその結果は良好であった。
- ・資金手当と再建計画。

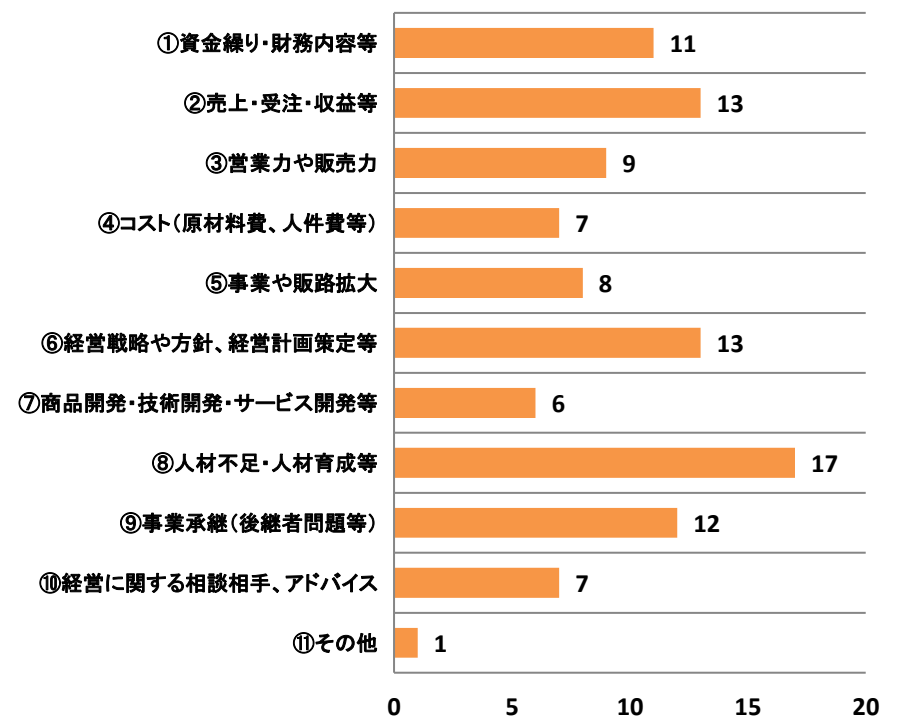
お客様が抱える経営課題等について①

(1) お客様が抱える経営課題等に○を付した上で、それを解決するためのメインバンクの行動・対応についてご評価下さい。

[お客様が抱える経営課題等]



[平成29年アンケート結果]

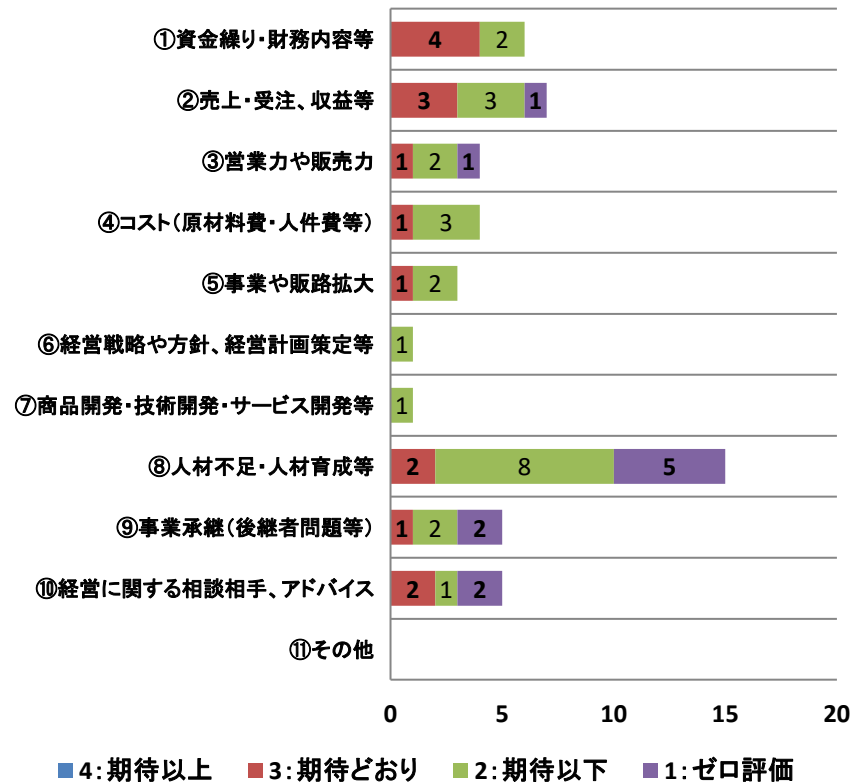


- お客様が抱える経営課題等について、「⑧人材不足・人材育成等」「②売上・受注、収益等」「①資金繰り・財務内容」が多くありました。
- 平成29年アンケート結果と比較した場合、「⑧人材不足・人材育成」「②売上・受注、収益等」は同じ順位での回答でしたが、3番目は「⑥経営戦略や方針、経営計画策定等」から「①資金繰り・財務内容等」に変わる結果となりました。

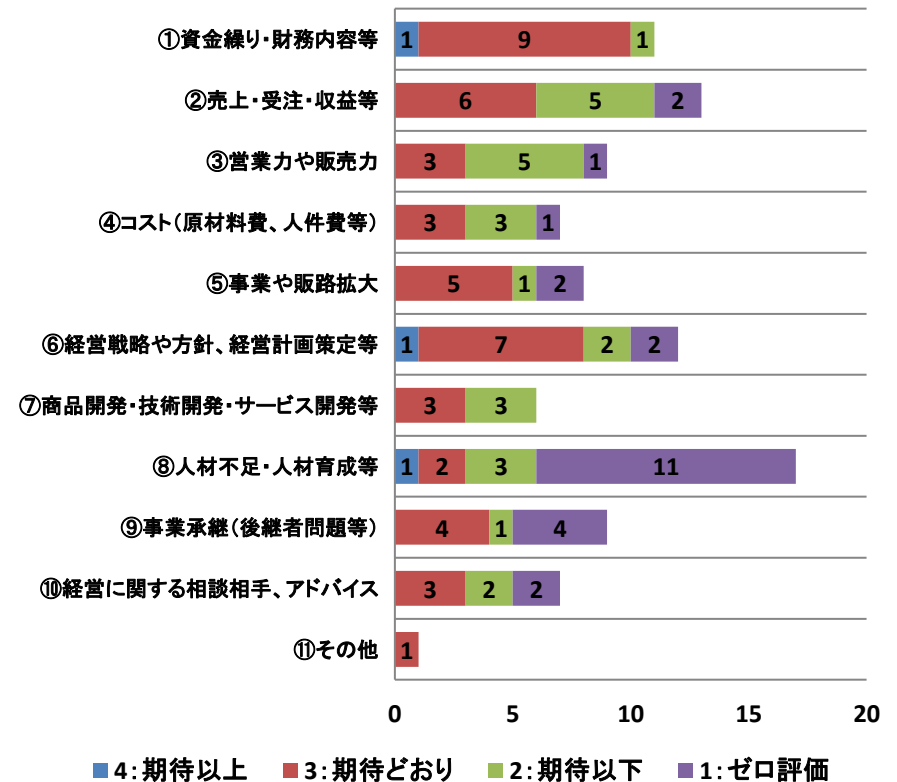
お客様が抱える経営課題等について②

(1) お客様が抱える経営課題等に○を付した上で、それを解決するためのメインバンクの行動・対応についてご評価下さい。
 [※複数回答可 4:期待以上 3:期待どおり 2:期待以下 1:ゼロ評価]

[メインバンクの行動・対応評価]



[平成29年アンケート結果]



- メインバンクの行動・対応評価については、「人材不足・人材育成等」が低い評価となっています。
- 平成29年アンケート結果も同じ評価でした。

お客様が抱える経営課題等について③

(2) 最近のお客様の経営課題等に対するメインバンクへの相談頻度等についてお尋ねします。該当する項目に○を付して下さい。
 [① 増やした ・ ② 減らした ・ ③ まったく相談したことがない]

【経営課題等に対する相談頻度】

【平成29年アンケート結果】

① 増やした	② 減らした	③ 相談した事がない	合計
4 (11.4%)	7 (20%)	24 (68.6%)	35 (100%)

① 増やした	② 減らした	③ 相談した事がない	合計
4 (12.5%)	2 (6.3%)	26 (81.2%)	32 (100%)

(3) 上記、(2)の回答に対する理由をお聞かせ下さい。

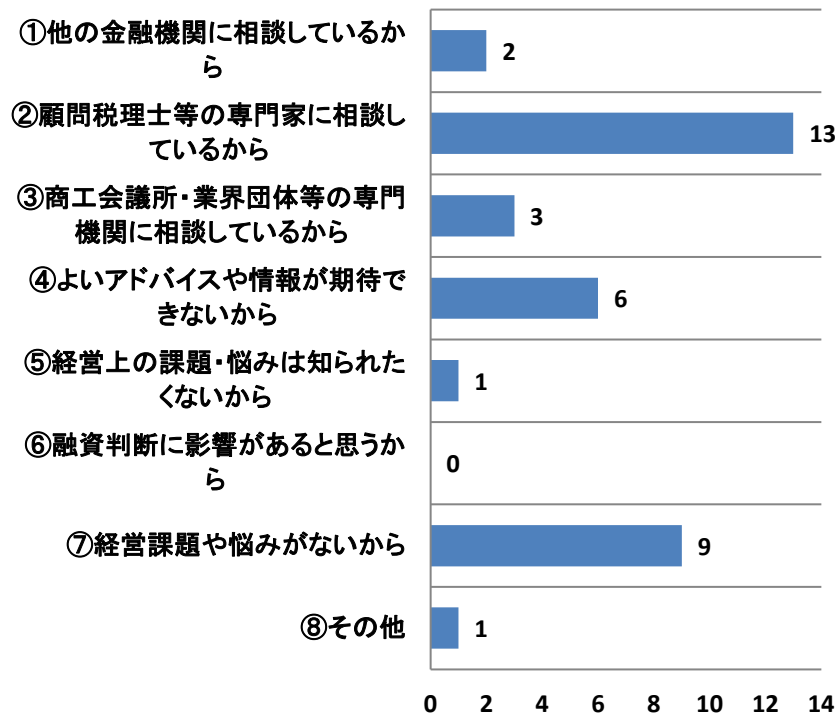
【理由】

- ・特に増減なし。
- ・借入しない状態なので、熱心に対応されない。期待できる回答はないと思います。
- ・税理士へ相談している。
- ・職員(特に支店の管理職)の行動力、情報提供なし。
- ・顧問税理士さんに最初に相談します。
- ・コロナ感染症対策として。
- ・変化ないので。
- ・メインバンク自体がコロナ対策として自粛していた。
- ・先を行ってる感がないこと。

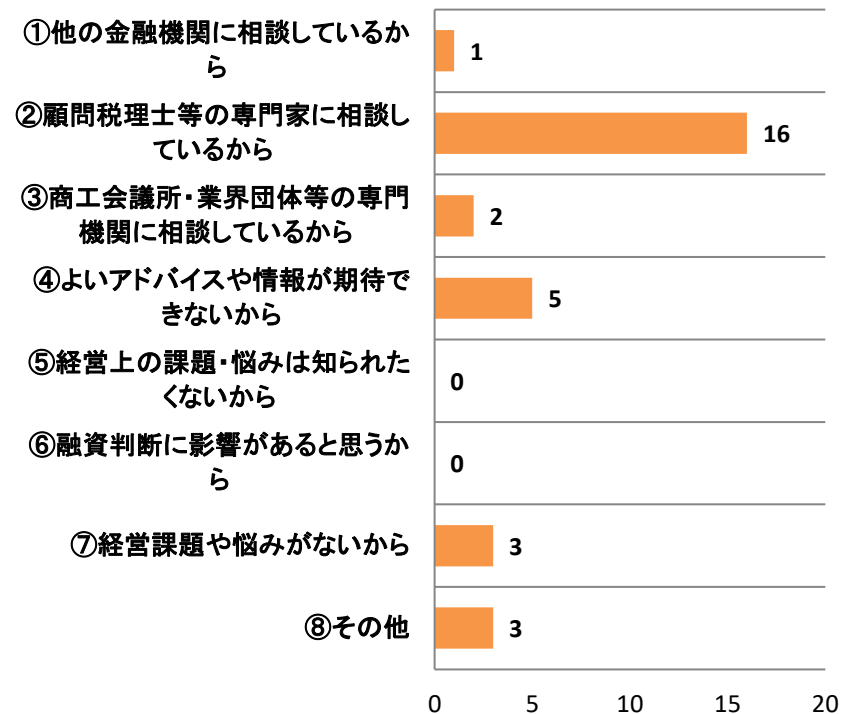
お客様が抱える経営課題等について④

(4) 「まったく相談したことがない」と回答した方は、その理由に○を付して下さい。[※複数回答可]

【「まったく相談したことがない」理由】



【平成29年アンケート結果】

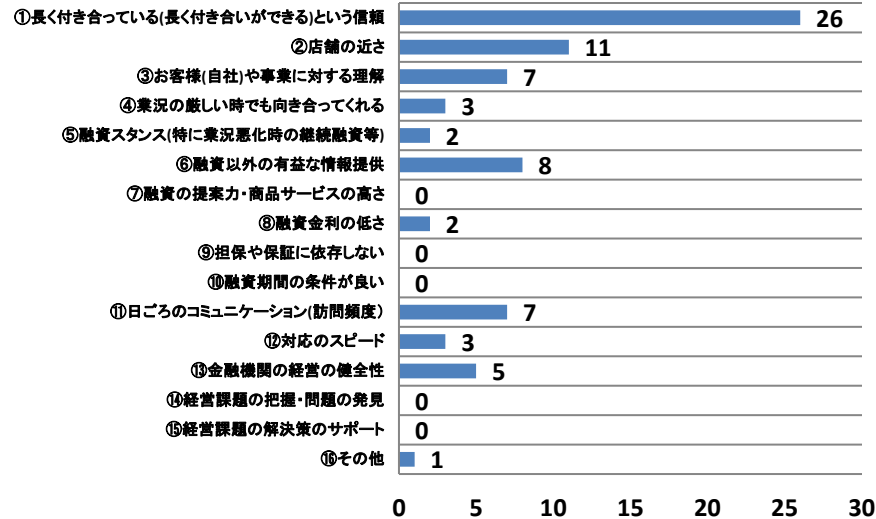


- 「まったく相談したことがない」と回答した理由は、「②顧問税理士等の専門家に相談しているから」が最も多く、「⑦経営課題や悩みがないから」が次いでおります。
- 平成29年アンケート結果と比較した場合、「②顧問税理士等の専門家に相談しているから」は最も多く同じ回答でしたが、次いで「④よいアドバイスや情報が期待できないから」の回答から「⑦経営課題や悩みがないから」へ変わる結果となりました。

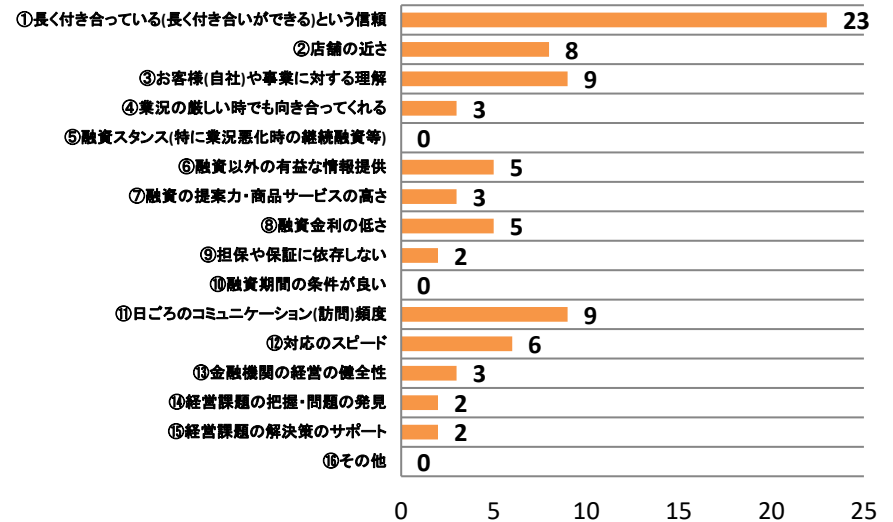
メインバンクとの融資取引について

(1) 現在のメインバンクを選ばれた理由に○を付して下さい。[※複数回答可]

【現在のメインバンクを選ばれた理由】



【平成29年アンケート結果】



(2) 過去、メインバンクを変更したことがありますか。(3)「①ある」と回答した方は、変更した理由をお聞かせ下さい。

①ある	②ない	合計
4 (11.8%)	30 (88.2%)	34 (100%)

【理由】

- ・当座貸越を依頼したら新規に開設できないとの回答。そのまま借入なく融資取引がなくなった。
- ・代理店閉店による。金融機関に向向く頻度が多い為遠くなると時間、経費の無駄になる為。
- ・人の勧めで日本海信金に変更した。

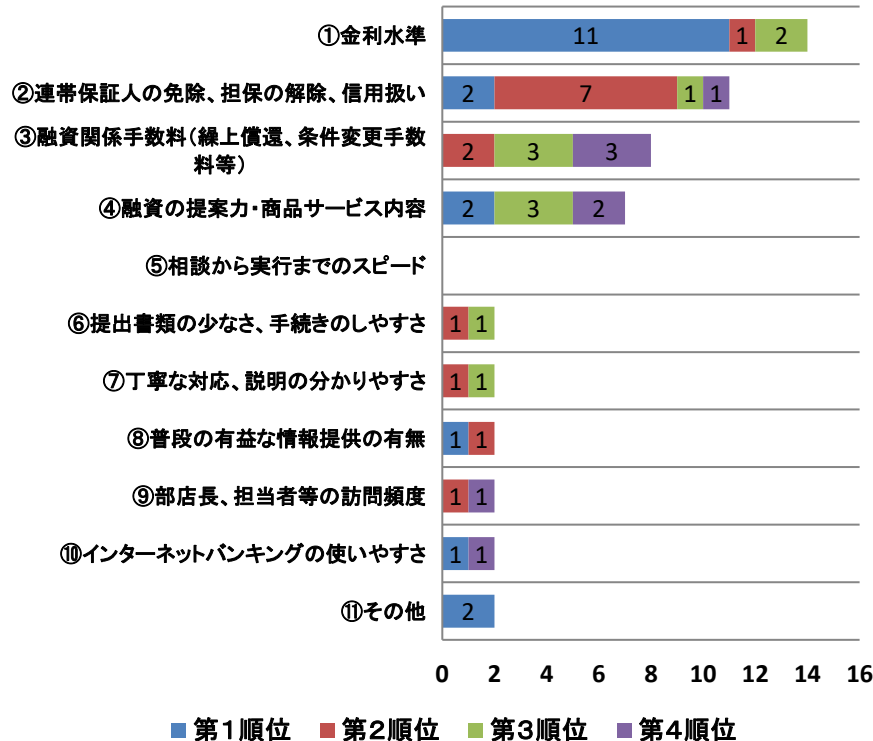
- 現在のメインバンクを選ばれた理由は、「①長く付き合っている(長く付き合いができる)という信頼」が最も多く、「②店舗の近さ」がそれに次いでおります。
- 平成29年アンケート結果と比較した場合、「①長く付き合っている(長く付き合いができる)という信頼」が最も多く同じ回答でしたが、「③お客様(自社)や事業に対する理解」「⑪日ごろのコミュニケーション(訪問頻度)」から「②店舗の近さ」に変わる結果となりました。

当金庫との融資取引について

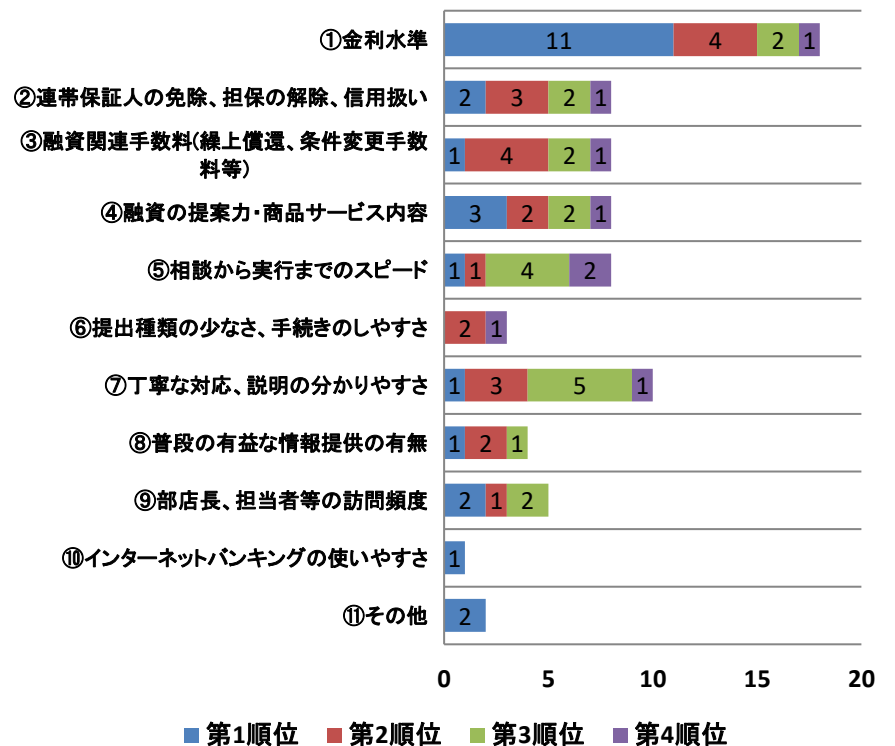
(3) どのような融資条件等(サービスなどを含む)を提供できれば融資取引いただけますか。

[※複数回答可、()に優先順位を数字でご回答下さい。]

【融資取引いただける理由】



【平成29年アンケート結果】



- 融資取引いただける理由は、「①金利水準」が最も多く、「②連帯保証人の免除、担保の解除、信用扱い」がそれに次いでおります。
- 平成29年アンケート結果と比較した場合、「①金利水準」は最も多く同じ回答でしたが、次ぎは「⑦丁寧な対応、説明の分かりやすさ」から、「②連帯保証人の免除、担保の解除、信用扱い」に変わる結果となりました。

ご意見、ご希望等について

- ・合銀・JA等ATMさえ撤廃されていく。信金にはどうかがんばってもらいたい...そしてIBの基本料をもう少し下げてほしい。今の流れだと紙通帳にお金が必要になるのだろうか、スマホ決済にまだ慣れていないので不安です。合銀は早すぎるし...JAは遅すぎる...気がします。中間でもう少しがんばってほしい。
- ・きめ細やかな対応の涉外係が信用金庫の本質かと思えます。店舗集約に伴い金融弱者もおられるかと思えます。低金利時代で業務運営も大変厳しいかと存じますが、どうぞよろしくお願ひします。
- ・厳しいことを書きましたが、10年前から同じことを話しています。ずっと期待しております。併せて「なあなあ」で仕事をしたり、相手によって態度が変わったりされる点も残念です。地域密着と言いながら、家を建てているのに誰も来ないのはびっくりしました。住宅ローンの機会なのに。今後非常に厳しい状態が続く中、どう対応されるのか楽しみにしております。失礼なことを書いておりますが、折角の機会です。期待しております。
- ・一般的に過去より職員等の質の低下傾向あり
- ・商業以外の情報をいろいろ提供下さい
- ・合銀がやっているスマート通帳をぜひ信金でも出来るようにしてほしい。原点にかえる意味で、お客様から自分の名前を覚えてもらえる様に日々の活動の中で信金の職員らしく細やかに動く事が大切だと思います。(常にお客様目線を大切に)
- ・以前は担当者の方もよく訪問してくださり、コミュニケーションもとれ、わからない事などこちらからも尋ねやすかったです。決算前になるといろいろ相談したい事もありましたが...定期などの業務をしてくださる担当の方と、経営の相談をする担当の方がちがうので？気軽に尋ねる事がむずかしくなりました。いきなり面識のない融資担当の方とお話するのもすきではないのでなかなかできません。(コロナ対策もありましたが...)
- ・益田市では当金庫のお客様が当社のお付き合いの関連会社には少ないと思ひますが、浜田市は日本海信用金庫のお客様が多くおられます。健全性が高いのだと思ひます。