

事業者さま向け

# きんしん Big Advance

## 経営をトータルサポート！



福利厚生  
サービス



ビジネス  
マッチング



オープン  
イノベーション



情報・  
メディア機能



●詳しくは9ページをご覧ください。

## 金沢信用金庫

〒920-8710 金沢市南町1-1  
TEL:076-262-2111(代表)  
FAX:076-261-7848  
<http://www.shinkin.co.jp/kanazawa/>



↑  
スマホでアクセス



●この冊子は、環境にやさしい「水なし印刷」「VOC FREEインキ」で作成しています。

# KINSHIN 2022

金沢信用金庫の現況



## お得意さま訪問

赤玉本店さま

### 2021年度に 掲載した新聞広告

資産運用を学ぼう！  
マンガ「サワコさん」

谷口さまご夫婦  
「谷口博山蒔絵工房」

# 中期経営計画がスタート

—2022年4月～2025年3月—

当金庫では2022年4月より、3カ年の中期経営計画をスタートさせました。

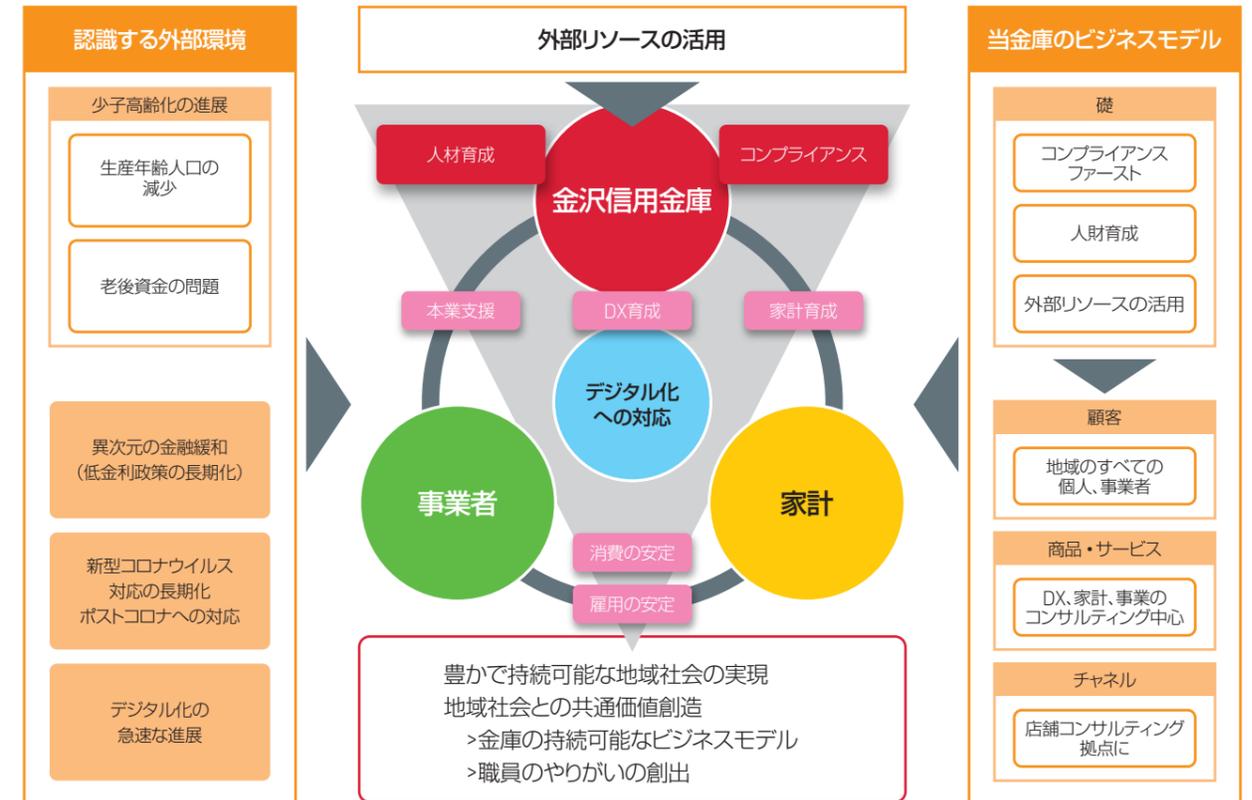
きんしんは地域の「かかりつけ医」的存在として、コロナ禍にあって多様化するお客さま一人ひとりの課題、ニーズに寄り添い、成長・発展へと導いていきたいと考えています。そのため中期経営計画を策定し、きんしん(人財、サービス、チャネル)をアップデートし、自ら率先して環境変化に対応していきます。

地域の「かかりつけ医」的存在として、  
お客さまに新たな付加価値を提供したい。

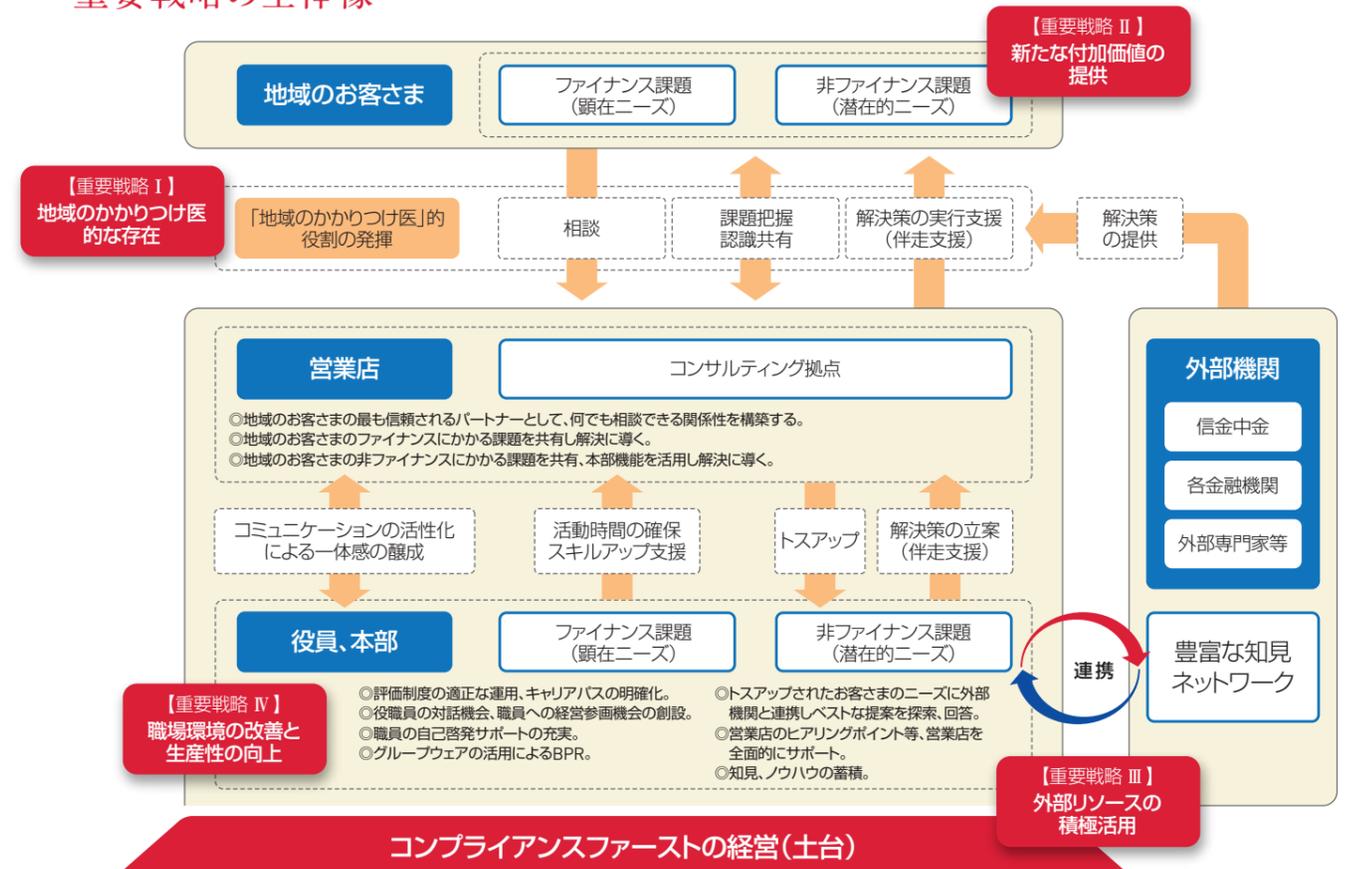


理事長  
忠田 秀敏

## 金庫が目指す新たなビジネスモデルの概要



## 重要戦略の全体像



CONTENTS

中期経営計画の概要…………… 2  
 目次／ごあいさつ／  
 経営理念・基本方針・行動指針／…………… 3  
 コンプライアンス宣言  
 お得意さま訪問／赤玉本店さま…………… 4  
 さんしん Big Advance…………… 9  
 さんしんのコンサルタント…………… 12  
 2021年度に掲載した新聞広告…………… 15  
 資産運用を学ぼう! マンガ「サワコさん」…………… 16  
 さんしん職員の紹介…………… 21  
 業績ハイライト／資産の健全性…………… 25  
 金融仲介機能のベンチマーク…………… 27  
 組織図／役員紹介…………… 28  
 店舗のご案内…………… 29

金庫概要

創立：1908年9月  
 本店所在地：〒920-8710  
 石川県金沢市南町1-1  
 電話：076-262-2111(代表)  
 総資産：5,435億円  
 預金積金：4,926億円  
 貸出金：1,975億円  
 出資金：88億円  
 自己資本比率：10.83%(単体)  
 役員員数：337人  
 店舗数：32店舗(うち3出張所)  
 営業地域：  
 〈石川県〉金沢市／小松市／加賀市／  
 白山市／七尾市／羽咋市／  
 かほく市／能美市／野々市市／  
 能美郡／河北郡／羽咋郡／鹿島郡  
 〈富山県〉小矢部市／高岡市／砺波市／南砺市  
 〈福井県〉あわら市



ウェルカムアーチ (本店正面入口)

“人を迎え、人に親しまれる心”をテーマに郷土出身の陶芸家・中村錦平氏が創作したものです。空に向かう4本の柱は「地域」「企業」「家庭」「金沢信用金庫」をそれぞれ表わし、空中で結ばれたしなやかなアーチは、一体となり未来へと光り輝く姿をイメージしています。このモニュメントが、金沢の文化や産業が発展する象徴となることを願っています。

ごあいさつ

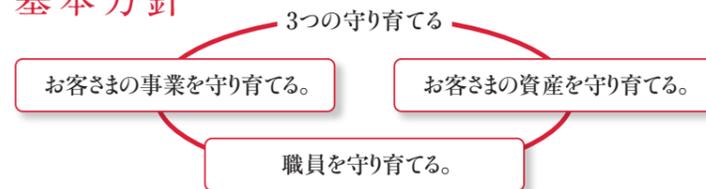
皆様方におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。また、平素より皆様の温かいご支援とご愛顧を賜り、心より御礼申し上げます。さて、このたび、金沢信用金庫の現況をご紹介するディスクロージャー誌「KINSHIN 2022」を作成しましたので、ぜひ、ご一読いただければ幸いに存じます。今後とも変わらぬご支援、一層のお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

理事長 忠田 秀敏

経営理念

金融という仕事を通して、地域経済の発展に貢献する。  
 仕事を越えた幅広い社会活動を通して、地域社会づくりに貢献する。  
 魅力ある職場を通して、職員とその家族の幸せを実現する。

基本方針



行動指針

私たちは、お客さま本位の行動に徹し、お客さまと共に汗をかき、利益を共有することを常に忘れず、相互の発展につながる活動を実践する。

私たちは、金沢信用金庫の職員として誇りを持ち、互いに思いやり、助け合うことを忘れず、高い目標に向かって全力を尽くす。

金沢信用金庫では、社会や地域の一員として存続し当地で発展していくためには、役職員一人ひとりが高い倫理観を持ち、コンプライアンスの考え方を事業活動のあらゆる価値観に優先させること、いわゆる「コンプライアンスファースト」の考え方を当金庫の組織全体に浸透させ地域から信頼される金融機関であり続けなければならないと考えています。

こうした金庫の経営方針等を「コンプライアンス宣言」として金庫内外に宣言し、今後とも「お客さまファースト」「職員ファースト」の経営を実践していくことで地域にとって不可欠な金融機関を目指してまいります。

コンプライアンス宣言

金沢信用金庫は、①地域経済の発展に貢献すること、②地域社会づくりに貢献すること、③職員とその家族の幸せを実現することの3つを経営理念として掲げています。この経営理念の実現に向け、地域や職員から高い信頼を得られる金庫であることが何よりも重要であると考えています。

そのため、信頼の土台となるコンプライアンスをすべての事業活動に優先すべきものとして位置づけ、役職員全員が高い倫理観を持ち行動すべく、以下のとおり宣言いたします。

- 一、私たち金沢信用金庫は、職員が魅力ある職場環境で働くことができるよう、職員の個人としての尊厳を侵害するいかなるハラスメント行為も認めません。
- 一、私たち金沢信用金庫は、お客さま本位の経営を実践するため、コンプライアンスリスクが伴ういかなる利益も求めません。

Customer interview

お得意さま訪問



佐津川江美子社長(右)と田端葉月専務。親子でお店を切り盛りする。

赤玉本店さま

市民から愛される金沢おでん。  
 100年続く、伝統の味を守る。

“赤玉”という名前を聞いておでんを思い出す金沢市民は少なくありません。代々、女将が守り続けてきた出汁とたねを目当てに、連日多くの来店客でにぎわっています。祖母から母、母から娘へとつないできたバトンは、これからもつないでいきます。



おでん鍋に並べられたたねは、  
出汁によって旨さを増していく。

## 祖父が開いた洋食店が始まり。 醤油を一切使わない出汁。

**女性が切り盛りしやすいおでんに。  
一子相伝の出汁の味わい。**

北陸新幹線開業以降、店先には連日、絶品のおでんを求めて行列ができる赤玉本店。創業時、赤玉本店も含めて金沢市内には4軒のおでん店があった。そこから徐々におでん店が増え、いつしか「金沢おでん」と呼ばれるようになり、その代表格としてテレビなどで店が取り上げられるようになった。

誰もが知るおでんの名店。その始まりは、祖父が開いた洋食店だったとされます。ただ、当時女性のコックは少なく、祖父が亡くなった後、祖母が家業として洋食店を続けるのは難しいと考えていたそうです。

そこで、比較的ハードルの低い「おでん」にターゲットを絞り、富山県富山市のおでんの老舗店に修業に行ったそうです。

修業から戻った祖母は、出汁を飲み干してもらえ、さっぱりして奥深い味を追い求めました。行き着いたのは、昆布の味だけで醤油を一切使わない澄んだ出汁でした。その出汁の中に、煮含めた具材をプラスすることで、味に深みを出しています。出汁の製法は一子相伝です。現在は、佐津川江実子社長と工場長の2人だけが、その製法の秘訣を知っています。



「赤玉」という店名は、洋食店時代に出していた赤ワインから取ったとも言われる。

## 新型コロナウイルス感染症で窮地。 通信販売事業が救世主に。

**お取り寄せ需要が追い風に。  
店舗売り上げの3割を占める。**

95年の歴史を経て、爆発的な人気を集めるようになった赤玉本店。ところが2020年、世界を新型コロナウイルス感染症がおそいます。飲食が感染を広げるとされたため、「お店にお客さまはほとんど来ず、開店休業状態でした」。売り上げがほとんどない時期もあり、この先どうなるのか、悲観的になる日々だったと言います。

飲食店の中にはテイクアウトに力を入れるところもありましたが、おでんはテイクアウトに向いておらず、需要の取り込みは難しかったと言います。

この窮地を救ったのは、通信販売事業でした。2011(平成23)年からスタートした事業で、現在は売り上げ全体の約3割までを占めるようになっていきます。通信販売事業では、新型コロナウイルス感染症が逆に追い風となりました。

外出自粛以降、おうち時間を充実させようと「お取り寄せ需要」が増加したことで、売り上げが急激に伸びたのです。赤玉のおでんがおいしいとリピーターも増えました。



加能ガニ(石川県のズワイガニのブランド名)の雌である香箱ガニの甲羅に1匹分のカニ身や内子、外子を盛り付けたおでんだねの「カニ面」。

## 中期経営計画を策定。 新工場の建設。

**事業再構築補助金で  
レトルトパックに挑戦。**

通信販売事業の伸長により、製造工場が手狭になり、拡張が必要不可欠になります。ただ、それまでの工場は自宅を拡張した簡易的なものだったため、それ以上の拡張は見込めませんでした。そのため、工場の移転が必要となったのです。

とはいえ、工場建設は大規模な設備投資であり、そのための経営計画が必要です。しかし、すぐに計画の策定に動けたわけではなく、タイミングよく工場建設が具体化する数カ月前に、店に入出入りしている業者から中期経営計画や理念を策定してはどうかという提案があったのです。

1: さっぱりとした出汁の中にぎっしりとおでんだねが浮かんでいる。 2: 車麩や大根、いわしのつみれなどが人気。 3: 赤玉の名は、今や全国区となった。



常々、企業経営に指針がなければならぬと考えていた佐津川社長は、2021(令和3)年8月に出入り業者にアドバイスを受けながら、5か年の中期経営計画を自社にて策定しました。計画には、店舗展開や人材育成、フランチャイズ展開も盛り込みました。

工場建設に必要な多額の資金を自社で全て用意するのは難しいため、きんしんの担当者から提案されたのが「事業再構築補助金」の活用でした。ただ、この補助金は「新分野展開など新たな取り組み」が必要だったことから、これまで導入に二の足を踏んでいたレトルトパックの製造にチャレンジすることを決意しました。補助金申請にあたっては、きんしんの担当者である赤松さんに相談し、外部のコンサルタントを紹介してもらい、2021(令和3)年12月に補助金の申請書類を作成しました。



4:創業時からの味を守る牛すじ煮込みは常連客の定番。5:通信販売事業が好調なのは、リピーターの多さが要因の一つ。6:夏に売り上げが落ちるため、夏おでんを展開する。7:常時40種類のメニューが並び。

## 常温で1年間保存できる。 自慢の牛すじ煮込みで勝負。

### 車麩が型くずれで失敗 2022年9月に稼働開始。

赤玉本店では、通信販売事業で賞味期限60日間の冷凍、14日間の冷蔵のおでん商品を展開していましたが、バイヤーからは長期保存できる商品を求める声がありました。その点、レトルトパックは「真空」「加圧」「加熱」することで、1年間、常温で保存でき、バイヤーのニーズに応えることができ、販路の拡大が見込めます。

商品開発にあたっては苦労もありました。おでんだねには、レトルトパックに向き不向きがあったのです。例えば、金沢おでんを代表する「車麩」は、レトルトパックにすると原形をとどめないほどくずれしてしまいました。検討を重ねた結果、レトルトパック第一弾に選んだのが、創業以来の定番商品で、店頭でも人気のある「牛すじ煮込み」でした。

車麩の失敗を糧に選んだ牛すじ煮込みは、形くずれしにくく弾力があり、レトルトパックにしても問題はなく、むしろ「味が染みておいしくなった」と言います。レトルトパックを製造する工場は2022(令和4)年9月に稼働予定です。



きんしんの担当者も交えて、赤玉本店の夢の実現について話し合うことも。

## 家業から企業に転換を。 後継者問題にもめど。

### 早急に人材育成が必要。 きんしんとともに発展を。

新事業の展開と新工場の建設は、赤玉本店の大きな転換点になりますが、新型コロナウイルス感染症の影響による借入れは大きな負担となっていました。そこで、担当の赤松さんにありのままの現状を相談すると、政策公庫との連携提案と同時にリファイナンスに向けて親身に対応してもらい、毎月の返済額の軽減につながりました。

きんしんと取り引きは先代から始まったと言います。そのころの赤玉本店は、飛ぶ鳥を落とす勢いで事業を急拡大しましたが、店舗運営に必要な人材が確保できず、味が落ちて客離れが進み、次々と店をたたんで借金が膨らんでしまったそうです。そんな時に親身になって助けてくれたのがきんしんでした。

5年前に赤玉本店を継いだ佐津川社長は当初、「赤玉のブランドの知名度を上げて第三者に売却しようと思っていました」と言います。しかし、愛着のある店を他人に売り渡すのはしのびなく、娘の田端葉月さんが専務となって後継者にもめどが立ったことから、方針転換しました。

「これまでの赤玉は“家業”でしたが、“企業”にしていかなければなりません。企業として存続していくには、人材の育成が不可欠です。まずは、クリーンで公平な企業にすることから始めたいと思います」と佐津川社長は語ります。次代を担うことになる田端専務は「代々、赤玉の味は女将が守ってきました。私もその系譜の一員として盛り立てたい」と意気込みます。

「これからはきんしんさんには私たちに寄り添ってほしいし、頼りにしている。金融面も含めて何でも相談できるパートナーであり続けてほしい」という佐津川社長は、これからも片町の一丁目一番地に構える店をしっかりと守っていきます。



### 赤玉本店

〒920-0981 金沢市片町2-21-2  
TEL(076)223-3330  
営業時間:  
1F/昼12:00~夜10:00  
2F/夕5:00~夜10:00  
日・祝日は夜9:00まで、月曜定休



## 経営をトータルサポート！



金沢信用金庫の『きんしんBigAdvance』は全国の71,000社以上の中小企業および1,900社を超える大手企業・地方公共団体が参加する、地域の枠を超えたクラウド型プラットフォームです。お客さまの事業経営における、あらゆるお悩みをワンストップでトータルサポートします。

### 4つのサービス

集客と従業員さまの福利厚生を充実させたい

**クーポンサイト「FUKURI」**

自社のクーポンを登録したり、会員企業のクーポンを利用できるサービス

販路を拡大したい

**ビジネスマッチング**

全国の会員企業が対象  
依頼は非対面で  
24時間いつでも可能

ホームページを作成したい

**ホームページ作成サービス**

アンケート感覚で簡単に作成可能、維持費・更新費用等の追加費用発生なし

最新の情報を入手したい

**情報・メディア機能**

助成金情報やセミナー、ニュース配信など

### Big Advanceでつながるメリット

- 1 従業員さまも全国の登録企業が提供するクーポンをプライベートで利用でき、福利厚生に**つながる**。
- 2 当金庫の職員とチャット機能で**つながる**ことで、連絡のストレスが減少する。
- 3 全国の大手企業・中小企業と**つながる**ことで取引拡大や新規事業はもとより人材採用や事業承継のお悩みも解決できる。
- 4 最新の情報に**つながる**ことで、タイムリーな補助金情報やセミナー情報を入手できる。

**基本料金** 月額 3,300円 (税込)

※初期費用は必要ありません。  
※会費のお支払いはクレジットカード払いのみとなります。  
※会費の引き落とし日は登録いただいたカード会社によって異なります。  
※領収書の発行はございません。

**お申込み**

お申込みは、『きんしんBig Advance』のサイト <https://www.kinshin-ba.jp> よりお申込みください。



←こちらからもアクセスいただけます。

※『きんしんBig Advance』のサイトは、当金庫ホームページ (<http://www.shinkin.co.jp/kanazawa>) からアクセス可能です。

■詳しい内容は、当金庫の営業店または右記までご連絡ください。 **営業店サポート部 TEL:076-231-0274** (受付時間:平日9時~17時)

◎ご登録にあたっては、サイトの「企業会員登録」より、「利用規約」および「プライバシーポリシー」を事前にご確認のうえ、お申込みください。 ◎お申込み内容によっては、サービスの利用をお断りする場合がございます。 ◎本サービスと同時に「SHARES」にも自動登録されますので予めご了承ください(登録・月額料無料)。※「SHARES」とは、中小企業さま向け専門家相談サービスで、全国の専門家に見積もり・発注ができる経営相談サイトです。

チャット機能で社員への連絡がスムーズになり、福利厚生の費用も大幅に削減できました。

### 辰巳化学株式会社 さま

石川県内でジェネリック医薬品の製造販売を手掛ける辰巳化学さまでは、2021年からビッグアドバンスを導入し、主にチャット機能を利用しています。それまでは、社員への連絡手段として電話を利用していましたが、約400名近い工場では、なかなか全員に周知するのは難しかったと言います。その点、ビッグアドバンスのチャット機能ならば、一斉に緊急性・重要性の高い情報を発信することができ、一人ひとりに連絡を周知徹底するのが簡単になったそうです。



チャット機能を使うことで社員全員が情報を共有できます。

また、福利厚生の費用面でも大きなメリットがありました。以前使っていた他社のクーポンサービスは、人数に応じて課金されるタイプでしたので大きな負担になっていましたが、ビッグアドバンスなら月額3,300円で、全員がクーポンを利用でき、「費用対効果が高く助かっています」と総務担当者は笑顔を見せます。



品質を支えるクリーンルーム。効き目が同じで価格が安くなるジェネリック医薬品の原料の選定から製造過程の品質まで医療機関のニーズに応えています。

辰巳化学株式会社  
〒921-8164  
石川県金沢市久安3丁目406  
TEL076-247-1231

### 7つの機能で中小企業をサポートするビジネスソリューションプラットフォーム。

Big Advanceは、全国の80以上の金融機関が参加し、会員企業71,000社以上が登録するビジネスソリューションプラットフォームです。サービスは「ビジネスマッチング」「社内チャット」

「ホームページ作成」「集客・福利厚生のクーポンサイト」「補助金・助成金取得支援」「土業相談」「安否確認」の7つです。ビジネスマッチングの商談件数は毎月5,000件以上で、コロナ禍の今だからこそ、非対面でのビジネスコンテンツは重要だと言えます。

お客さまの悩みをワンストップで解決できるプラットフォーム「きんしん Big Advance」で、アフターコロナに向けた準備を見据えることが可能です。



「Big Advance」は公式アプリで携帯から簡単にサービスを利用可能です。中でもクーポンサイト「FUKURI」は、飲食店をはじめ映画館や美容室等、多数のクーポンが掲載されているので人気があります」と説明する、Big Advanceを担当する友杉。



ご自宅でも、外出先でも、  
スマホで口座にアクセス!



いつでも簡単・便利に  
「口座開設」や「残高照会」などの  
サービスがご利用いただける  
スマートフォンアプリです。



## シニア世代のお悩みごとをアプリで解決

お使いのスマートフォンが「通帳」に。  
通帳記帳・繰越はもう不要です!

年金のお受け取りに長年「きんしん」をご利用いただいている北川さま。年金の日になると最寄りの店舗にご来店いただき、窓口で通帳記帳や現金の引き出しをされてきました。最近、現金の引き出しを近所のコンビニでもできることが分かり、きんしんの店舗に比べて近くて便利になったと喜んでおられました。唯一の悩みがひとつ。そう、通帳記帳がコンビニではできないことでした。

通帳記帳をしなくても簡単に口座の入出金分かるサービスはないかと、きんしんの窓口で相談したところ、担当者から紹介されたのが「きんしんバンキングアプリ」でした。

手軽に便利に、そしていつでも簡単!

「アプリって何?」「スマホ持っているけど操作はよく分からない…」と私の悩んだ表情を見た担当者の方から、「お時間大丈夫ですか?お手伝いしますよ」と優しく声を掛けられ、ダウンロードから登録方法、操作について担当者からサポートを受けて利用してみたのです。アプリを開いてみたら、あらびっくり。自宅や外にいても、いつでも簡単に口座の動きが確認でき、通帳記帳のためにわざわざ最寄りの店舗に行く必要はなくなりました。

新規口座開設や住所変更も!

「きんしんバンキングアプリ」では、残高や入出金明細の確認だけでなく、新規

口座開設や住所変更、マイナンバーの届出もできて大変便利です。ぜひダウンロードしていただき、便利なアプリを体感してください!ご不明な点や操作方法等で分からない場合は、最寄りの店舗にお気軽にお問合せください!

### 残高照会・入出金明細照会

リアルタイムで口座残高の確認ができます。最大過去3年分のお取引明細のご確認が可能です。※口座の連携手続きが必要です。

### 口座開設

ご来店不要で普通預金の口座開設が可能です。

### 住所変更・マイナンバー届出

ご来店不要でご住所変更やマイナンバーのお届けが可能です。



アプリのダウンロード・ご利用口座の連携方法、使用方法など、窓口でサポートさせていただいております。ご不明な点等ございましたら、お気軽にお近くの「きんしん」までお問い合わせください。

ダウンロードはこちらから



動作環境について【ご利用に必要な環境】

	iPhoneをご利用の方	Android端末をご利用の方
OS	iOS11.0以上	Android5.1以上

アプリご利用の注意事項

©24時間いつでも利用できます。本アプリの利用手数料は無料です。ただし、本サービス利用に関するパケット通信料はお客様の負担となります。◎システムメンテナンスのためご利用いただけない時間帯があります。◎本アプリでは一部ご入力いただけない文字があります。また、お名前フリガナに「フ」が入っている場合、口座名は「オ」で登録される等、一部の文字がご入力内容と異なって登録されることがあります。◎通信が発生しますので、電波の受信状況のよいところをご利用ください。◎ブラウザのCookie、JavaScriptを有効にいただく必要があります。◎サービスの迷惑メールフィルター等で特定メールの受信を制限しているお客様は、「bankapp-info-ksk@kinshin.co.jp」からのEメールを受信できるよう、設定変更をお願いします。

※「iPhone」「App Store」は、米国およびその他の国々で登録されたApple Inc.の商標または登録商標です。 ※「Android」「Google Play」は、Google Inc.の商標または登録商標です。

# きんしんの コンサルタント

谷口博山蒔絵工房さま



## あたらしい山中漆器の カタチを生み出していく。

### 蒔絵の世界で45年

— 神経がかよったように筆先が木地の上を走る—。思わずため息が出るほどの美しく丁寧な所作で、目にも鮮やかな作品が次々と生まれていきます。蒔絵の世界に入って45年。1994(平成6)年に伝統工芸士に認定されるなど、その技術の高さは折り紙付きです。

得意とするのは棗などの茶道具です。道具を作るからには、茶道の奥深さを知ろうと、修業開始と同時に茶道の世界に入門し、季節感や亭主のおもてなしの心を投影できる作品を生み出しています。

蒔絵は一つひとつ丁寧に描いていく。長年の確かな技術が随所に見られる。  
1:平棗(住吉蒔絵)  
2:大棗(団扇に朝顔)



日ごろからのコミュニケーションによってお客さまに適した提案ができる。



お盆の木地に迷いなく一気に筆で絵を描いていく。仕上がりがイメージできていてこそ可能となる。

### 漆器以外に活路を

しかし、最近では、茶道具の需要が減少し、売り上げは十分とは言えない状況となっています。谷口博山さんは「茶道具だけでなく、革靴やウクレレなど、これまでの蒔絵では考えてこなかった製品とコラボレーションし、親和性を探っています」と話します。特に、アニメのキャラ

クターのフィギュアに蒔絵を手がけた際は、その反響の大きさに驚いたそうです。

ところが、家業存続に危機が訪れます。新型コロナウイルス感染症の影響です。売り上げが半減し、事業の存続さえ危ぶまれました。そこで活躍したのが、10年前から妻の香さんが広報担当として発信していたフェイスブックやインスタグラ



第11回 いしかわエコデザイン賞 2021で資源循環賞を受賞した「竹漆絵ペンレスト」。茶道具の柄杓を再利用している。

ムなどのSNSでした。

### コンサルで販路拡大

ただ、フェイスブックやインスタグラムは1回だけしか交流しない人も多く、SNSに限らない仕事のつながりがほしいと考えていたところ、きんしんの担当者から、ビッグアドバンス等を活用した全国の事業者とのビジネスマッチングの提案があったそうです。

マッチングした中には、群馬県の高級オーディオメーカーのほか、石川県産業創出支援機構が主催するスタートアップビジネスプランコンテスト2021で「女性起業家賞」を受賞した企業があります。これらは谷口さんの技術力が認められたからこそ、実現した話と言えます。

### 伝統工芸の枠を超える

一品もののオーダーにはやりがいを感じるという谷口さんは「これ

からは、茶道具を大切にしながら、蒔絵ができるものには何でも描いていきたいですね」と話し、伝統工芸の枠を超えたコラボ商品に挑戦していく考えです。

また、最近では、割れたお茶碗などを金でつなぐ「金継ぎ」と呼ばれる修理・修復の仕事が増えています。「素晴らしい昔の作品に出会うことは喜びであり、作品の声を聴きながら修復しています」と谷口さんは笑顔を見せます。

「ビッグアドバンスを導入した際も、きめ細やかなフォローがあって助かりました。今後、取引先が広がっていくことを期待します」と話します。

今後、谷口さんが生み出す新しい山中漆器が、どのような化学反応を起こすのか楽しみです。



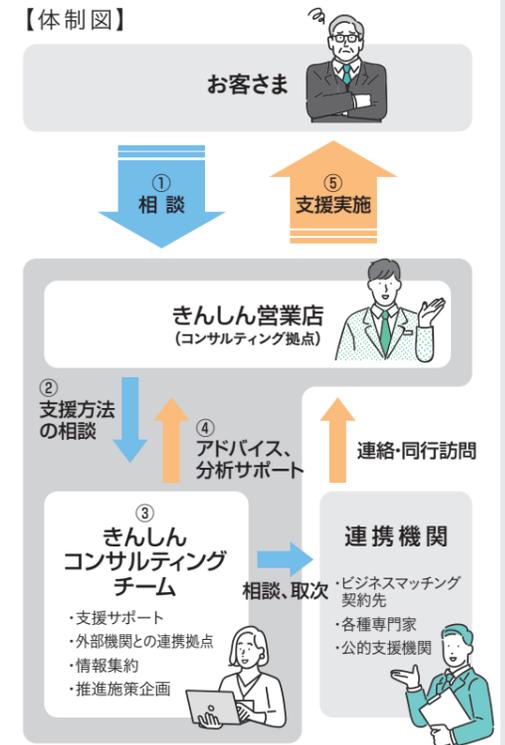
### 谷口博山蒔絵工房さま

1977年に伝統工芸士の表正則氏に師事し、1994年に伝統工芸士の認定を受けた。2014年には、天皇后陛下御成婚五十五周年記念御榮白樺文蒔絵万年毛筆「高砂」を制作するなど高い評価を受けている。

石川県加賀市山中温泉上原町カ202番地2  
TEL: 0761-78-5373

## コンサルタント体制について

【体制図】



【支援内容】

経営に関する6つの支援

1. 生産性の向上・業務効率化
2. 設備投資(補助金・税制優遇)
3. 販路拡大
4. 事業承継・M&A
5. 人材雇用・育成
6. 創業者支援

## コンサルティングに関する

カナザワ ワークット  
Kanazawa workit  
新規事業立案研修

### 後継者問題を解決するスキームを考案

一棟貸しの宿に宿泊して参加者がワーケーションを行う「Kanazawa workit」が2022(令和4)年4月15日から3日間開かれ、きんしんからは宇ノ気支店の山崎陽一さんが参加しました。株式会社こみんぐるを経営する林俊伍さん・佳奈さん夫妻が、大手企業に勤務した経験から主催し、今回は、ライオン株式会社、株式会社NTTデータなど9人が「きんしんのコト売り」をテーマに議論を交わしました。山崎さんは取引先の後継者問題にフォーカスし、新たなサービスを提案しました。



## スキルアップ研修を実施

マンツーマン育成プログラム研修  
「PaP(ポップ)」

### 企業支援のスキル向上へ

職員のコンサルティング能力のアップを図るため、コンサルティング専門の職員が4ヵ月間、マンツーマンで指導を行っています。研修内容としては、実際に支援する企業を選び、問題点などをヒアリングします。課題解決に向けたグループディスカッションを実施し、適切な支援は何かを考え、提案内容をブラッシュアップします。検討した支援内容を、実際に企業に提案して、その成果を最終報告会で発表します。



# 2021年度に掲載した新聞広告

2018年から始まった新聞広告シリーズ「共に。」をテーマに、様々な業種のお客さまを紹介しています。

## 地元ならではのそばを提供したい

### 小立庵 (しょうりゅうあん)

徳川家から加賀藩前田家に嫁いだ珠姫ゆかりの「天徳院」。その門前にある「小立庵」は、尼寺だった趣のある建物を利用したそば処。白山の伏流水と山麓のそばを自店で石臼挽きしたそばは、言葉では言い表せない香りと旨味を提供してくれる。「金沢にそば文化を広めたい」と研鑽を重ねてきた親子。女将と嫁によるぬくもりのある接客が心地いい。

主人一押しで人気の「金沢じぶそば」は、郷土料理の治部煮をアレンジしたもの。季節の加賀野菜の天ぷらに、ゴマ豆腐が付いた華やかでボリュームのある逸品。「金沢の名物に育てたい」という主人の心意気を感じられる。

最近では売上増加を目的として、「きんしんBig Advance」を利用して

クーポンの発行やホームページの充実に取り組む。「コロナ禍が収まったら県外の旅行者などとのマッチングにも活用したい」と語る主人。「風情あるお店で、確かな技術のそば打ちに裏付けされた美味しいそばをぜひ食べてほしい」と金沢信用金庫の正来も自信をもっておすすめする。

住所/金沢市小立野4丁目2番3号  
電話/076-261-4321  
FAX/076-222-2320  
営業時間/11時~22時  
(コロナ収束まで11~16時)  
水曜日は14時まで営業(ランチのみ)



←その他の情報はこちら



金沢信用金庫 正来 健介

小立庵 店主 坂下 孝一

「天徳院」の門前にお店

## 落ち着いた空間で、こだわりの食材を堪能する

### 銘酒・焼肉 京澤 (めいしゅ・やきにく きょうざわ)

金沢市片町に店を構える「銘酒・焼肉 京澤」は10月末で15周年を迎える。白いのれんをくぐると、落ち着いた雰囲気広がる、スタッフが素敵な笑顔で迎えてくれる。

特におすすめは、能登牛の中でも品質の高い「能登牛プレミアム」と、日本各地から取り寄せている旬の野菜である。コースの締めに出される梅と岩のりのさっぱりとした冷麺も、開店当初から人気の逸品だ。

また、テイクアウト可能なボリューム満点の弁当も人気である。大手デリバリーサービスにも登録しているため手軽に注文でき、自宅でちょっと贅沢な食事を楽しみたいときにぴったりだ。

「きんしんさんとは開店当初からの付き合いです。最近では『きんしん

Big Advance』を活用し、クーポンの発行やホームページを作成しました。今後は従業員の福利厚生の充実にも活用したいです」と岡田店長は語る。「京澤さんは感染防止対策が万全なので、安心して美味しい焼肉を堪能してほしい」と金沢信用金庫の西口は自信を持って話す。

住所/金沢市片町2丁目24番11号  
サンローゼ片町ビル1F  
電話/076-231-2915 FAX/076-231-2925  
営業時間/17時~24時  
(ラストオーダー23時)  
定休日/不定休  
※コロナ禍での対応により変更の可能性あり。



←その他の情報はこちら



金沢信用金庫 西口 政和

銘酒・焼肉 京澤 店長 岡田 徳外

## 安心と安全を社会に届ける

### 東部自動車興業株式会社 (とうぶじどうしゃこうぎょうかぶしがいしゃ)

「TOBU」で名を知られる自動車学校を運営する東部自動車興業。指導理念に「運転は安全と思いやり」を掲げ、ドライバーの育成・再教育、建設機械オペレーター育成に取り組んでいる。

同社が運営する「東部自動車学校」は、指導力に定評があり、卒業生の事故率が低く、二世帯、三世帯で通う利用者が多い。市内からのアクセスが良く、送迎バスや広大な校内コースを準備している。また、オンライン学科教育の実施や、ライフスタイルに合わせた教育プランを提供し、個々の事情やニーズに応えている。

同社では、昨年からドローン教育を新たにスタートした。受講者は中学生から80歳を超える方まで様々。「近年ドローンの活用が広がるとともに操縦ミ

スによる事故が増加している。基礎的な正しい知識と操作スキルを学び、安全に活用して欲しい」と語る作田社長。直近では、「きんしんBig Advance」を活用し、ドローン教育専用のホームページを作成した。金沢信用金庫の西村は「安心と安全を追求する会社とともに、安心して暮らせる社会づくりに貢献したい」と意気込む。

住所/金沢市横枕町8番地  
電話/076-258-1151  
FAX/076-258-1153  
営業時間/9時~19時40分  
定休日/日曜日、祝日、年末年始等



←その他の情報はこちら



ドローン操縦教育

普通車技能教育

建設機械技能講習

金沢信用金庫 西村 浩也

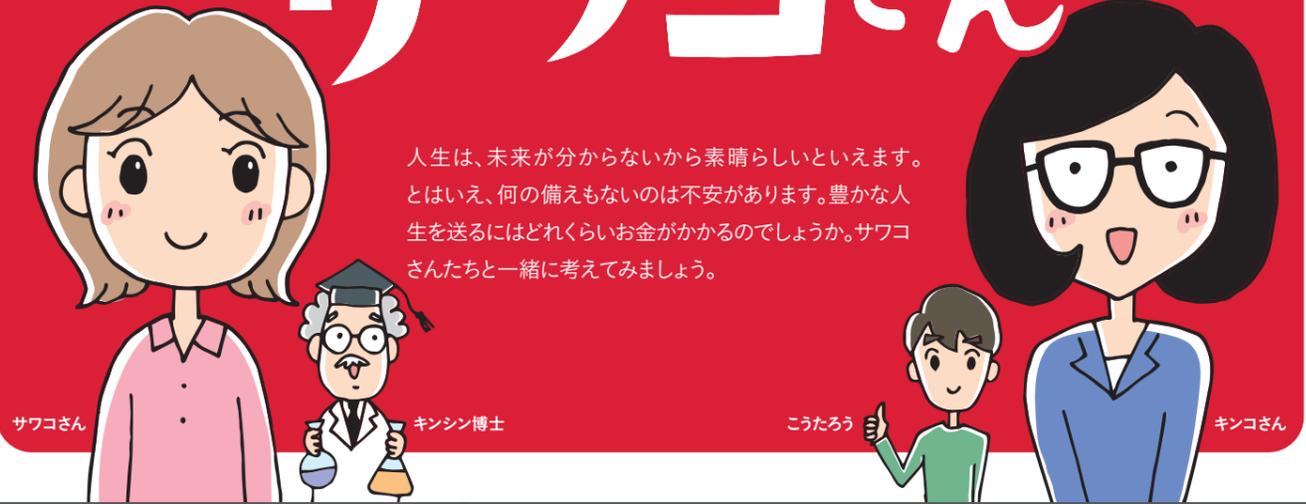
東部自動車興業株式会社 代表取締役社長 作田 司

マスコットキャラ「ヒューマンくん」をイラストした教育車

# 資産運用を学ぼう!

マンガ

# サワコさん



人生は、未来が分からないから素晴らしいといえます。とはいえ、何の備えもないのは不安があります。豊かな人生を送るにはどれくらいお金がかかるのでしょうか。サワコさんたちと一緒に考えてみましょう。

最近はいろんな食べ物や光熱費など物の値段が上がって大変だわ。

サワコ、そのような状況を「スタグフレーション」と呼ばれておのを知ってるかい?

景気停滞 (スタグネーション) + 物価上昇 (インフレーション)

景気停滞と物価上昇の同時発生

知らなかった!日本はスタグフレーションとは言えないまでも、放っておくとそうなるもおかしくないのね。

人生200年時代

きっと博士は100歳まで生きるわよ!

だけど、そうなるとお金のことが心配になるわ。年金は本当にもらえるのかしら。

え、そうなの? けど、どうしたらいいか、全く分からないわ。

大丈夫じゃ。きんしんに行ったら詳しく教えてくれるぞい。

善は急げね。レッツゴー!

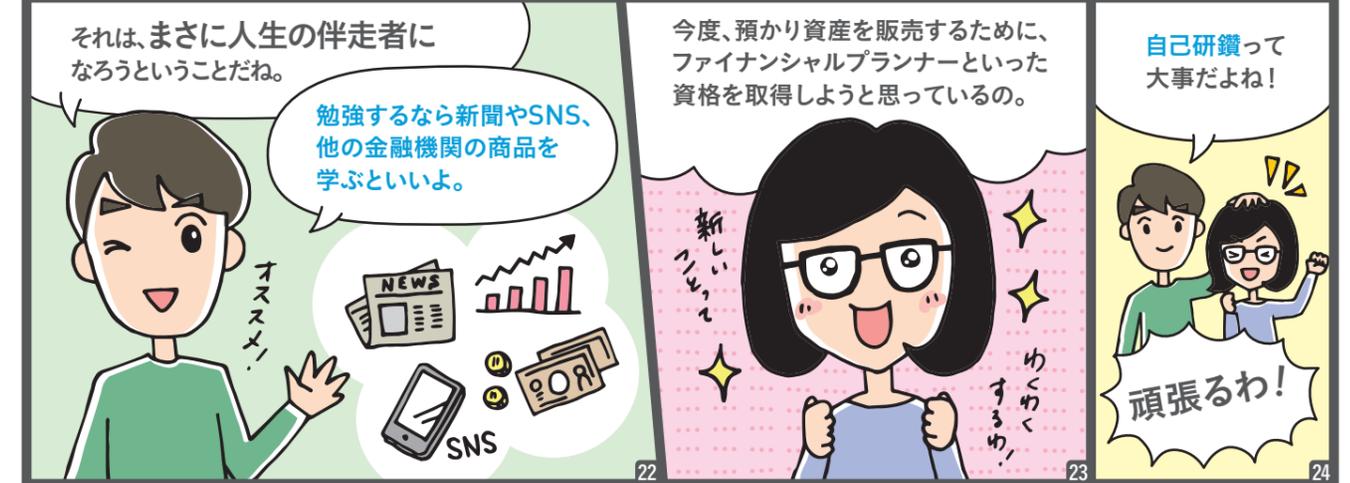
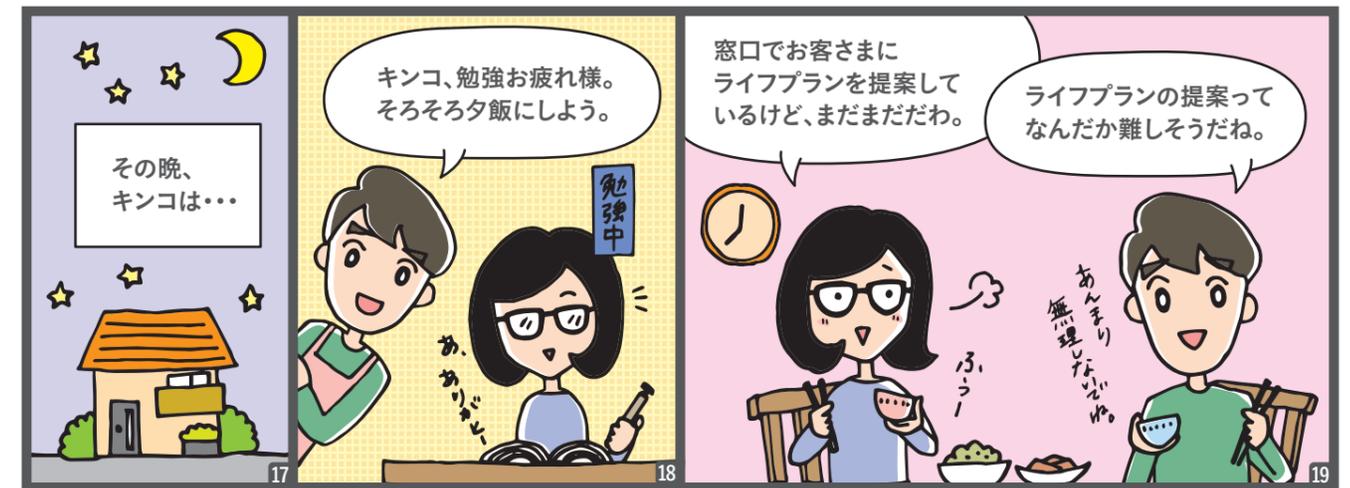
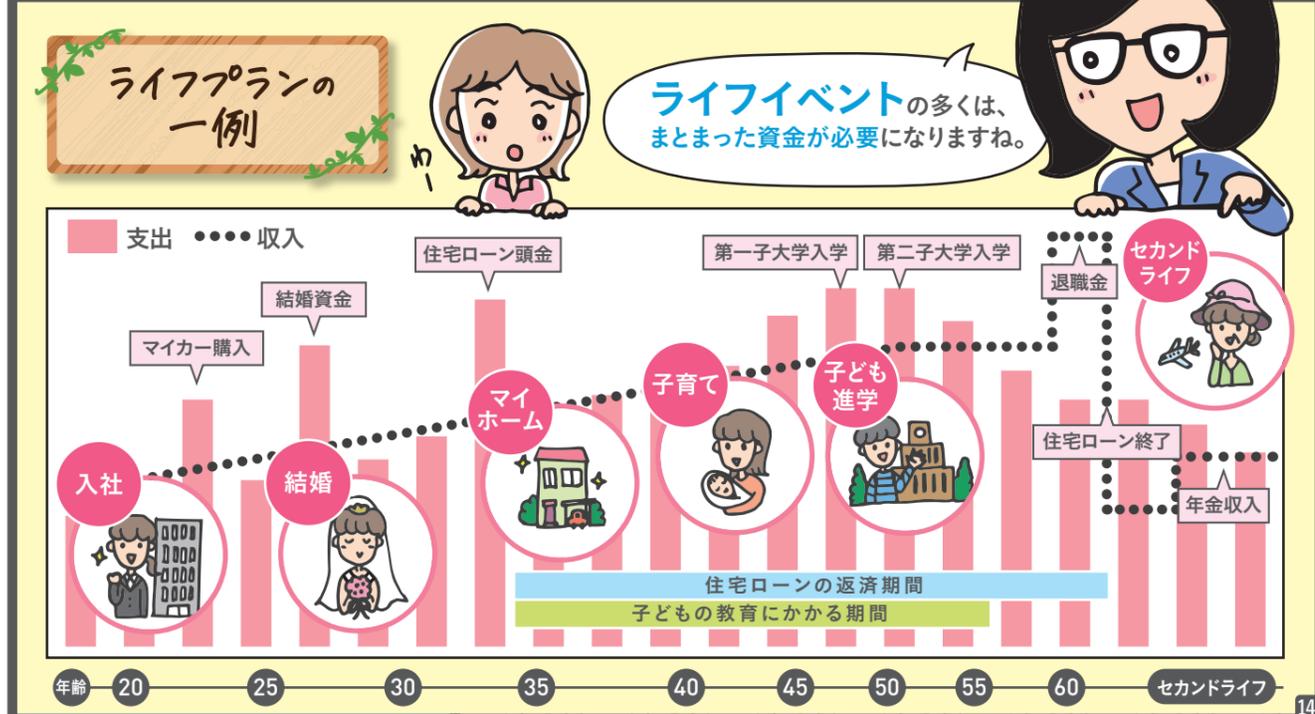
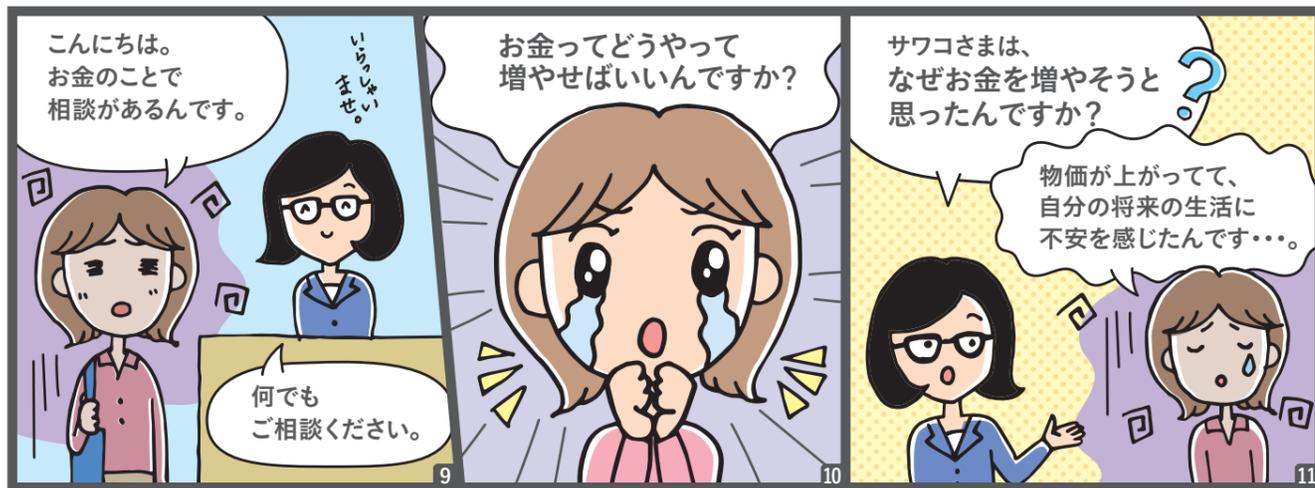
日本の人口はどんどん減っておるから、現状の水準を維持するのは難しいかもしれんのう...

だから、現代は自分のお金をうまく増やしていかなければいけない時代なんじゃ。

そうじゃな。わしも100歳まで生きるかもしれんからな...

そうじゃな。わしも100歳まで生きるかもしれんからな...

Go!Go!



### MA 研修 マネーアドバイザーを資格制度に

投資信託や個人年金保険等の提案・販売を手がけるのが、マネーアドバイザーです。当金庫では2022年度から、元本保証のない金融商品については、特定の研修、資格を持った職員しかお客さまに説明できないこととし、資格制度を創設しました。今年度は管理者を中心に5回の研修を実施し、上期61人、下期78人が受講して資格取得を目指しています。

数日後  
キンコさん。  
また来ちゃいました!

実はあれから  
自分でも勉強してみたの。

それは  
素晴らしい  
ですね。

一つひとつのライフイベントって、  
お金がかかりますね。

まとまったお金が必要になりますから、  
前もって準備が必要です。  
サワコさまは、独身でお若いので、  
ピンと来ないイベントもあるかもしれません。

そうなの。  
老後と  
言われてもね...

資産形成を  
少しでも早く  
始めることです!

資産形成?

ライフプランに合わせて、  
どうやってお金をやり繰り  
するかを考えることです。

サワコさまのライフプランを  
教えてください。

人は必ず年を取りますので、  
今から将来のことを  
考えなければなりません。

じゃあ、  
どうしたら  
いいの?

サワコの  
ライフプラン

こんな感じかな。

なるほど。サワコさまは今、  
月々の余裕資金はどのくらいですか？  
一緒に考えましょう。

そうですね。  
月々3万円ぐらいかしら。

サワコ 1ヶ月の支出

家賃  
食費  
光熱費  
通信費  
娯楽  
交通費  
その他

28歳 30歳 32歳 48歳 52歳 65歳 70歳

結婚 子ども誕生 住宅購入 子ども進学 子ども自立 退職 世界旅行

まず、資産運用の基本は余裕資金で行うことです。生活に支障を来すような運用はおすすめできません。

毎月3万円を20年間積み立てて3%の複利で運用すると、約980万円になり、運用なしより約260万円増えることになります。

早く始めるのが有利です!

その差  
約260万円

年率3%で運用した場合  
約980万円

運用なしの場合  
約720万円

インフレ率2%

1年 10年 20年

まさに「塵も積もれば山となる」ですね。

サワコさまに適した金融商品を選んでいきましょう。いろんな金融商品がありますので、「マネープランガイド」をご覧ください。

マネープランガイド

預金ではない金融商品で資産運用する場合は、お金が増えることもあれば、元本割れし減ることもあります。

iDeCo や医療保険、がん保険にも興味を持ったんだけど、やっぱり勉強した中で魅力的だったのは「つみたてNISA」かな。

医療保険 がん保険 iDeCo つみたてNISA

そうですね。今、利用している方が増えていますね。つみたてNISAは2018年1月からスタートした新しい資産運用の制度です。

専用の口座で購入した公募等株式投資信託の利益が、  
最長で20年間、  
非課税になります。

ちなみに、一般NISAについては、2024年から、新NISA制度としてリニューアルされる予定です!

「つみたてNISA」のポイント

- 投資信託の譲渡所得・配当所得が非課税
- 2042年まで毎年40万円の非課税投資枠
- 0%
- 最長20年間の非課税期間
- 長期・分散投資に適した投資信託が対象

これなら無理なく続けられそう。

※投資信託は「公募株式投資信託」(MRF、MMFなど公社債投資信託は対象外)をさします。

通常、投資信託は、利益に対して約20%の税金がかかりますが、この制度では非課税になります。

「つみたてNISA」の仕組み

毎月コツコツ一定額つみたて (年間40万円まで)

非課税 非課税

普通分配金 値上がり益

投資元本 (年間40万円まで、最大800万円)

いつでも売却可能

購入開始 分配金受取時 売却時

(非課税期間 最長20年間)

つみたてNISAで非課税になるのは、年間40万円の投資分です。

月々3万円を運用に回すなら、つみたてNISAがぴったりね!

私も応援します!

投資信託に関するご留意事項

- 投資信託は預金、保険契約ではありません。
- 投資信託は預金保険機構、保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。
- 当金庫が取り扱う投資信託は投資者保護基金の対象ではありません。
- 当金庫は販売会社であり、投資信託の設定・運用は委託会社が行います。
- 投資信託は元本および利回りの保証はありません。
- 投資信託は、組入保有証券等の価格下落や組入保有証券等の発行者の信用状況の悪化等の影響により、基準価額が下落し、元本欠損が生ずることがあります。また、外貨建て資産に投資する場合には、為替相場の変動等の影響により、基準価額が下落し、元本欠損が生ずることがあります。
- 投資信託の運用による利益および損失は、ご購入されたお客さまに帰属します。
- 投資信託のご購入時には、買付時の1口あたりの基準価額(買付価額)に、最大3.3%の購入時手数料(消費税込み)、約定口数を乗じて得た額をご負担いただきます。換金時には、換金時の基準価額に最大0.30%の信託財産留保額が必要となります。また、これらの手数料等とは別に投資信託の純資産総額の最大年約2.09%(消費税込み)を信託報酬として、信託財産を通じてご負担いただきます。(ただし、運用成果に応じてご負担いただく実績報酬は除きます)。その他詳細につきましては、各ファンドの投資信託説明書(交付目論見書)等をご覧ください。なお、投資信託に関する手数料の合計は、お申込金額、保有期間等により異なりますので表示することはできません。
- 投資信託の取得のお申し込みに関しては、クーリングオフ(書面による解除)の適用はありません。
- 投資信託には、換金期間に制限のあるものがあります。
- 投資信託をご購入にあたっては、あらかじめ最新の投資信託説明書(交付目論見書)および目論見書補完書面等を必ずご覧ください。投資信託説明書(交付目論見書)および目論見書補完書面等は当金庫の投資信託取り扱い窓口にご用意しています。
- 当資料は金沢信用金庫が作成したものであり金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。

地域のお客さまとともに歩んでいきたい。  
固い絆で結ばれたパートナーとして、日々の業務に当たるきんしん職員を紹介します。



お客様のために  
仕事を乐しみます。

TALKING 01

澤口 克宏

さわぐち かつひろ  
駅西・問屋町エリア  
エリア長 兼 駅西支店長 兼 問屋町支店長

あらゆる資格に挑戦

私は超就職氷河期世代でしたので、大学在学中から資格取得に熱心に取り組みました。大学3年生の時にファイナンシャルプランナー、入庫1年目で社会保険労務士に合格しました。また、企業支援のエキスパートを目指して入庫7年目で中小企業診断士の資格を取得しました。特に中小企業診断士は、経営支援やコンサルティングなど、さまざまなシーンで仕事に活か

されています。

気軽に相談できる距離感を

お客さまからは、様々な相談を受けます。中でも資金繰りや事業承継などの悩みごとは、話しにくいものだと思います。そのような時に大事なのが“距離感”です。日頃から積極的にコミュニケーションを取ることで、お客さまが気軽に相談できる距離感が生まれます。その悩みに応えるために、知識を蓄えて常に準備を怠らないようにしています。

チャンスをつかむ備えを

知識を吸収することには、貪欲であるべきです。資格取得に挑戦することも知識を広げるのに適しています。多くの資格があり

ますが、例えば、業務に関係のない資格でもよく、どこにチャンスが生まれるか分かりません。私は中小企業診断士の資格を取ったことで、外部支援機関や経営コンサルタントとの人脈を得ました。このことは大きな財産だと思っています。

毎日の仕事を楽しんで欲しい

人生の3分の1は仕事に従事する時間です。その仕事が楽しくなければ本当にもったいないと思います。自分も部下も「仕事を楽しているか」を意識するようにしています。その延長線上に「お客さまに貢献したい」「難しい仕事に挑戦したい」という気持ちが芽生えます。毎日の仕事を楽しむことがエンゲージメントを高めると信じています。

私の意識改革!

AWARENESS CHANGE

資格取得に  
チャレンジ  
自分を磨く!

自己啓発の一環として専門学校に通い、かなりの時間(1500~2000時間)をかけて勉強に没頭しました。中小企業診断士を取ろうと思ったのは、憧れの支店長が持っていたからです。実際、難しいことほど乗り越えるのが楽しい性格で、得意なことが増えていくことで自分の成長を実感できます。資格によって開ける道がありますので、若い職員の方にはぜひ挑戦してほしいですね。

【これまでに取得した資格】  
ファイナンシャルプランナー / 社会保険労務士 / 中小企業診断士



TALKING 02

西川 沙織

にしかわ さおり  
松任南支店

てもうれしいですし、今後の励みになります。

お客さまの心情を大切に

ライフイベントの中で、最も辛いのがご家族とお別れです。そういった時は誰も動揺しがちになります。相続の手続きは複雑で、金融機関が事務的に進めてしまうこともあります。ただ、遺産相続は、故人、残されたご家族にとって最後の大切なイベントです。そのような時にお客さまの心情を大切に接客し、「きんしんが一番親切だった」と言っていた時はこみ上げるものがありました。

心の垣根を取り払う

私が目指すのは、お客さまが何でも話せる、信頼関係のある職員です。子どもの話と

いった日常会話をしたり、気軽に話しかけてもらえるようにしたいです。お客さまには豊かな人生を送ってもらうため、資産運用が必要であることを理解いただき、心の垣根を取り払ってアドバイスできる関係を構築して、資産形成をサポートしていきたいです。

常にアップデート

今、子育てをしながら金融の勉強も進めています。子どもを寝かしつけてからですので、体力的にはきつい面もあります。しかし、金融の世界は、いつどんな状況になるか分かりません。常に自分がアップデートしていかなければ、ついていけない時代です。私を信頼していただけるお客さまが一人でも多くなるよう頑張ります。



自分を常に  
アップデートします。

私の意識改革!

AWARENESS CHANGE

仕事も家庭も  
子育ても  
支えあって!

きんしんは子育てに対する理解のある会社だと思います。急な発熱など、子どもが小さな時は休みをもらう機会も少なくありませんでした。今度は、私がサポートする側に立つ番だと思っています。後輩には、仕事も頑張ってもらい、子育ても頑張ってもらい、できる限りのサポートをしていきたいです。



## TALKING 03

### 加世多 俊輔

かせだ しゅんすけ  
営業店サポート部  
コンサルティングチーム リーダー

#### お客さまに寄り添う

入庫以来、ほとんどの時間を法人営業担当として過ごし、経験を積んできました。中でも、中小企業のお客さまには、補助金や税制優遇制度の活用を中心に、様々な提案をさせていただきました。補助金などはメリットが多いものの、申請に手間と時間がかかります。スムーズに進めるため、お客さまに寄り添ったサポートを心

かけてきました。

#### 中部経済産業局に出向

3年前には、中部経済産業局に出向する機会を得ました。そこでは、「地域未来投資促進法」という法律の管理・普及業務を担当し、企業相談から制度の執行までの一連の流れを経験することができました。特に企業相談で中小企業基盤整備機構の専門家の方と同行する機会が多く、その場で見聞きた専門家のヒアリング方法が現在のコンサルティング業務に活かされています。

#### 企業の強みと弱みを知る

お客さまが「普段話してくれない話」を

聞き出すためには、深くその企業の強みと弱みを知る必要があります。財務上の数字だけではなく、組織体制のどこに問題があるのかをしっかりと見極めることで、より良いコンサルティングができると考えています。

#### コンサルティングを可視化

今年度より、営業店からのコンサルティング相談を吸い上げる「トスアップ制度」が始まり、コンサルティングチームの一員として業務に当たっています。どれだけ企業が改善したかを数字で定量化し、そのノウハウを可視化していくことで、改善事例として蓄積されることになります。忙しいですが、とてもやりがいのある仕事だと思っています。



お客さまの真の課題を  
解決するコンサルティングを  
目指します。

私の  
意識改革!

AWARENESS CHANGE

視野を広く、  
思い込まず、  
柔軟な発想!

中部経済産業局は愛知県名古屋市にありました。食べ物は石川県がおいしいという自負がありましたが、ひつまぶしや味噌カツ、味噌煮込みうどんなど、名古屋めしもおいしいことが分かりました。また、住んでいる人の気質や風土も違いがあります。出向を通じて、自分がいかに固定概念に縛られていたかを思い知りました。今後は、視野を広く、思い込まず、柔軟な発想で物事に取り組みたいと思います。



信頼される職員に  
なるために努力します。

## TALKING 04

### 吉村 侑花

よしむら ゆか  
松任南支店

#### 猛勉強の毎日

来店いただくお客さまを、最初にお迎えするテラーを担当しています。入庫して1年が経ち、最近ようやく余裕を持って接客できるようになりました。預金や振込だけの業務だけでなく、投資信託などの資産運用の相談に来られるお客さまもいらっしゃいますので、先輩にサポートを受けながら対応しています。お客さまに適切な金融商品を

紹介するため、猛勉強の毎日です。

#### 細心の注意を払って

私の長所は「よく笑う」と「いつも元気」であることです。立ち直りが早いので、失敗しても次に進めるのは、性格的に得していると思います。ただ、お客さまの大事な資産をお預かりしている立場ですから、慎重を期すのは当然のことであり、細心の注意を払って業務に当たっています。

#### 一步一步、成長を

金融機関の業務には、幅広い実務知識が求められます。中でも財務と法務、税務の3つの知識は、どれも職員として働く

には欠かせません。また、通信講座で預金業務も学んでいます。まだまだ一人前とは言えませんが、知識を蓄えていくことで、一步一步成長し続けていきたいと思っています。

#### 女性の先輩を目標に

今の私の目標は、支店内にいる女性の先輩です。いつも笑顔でお客さまから話を引き出すのがうまいなと思っています。先輩のように、お客さまとすぐに打ち解け、信頼されるような職員になればいいなと憧れています。そのために話のバリエーションを増やそうと、日々努力しています。

私の  
意識改革!

AWARENESS CHANGE

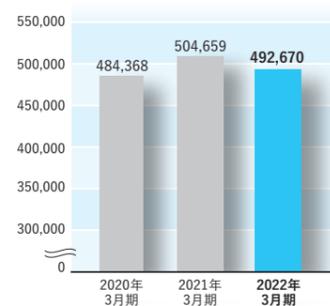
一步、外へ!  
いろいろな  
経験を積む

来店されるお客さまと話題が合うことが少ないのが最近の悩みです。私はどちらかと言うとインドア派ですが、そのような悩みを解決するため、最近、外出することを心掛けています。例えば、富山県に行ってみたり、外食でおいしいものを食べたりすることで、話の引き出しが着実に増えていると感じます。これまでの人生になかったいろいろな経験を積むことが自分の成長につながると信じて、何事にも取り組みます。

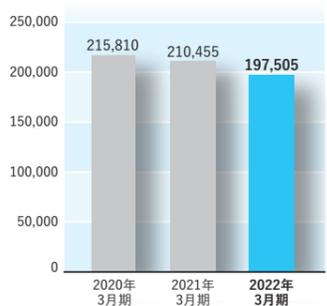


# 業績ハイライト

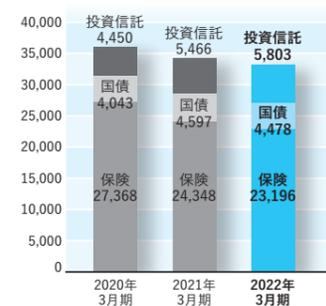
預金積金残高 (単位:百万円)



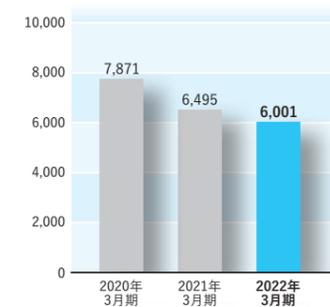
貸出金残高 (単位:百万円)



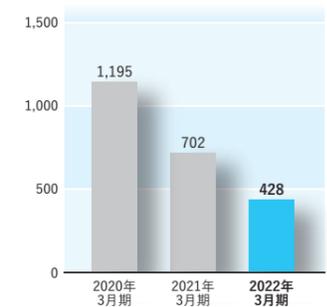
預り資産残高 (単位:百万円)



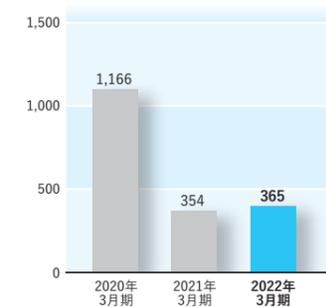
経常収益 (単位:百万円)



経常利益 (単位:百万円)



当期純利益 (単位:百万円)



## 業績

### ◎預金積金残高

預金積金は、個人預金・法人預金がともに減少したこと等により、前期末比11,988百万円減少し、492,670百万円となりました。

### ◎貸出金残高

貸出金は、事業性融資、住宅ローン等の個人向け融資が減少したこと等により、前期末比12,949百万円減少し、197,505百万円となりました。

### ◎預り資産残高

国債は、前期末比119百万円減少し、4,478百万円となり、投資信託は、

前期末比337百万円増加し、5,803百万円となり、保険は、前期末比1,152百万円減少し、23,196百万円となりました。

### ◎純資産

純資産は、その他有価証券評価差額金の減少等により、前期末比1,073百万円減少し、24,676百万円となりました。

## 損益

### ◎経常収益

経常収益は、有価証券関係収益や貸出金利息の減少等により、前期

比493百万円減少し、6,001百万円となりました。

### ◎経常費用

経常費用は、経費等の減少により、前期比219百万円減少し、5,572百万円となりました。

### ◎経常利益

経常利益は、上記要因等により、前期比273百万円減少し、428百万円となりました。

### ◎当期純利益

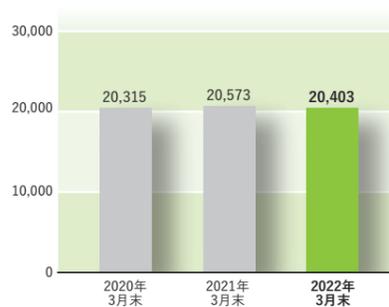
当期純利益は、前期比11百万円増加し、365百万円となりました。

# 資産の健全性

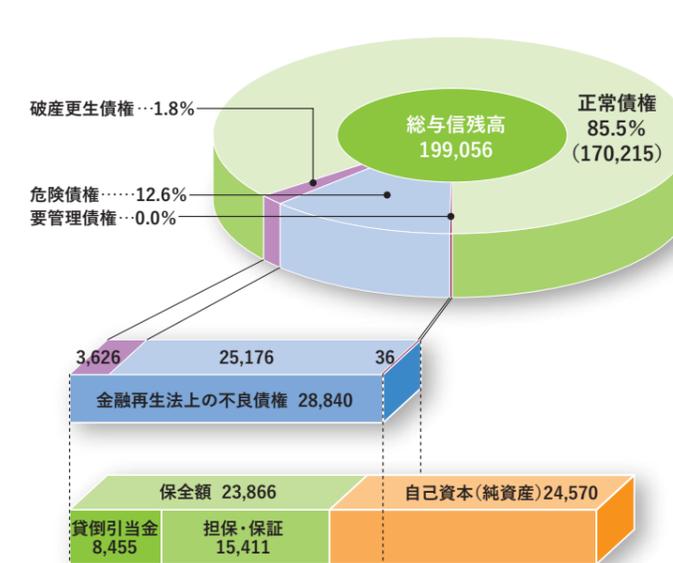
自己資本比率の推移



自己資本の額の推移 (単位:百万円)



金融再生法に基づく資産構成及び保全状況 (単位:百万円)



(注)貸倒引当金は個別貸倒引当金及び要管理債権に対して計上している一般貸倒引当金の合計額です。

**破産更生債権及びこれらに準ずる債権** 破産、会社更生、再生手続等の事由により経営破綻に陥っている債務者に対する債権及びこれらに準ずる債権をいいます。

**危険債権** 債務者が経営破綻の状態には至っていないが、財政状態及び経営成績が悪化し、契約に従った債権の元本の回収及び利息の受取りができない可能性の高い債権をいいます。

**要管理債権** 3ヵ月以上延滞債権及び貸出条件緩和債権に該当する貸出金をいいます。

**正常債権** 債務者の財政状態及び経営成績に特に問題がない債権であり、破産更生債権等、危険債権、要管理債権以外の債権をいいます。

## 自己資本比率(国内基準)

自己資本比率は、経営の健全性を示す重要な指標の一つです。

2022年3月末は、自己資本の額が前期末比169百万円減少し、20,403百万円となりました。また、リスクアセットは前期末比10,976百万円減少し、188,390百万円となりました。この結果、自己資本比率は前期末比0.52ポイント上昇し、10.83%となりました。当該

比率は、国内基準である4%を十分に上回っています。

## 不良債権(金融再生法)

当金庫は、総与信(お客さまへの貸出金、その他の債権等)について適正な資産査定を実施しています。

不良債権とは、一定の条件に当てはまる与信、もしくはその回収可能性が著しく低い債権のことを言い、当金

庫の査定区分に準じた区分にて分類表示しています。

金融再生法上の不良債権は、前期末比583百万円増加し、28,840百万円となりました。この結果、総与信に占める割合は、前期末比1.16ポイント上昇し、14.48%となりました。また、保全率は、前期末比0.61ポイント低下し、82.75%となりました。

# 金融仲介機能のベンチマーク

2016年9月に金融庁は「金融仲介機能のベンチマーク」を策定・公表しました。ベンチマークは、金融機関が金融仲介の取り組み状況や課題等を客観的に評価する「共通ベンチマーク」と、それぞれの金融機関が事業戦略やビジネスモデル等に依拠して選択できる「選択ベンチマーク」から構成されています。また、金融機関独自の指標を活用することもできます。

今回、金沢信用金庫の金融仲介機能の発揮状況として、2021年度における「金融仲介の取り組みについて」を公表します。経営理念の実現に向けて「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、お客様のニーズ、課題の解決、経営改善につながる支援を組織的・継続的に実施し、地域経済の活性化に貢献してまいります。

## 金融仲介機能の発揮状況

メインお取引先2,452先のうち、1,538先(62.7%)のお取引先において、経営指標(売上高・営業利益率・自己資本比率・就業者数のいずれか)に改善が見られます。

2022年3月期	
メインお取引先数(グループベース)	2,452先
うち経営指標が改善したお取引先数	1,538先(62.7%)
メインお取引先の融資残高	792億円
うち経営指標が改善したお取引先への融資残高	540億円(68.2%)



## お客さま理解(事業性評価)への取り組み

当金庫では、お客さまの経営課題に向き合うため、お客さまとの「対話」を通じてお客さまの「持続可能性」や「成長可能性」を理解する『お客さま理解(事業性評価)』への取り組みを積極的に進め、担保や保証に過度に依存しない融資の促進に努めています。

お客さま理解(事業性評価)	
事業性評価に基づく融資を行っているお取引先数	156先
事業性評価に基づく融資を行っている融資残高	242億円

## ライフステージに応じたソリューションの提供

創業支援、販路開拓支援、事業承継・M&A支援、経営改善支援等、お客さまのライフステージに応じた各種ソリューション提案を積極的に行っています。

ライフステージ	定義	与信先数(先)	融資残高(億円)
創業期	創業または第二創業から5年まで	172	43
成長期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%超	150	42
安定期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%	2,011	627
低迷期	売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満	315	74
再生期	貸付条件の変更または延滞がある期間	338	257

事業承継・M&A支援先数	事業承継支援を行った先数	26先
	M&A支援を行った先数	6先

親族内承継・親族外承継・第三者承継(M&A)など、お取引先のニーズに合わせた事業承継のサポートを実施しています。(選択19、選択21)

## 創業期

創業予定者の相談受付から、事業計画の策定、ご融資、外部機関との連携、創業後のアフターフォローまで、創業者の成長と事業継続に向けて徹底したサポートを行っています。

創業支援件数	51件
--------	-----

営業店に創業サポート相談窓口、本部に創業サポートデスクを設置し、創業者のあらゆるニーズにお応えする体制としています。また、創業ステーション(現在9店舗)では、セミナーや補助金情報等、創業に関する様々な情報をワンストップで提供しています。



## 成長期・安定期

ビジネスフェア(県内・県外)や金庫内のお取引先同士のビジネスマッチングを通して、販路開拓のサポートを実施しています。

販路開拓先数	
販路開拓支援を行った先数(成約先数)	42先
うち地元	39先
うち地元外	3先

## 低迷期・再生期

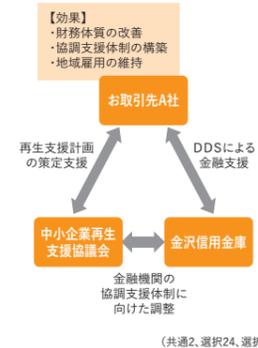
経営改善計画の策定支援や計画フォローアップを通じ、お取引先の経営改善に向けたサポートを実施しています。また、中小企業再生支援協議会等の外部機関と連携し、DDS(債務の劣後化)の実施等によるお取引先の抜本的な事業再生に向けた取り組みも実施しています。

経営改善計画の進捗状況	
貸付条件の変更を行っている中小企業数	366先
うち計画の進捗が好調な先(計画比120%超)	41先
うち計画の進捗が順調な先(計画比80~120%)	20先
うち計画の進捗が不調な先(計画比80%未満)	305先

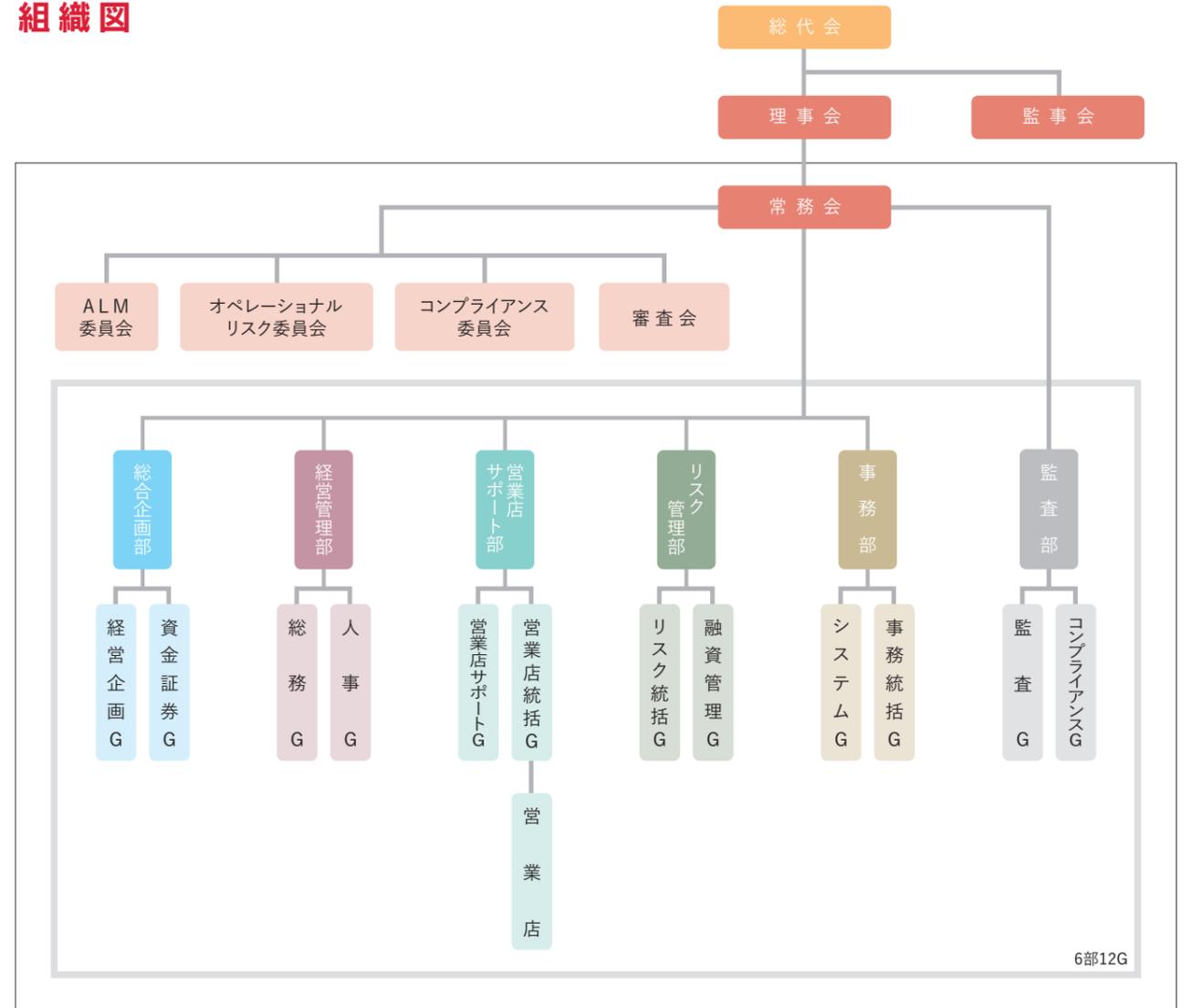
◎ただし、計画の進捗が不調な先には経営改善計画を策定していない189先を含みます。

抜本的な事業再生支援	
DES・DDS・債権放棄の実施先数と金額	—

経営改善・事業再生支援における外部機関との連携支援	
中小企業再生支援協議会の利用先数	33先



# 組織図



※Gは「グループ」の略

# 役員紹介

(2022年6月末日現在)



理事長 忠田 秀敏

専務理事 境田 裕之(※1)

常務理事 橋本 勝彦

常務理事 広岡 克憲

理事 西野 栄一

理事 森下 正幸

理事 津田 一志

非常勤理事 鶴山 庄市(※1)

常勤監事 米林 憲英(※2)

非常勤監事 長原 悟(※2)

非常勤監事 近藤 久晴

※1. 専務理事 境田 裕之、非常勤理事 鶴山 庄市は、信用金庫業界の「総代会の機能向上策等に関する業界申し合わせ」に基づく職員外理事であります。  
 ※2. 常勤監事 米林 憲英、非常勤監事 長原 悟は、信用金庫法第32条第5項に定める員外監事であります。

