

地域密着型金融（令和 7 年度）の取組み状況

令和 7 年度における当金庫の地域密着型金融の取組みに状況をお知らせ致します。

1. 地域経済を取り巻く環境について

令和 7 年度は、長く続いた「デフレ」から脱却し「金利のある世界」への移行が本格化している局面といえました。

中小・零細企業においては、これまでの「コロナ渦からの回復」というフェーズから「構造的なコスト上昇と金利のある世界への適応」という局面へと移行しています。当金庫は地元金融機関として、地元企業を外部専門家や関係機関、業界ネットワークを有効に活用しながら伴走支援に取り組んでまいりました。

2. 全体的な取組み状況

令和 7 年度の事業計画に基づき「地域密着型金融」に係る諸施策について役職員が一丸となり推進に取り組んでまいりました。

「健全経営を堅持し、地域社会の繁栄とおお客様の利益および満足のために心から奉仕する」ことを基本方針とする当金庫としては、地域の中小・零細企業、個人事業主、生活者に対して持続性のある事業環境や安定した生活環境を提供するため、「地域密着型金融のコンサルティング営業の推進」「働きやすい職場づくり」「プロフェッショナルな人材の育成」について取り組みました。

3. 具体的な取組み状況

①地域密着型金融のコンサルティング営業の推進

a. 事業者に対するニーズの把握と支援態勢の整備強化

【取組み内容】

信金中央金庫が提供するしんきん DB を導入しました。しんきん DB は全国の信用金庫の顧客・取引情報を集約したデータ活用であり、イベントベースドマーケティング（EBM）ソリューションの実施に取り組みました。

事業承継に関しては、各種団体が主催する「支援者会議」に対して定期的に参加した他、信金キャピタル㈱の方を講師に迎えた勉強会を実施し役職員の資質向上に取り組みました。㈱日本 M&A センターとも業務提携を締結し今後、事業者支援に取り組むものです。

また昨年度に引き続き、外部専門家や外部機関と連携して支援に取り組みました。

【成果（結果）】

しんきん DB を導入したことで、お客様への適時適切な提案が可能となった他、商品別の見込先選定においても時間の短縮を図ることができ、今までより営業時間を確保することに繋がりました。

事業承継については信金キャピタル㈱の担当者との同行訪問や M&A の相談が 1 先ずつありました。「よろず経営相談会」「中小企業無料経営相談会」においても事業承継に関する相談が 2 先ありました。

その他の相談内容としては新事業進出、販路開拓、設備投資について 6 先あり来年度も継続して実施していく方針です。

b. 担保・保証に過度に依存しない融資等への取組み

イ. 事業性評価融資の取扱い

【取組み内容】

中小企業などが「不動産担保」や「経営者保証」に過度に依存せず、事業そのものの価値で融資を受けられる事業性融資推進法の成立を受けて、担保・保証に過度に依存しない融資の促進に取り組みました。

取引先企業が置かれている内部・外部環境と事業の特徴や成長可能性等を把握し、経営者が考える事業方針とその企業の経営課題を共有した上で必要な手段を有効に推進することを目的として事業性評価による融資の取扱いを実施しています。

また、令和 8 年 5 月より施行される「企業価値担保権」についての理解を深めるため通信講座を受講しました。

【成果（結果）】

令和 7 年度中における事業性評価融資実績は 158 件となりました。引続き適時適切に対応する方針です。

ロ. 経営改善支援

—債務者区分のランクアップ—

【取組み内容】

令和 7 年度は経営改善支援先 19 先を選定しました。取引先との共通認識のもと債務者区分のランクアップと経営改善支援に取り組みました。

【成果（結果）】

ランクアップは 1 先となりました。外部機関も有効に活用しながら、対象事業者と寄り添って経営改善の支援に取り組む方針です。

—要注意先以下の債権の健全化—

【取組み内容】

債務者区分が「その他要注意先・要管理先」「破綻懸念先以下」の先について整理改善方針を作成し営業店と本部が共通認識を持ち、当該先に整理改善指導を図りました。

【結果（成果）】

少しずつではありますが、改善が図られています。なお、一気に健全化が図れるものではなく、日々の地道な積み重ねが必要と考えています。

ービジネスマッチングー

【取組み内容】

販路開拓支援では、信金中央金庫が提供するビジネスマッチングサイト「しんきんコネクト」やしんきん地域創生ネットワーク株式会社による「無料コンサルティング」など業界ネットワークを活用して機会の提供と支援を行いました。

【成果（結果）】

ビジネスマッチングサイト「しんきんコネクト」については、登録事業者が2先増加しました。大手企業とのプレミアム商談に自社商品をPRして有効に活用していることを確認しています。

引続き、取引事業者の経営課題に対して、有益な情報提供を行って支援に取り組む方針です。

c. 個人取引への推進

【取組み内容】

預金に関しては、懸賞品付定期積金を販売しました。また、「はじめての通帳 anniversary」をメインツールとし若年層顧客獲得に努めました。

融資に関しては、職域サポート契約を締結した事業所に勤めている方だけが利用できる職域サポートローンによる支援やWEB完結型ローンの取扱商品ラインナップを増やし若者世代を主体に取引拡大に取り組みました。

【成果（効果）】

預金に係るキャンペーンは募集総額を上回る成果が得られたものの、相続や投資への資金の流出があり、苦戦を強いられました。

融資においてはWEB完結ローン利用開始から年々利用者数が増加しており、マイカーローンを主体に254件の申込みを受付し、若年層を中心に新規取引の拡大を図ることができました。

d. 貸出先の積極的な開拓・深耕

【取組み内容】

「新規取引（融資・預金）発生先数」「既存取引先からの紹介による新規取引開始（先数）」を経営目標のKPIとして設定し、融資基盤の拡充に取り組みました。

【成果（効果）】

「新規取引（融資・預金）発生先数」では、法人番号公表リストを活用し見込先を抽出して推進を図りましたが目標値36先に対して32先の結果となりました。また、「既存取引先からの紹介による新規取引開始（先数）」においては目標値51先に対して96先と良好に推移し、融資基盤の拡充が図られたと判断してい

ます。

②働きやすい職場づくり

【取組み内容】

「店内情報連絡票の件数」「グループウェア掲示板への掲示件数」「業務改善の採用件数」を経営目標 KPI に設定して、地域やお客様の情報共有の徹底および業務フローの改善などを通じて、役職員全員が、働きやすく、休暇の取りやすい職場づくりに取組みました。

【成果（効果）】

「店内情報連絡票の件数」は目標値 492 件に対し実績 458 件となり、「グループウェア掲示板への掲示件数」については、目標値 76 件に対し実績 103 件となりました。営業活動などで得た情報を所属店舗内外で共有し、提案営業の際や取引先への情報提供などの際に役立てました。また、「業務改善の採用件数」に関しては目標値 16 件に対して実績 7 件となりました。会議体を通じて広く職員から改善提案を募り、担当部会、主管部署で検討し、事務手続の見直しを図りました。

③プロフェッショナル人材の育成

【取組み内容】

人材の育成は事業継続の根幹をなすものであり、これまでも外部派遣研修、通信講座、e-ラーニング（Se1s）を実施し能力の向上を図ってきました。

経営目標 KPI に「営業店サポートのための各種勉強会に参加する人数」を設定し、積極的かつ適切な自己啓発を促し、職員の知識向上に取組みました。

【成果（効果）】

令和 7 年度教育訓練計画に基づき、北陸地区信用金庫協会主催の研修に 35 講座 37 名（延べ 52 日間）受講しました。また、金庫内研修では外部専門家や外部機関を講師に迎えて、取扱う商品の知識向上および事業者の経営課題に対するノウハウやスキルの習得に取組みました。

「営業店サポートのための各種勉強会に参加する人数」は目標値 900 人に対して、マネー・ローンダリング、サイバーセキュリティ対策等を含め 822 人となりました。

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

a. 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面的再生」への取組み

イ. 情報機能やネットワークを活用した取組み

【取組み内容】

- ・全国信用金庫協会、信金中央金庫からの「地域活性化情報」、「ビジネスマッチング情報」、「景気動向調査」、「経営情報」等による情報を店頭、渉外活動を通じて積極的に取引先に提供しました。
- ・地域密着型金融に関する会議・説明会等では、オンライン会議を含め積極的
に出席し、情報収集や連携強化等に取り組みました。

【成果（結果）】

- ・令和7年5月 富山県よろず支援拠点と連携して「よろず経営相談会」を隔
月で計6回開催しました。
- ・令和7年6月 当金庫と小矢部商工会にて事業者支援に関する情報交換会を
実施しました。今後も継続した情報共有、事業者支援に取組
んでいくものです。
- ・令和7年8月 日本銀行主催の「中心市街活性化・空き家対策に向けた金
融機関等の取組」についてのワークショップに参加しました。
- ・令和7年9月 富山県主催の「価格転嫁推進サポーター会議」に参加しま
した。
- ・令和7年10月 富山県よろず支援拠点地域支援機関関連フォーラムへ参加し
ました。
- ・令和8年2月 北陸財務局主催の事業承継に係る課題と改善に向けた意見
交換会に出席しました。

上記を含め年間202の会議や研修会に参加しました。

b. 地域活性化につながる多様なサービスの提供

イ. 会員・顧客の利便性向上への取組み

【取組み内容】

- ・社会的なニーズ、会員・地域住民のニーズを的確に把握し、適時適切な施策
に取組み、地域の活性化と会員・地域住民の負託に応えていくこととしま
した。

【成果（効果）】

- ・令和7年4月 米国の関税措置に関する金融特別相談窓口の設置
- ・令和7年5月 利用者満足度向上に係るアンケート調査の実施
- ・令和7年5月 相続専用定期預金～思い出～取扱開始
- ・令和7年5月 ゼロカーボンライフ支援融資の取扱開始
- ・令和7年6月 住宅サポート・住宅サポートワイドの取扱開始
- ・令和7年7月 SBI生命保険(株)の団体信用生命保険の取扱開始
- ・令和7年9月 金沢市中小企業者災害対策資金の取扱開始
- ・令和7年11月 中小企業無料経営相談会の開催

- ・令和7年12月 フードドライブを実施して小矢部市社会福祉協議会へ寄贈
- ・令和8年2月 ホームページをリニューアル
- ・令和8年3月 小矢部市の定住促進対策事業に連携して「定住者支援融資」の取扱延長。
- ・令和8年3月 年度末資金繰り「特別金融相談窓口」の開設

■ 経営改善支援等の取組み実績

【 令和7年4月～令和8年3月 】

(単位:先数)

(単位:%)

	期初 債務者数	うち 経営改善 支援取組み先 数	αのうち期末 に債務者区分 がランクアップ した先数	αのうち期末 に債務者区分 がランクアップ しなかった先 数	αのうち再生 計画を策定し た先数	経営改善 支援取組 み率	ランク アップ率	再生計画 策定率
	A	α	β	γ	δ	α/A	β/α	δ/α
正常先 ①	1,520	0			0	0.0%		-
要注 うち その他要注先 ②	61	13	1	12	0	21.3%	7.7%	0.0%
意先 うち 要管理先 ③	3	1	0	1	0	33.3%	-	0.0%
破綻懸念先 ④	23	5	0	5	0	21.7%	-	0.0%
実質破綻先 ⑤	12	0	0	0	0	0.0%	-	-
破綻先 ⑥	9	0	0	0	0	0.0%	-	-
小 計 (②～⑥の計)	108	19	1	18	0	17.6%	5.3%	0.0%
合 計	1,628	19	1	18	0	1.2%	5.3%	0.0%

【 令和7年4月～令和8年3月における取扱実績 】

(単位:件、百万円)

項 目	件 数	金 額
創業・新事業支援	3	9