



「消費者志向経営」活動報告

2025年度



夢をかなえるパートナー

城北信用金庫

目次

TOPICS

-  ご相談中心の新しい店舗づくりを進めています P 3

1. 地域社会におけるつながりや価値の創造

-  経営理念・長期ビジョン～好循環の創出～ P 4
-  当金庫の消費者志向経営の考え方 P 5

2. ニーズにマッチした価値をお届けする取り組み

-  地域課題：高齢化への対応 P 6
-  ニーズ／個人：老後や相続に備えたい
-  シニア向けライフサポート「結」 P 7
-  グリーフケア, 積立投信のご提案 P1 2
-  ニーズ／地域：活力あるコミュニティで暮らしたい
-  COSA ON, COSA ON Online , JOHOKU ATHLETES CLUB P1 3
-  NACORD, 事業承継・M&A, 金融教育への取り組み P1 4

3. 誠実・公正かつ高品質な業務運営に向けた取り組み

-  職員の資質向上に向けた取り組み, 暮らしやすい街づくりへの協力 P1 5
-  安心してお取引いただくために P1 6
-  お客さま満足度向上への取り組み P1 7
-  公正な業務運営のための方針 P1 8

TOPICS

ご相談中心の新しい店舗づくりを進めています

窓口カウンターをなくし、ロビースペースを広く

当金庫では、お客さまとのコミュニケーションを一層深めることができますよう、新しい形態の店舗づくりを順次進めています。

窓口カウンターをなくし、ロビースペースを極力広く確保するほか、紙の伝票記入などもできる限り減らす方向で営業しています。

大岡山支店にはご相談専門の担当者を配置

2025年5月に新築オープンした大岡山支店では、お客さまの大切なご相談を安心してお話しいただけるようロビーにプライベートスペースを確保しました。

相続や資産運用専門の担当者がお客さまのお話をじっくりとおうかがいし、お金に関するライフプランをサポートします。



▲大岡山支店外観



▲広々としたロビー



▲ご相談用のプライベートスペース

1. 地域社会における つながりや価値の創造①

経営理念



城北信用金庫は、地域に根差した協同組織金融機関として、「地域住民の幸福」「地域企業の繁栄」「地域社会の発展」に貢献することを使命としています。

そのために、私たちは金融・非金融の両面において、質の高い商品・サービスの創出に努めるとともに、地域の皆さまとのつながりを深めることで、お一人おひとりに最適なサービスをご提供できるよう全力で取り組みます。

長期ビジョン ～ 好循環の創出 ～



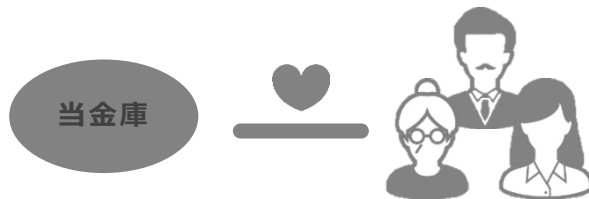
当金庫では、社会インフラである金融機能の安定的な提供に加え、地域社会とのコミュニケーションから得られた情報に基づき、みなさまに最適な商品・サービスや価値ある情報をご提供しています。価値の創造・提供によって地域の経済・社会の活性化に貢献し、また新しい「価値」の創造へとつなげていく。当金庫では、お客さまとの間にこのような「好循環」を創出することを「長期ビジョン」として目指しています。

1. 地域社会における つながりや価値の創造②

当金庫の消費者志向経営の考え方

コミュニケーションに基づいた地域社会の価値の向上

当金庫では、広く地域の皆さまとコミュニケーションを図りながら、私たちの持つさまざまなサービスや情報を、お一人おひとりに合わせてご提供します。また、その関係性の中から寄せられる皆さまの声を真摯に受け止め、安心・ご満足いただける新商品・サービスの開発に努めながら、地域社会全体の持続可能な価値の向上に努めます。



好循環の創出に向けた取り組み



<https://johokubank.jp/about/about.html#koujunkan>

長期ビジョン

金融・非金融トータルで
価値を創造・提供する



地域の経済・社会が
さらに活性化する

第8次中期経営計画

「Boost!プラットフォーム実現への加速」

お客さまに喜ばれ、職員も
確かな成長を感じるために、
態勢整備を加速させよう！



オーダーメイドの
サービス提供が可能な
『地域のプラットフォーム』
実現へ

消費者志向経営（サステナブル経営）

お客さまの声を
真摯に受け止め
お客さま満足度の
向上に努める



お客さまが
当金庫をご利用になり
さまざまな声を
聞かせてくださる

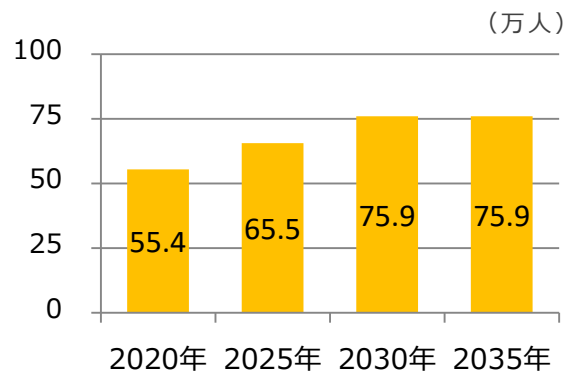
2. ニーズにマッチした価値をお届けする取り組み①

地域 課題

高齢化への対応

当金庫の営業エリアでは、80歳以上の高齢者人口の増加がしばらく続く見通しです。相続や廃業の増加や、地域社会の担い手の不足などが予測され、特有のニーズが発生しています。

当金庫営業エリア内における
80歳以上の将来人口推計



※国立社会福祉人口問題研究所
「将来推計人口」より

ニーズ 個人

老後や相続に備えたい

- ・ 将来のもしものに備えたい
- ・ 家族のサポートを受けたい
- ・ 相続準備を考えている
- ・ 相続手続きで困っている
- ・ 安心して相続手続きを進めたい
- ・ 老後に向けて資産形成したい



など、老後や相続に関する悩みは尽きません。

当金庫では、老後の生活を支える大切な年金の受給先として、数多くのお客さまに口座をご利用いただいています。窓口で直接足を運んでくださるお客さまも多く、かねてから老後や相続のご相談を受けてきました。最近では資産形成意欲の高まりから年金の運用に関するお問い合わせも増えています。

お客さまのお悩みにトータルで対応することで、より便利により安心してお取引いただくため、さまざまなサービスをご用意しています。

年金受給の件数と金額（2026年2月末時点）

年金受給	122,143件	20,159百万円
------	----------	-----------

2. ニーズにマッチした価値をお届けする取り組み②

ニーズ 個人 将来のもしもに備えたい

シニア向けライフサポート「結」（全体像）



円満な相続準備へのニーズの高まり

近年、「終活」という言葉が注目されており、相続の際にご家族にもめ事を起こさないための事前準備の必要性が、広く認識されるようになっております。

高齢化の中で、円満な相続準備へのニーズは高まっていくものと予想されますが、相続は自身の財産に関することであり、他人には相談しづらいものです。

当金庫では、Face to Faceの営業スタイルと長年のお取引を通じ、「当金庫の職員であれば、相談しやすい」と言ってもらえるような関係づくりに努めるとともに、お客さまの円満な相続のためのサービスをご用意しています。

信用金庫初となる「信託業務の兼営認可」を取得

当金庫では、相続に関するトラブルの未然防止とお客さまの円満・円滑な資産承継の実現を目的に、「シニア向けライフサポート『結』」として各種サービスを提供してまいりましたが、2025年11月20日、信用金庫として初めて認可を取得し、「信託業務」が取り扱えることになりました。これからも信託関連商品を通じてお客さまの資産を「守り」「つなぐ」ための新しい価値を提供することで、お客さまの想いに寄り添いながら、相続や資産承継に関する様々なニーズにお応えしてまいります。

シニア向けライフサポート

結



2. ニーズにマッチした価値をお届けする取り組み③

ニーズ 個人 家族のサポートを受けたい

生活口座共有サービス ～シニア向けライフサポート「結」～



信頼するご家族と一緒に使える口座

「生活口座共有サービス」とは、普通預金から毎月定額を専用口座に自動で振り込み、ご契約者さまの日常生活に必要なお金を、ご家族（代理人さま）がキャッシュカードで自由に引き出せるサービスです。毎日のお買い物などの立て替えや清算の負担がなくなり、ご家族による暮らしのサポートがぐっとスムーズになります。

専用口座に入出金があると、代理人さま以外にもご指定のメールアドレス・当金庫アプリに通知が届き、取引金額と残高を確認することもできるため、ご親族からの誤解や相続トラブルを防ぎ、代理人さまが安心してお取引引きすることができます。

将来の“もしも”に備えた仕組み

また、ご契約者さまの判断能力が十分なうちに、信頼する代理人さまを後見人を選んでおくことで、将来の財産管理を継続してサポートしてもらうこともできます。



2. ニーズにマッチした価値をお届けする取り組み④

ニーズ 個人

相続準備を考えている

じょうほう 遺言信託 ～シニア向けライフサポート「結」～



円満・円滑な相続のために

いざ相続が開始されると、残されたご家族は話し合いによって相続財産の分け方などを決めていくこととなりますが、全員が納得のいくよう相続財産を分割するためには、時間や専門的知識を要し、心理的負担もかかります。「相続」がきっかけで大切な家族の絆が絶たれることになってしまった……。

このような事態を未然に防ぐため、当金庫では、公正証書遺言の作成から遺言書の保管、遺言執行業務まで行うトータルで行う「じょうほう遺言信託」でサポートいたします。



円満な相続



意向に沿った
財産分配



寄付・相続人以外
の方への遺贈

このような方に「遺言」をお勧めします

遺言は、大切なご家族への最後のメッセージであり、相続トラブルから家族を守るための有効な手段です。また、公正証書遺言であれば形式不備や紛失のおそれがなく、スムーズな遺言執行が可能となります。当金庫では、以下のような方々に遺言を作成しておくことをお勧めしています。

- 推定相続人が多くいらっしゃる方
- 同居して介護をしてくれるお子さまがいらっしゃる方
- 会社経営者または個人事業を営んでいる方
- 財産を寄付したいとお考えの方
- お子さまがいらっしゃらない方
- 自宅と少額な預貯金しかないので、遺言を書く必要がないとお考えの方

2. ニーズにマッチした価値をお届けする取り組み⑤

ニーズ 個人

相続発生時の備えに悩んでいる

じょうほう 遺言代用信託 ～シニア向けライフサポート「結」～



大切なご家族に、もしもの時の備えを

もしもの時、すぐにお金が必要となることのひとつに葬儀費用があげられます。相続が発生すると、相続人による遺産分割協議がまとまるまでの間、亡くなった方の預金口座が引き出しが一定の範囲に制限されるため、必要とする費用が引き出せなくなる場合があります。

そのようなご心配に、当金庫では「じょうほう遺言代用信託」をご案内しております。あらかじめご指定いただいたお客さまに、相続発生時に必要となる相続費用や当面の生活資金などの金銭を、複雑な手続きなしでお渡しできる信託商品です。

じょうほう遺言代用信託の特徴

- 大切なご家族に、想いにそった資産承継を実現できます
- 煩雑な相続手続きなしで、指定した方に迅速に資金をお渡しできます
- 遺産分割協議書が不要です
- 受取人さまの来店が不要です
- 信託財産は元本が保証されます



2. ニーズにマッチした価値をお届けする取り組み⑥

ニーズ 個人

相続手続きで困っている

じょうほく遺産整理業務 ～シニア向けライフサポート「結」～



お手続きを丁寧にサポート

ご相続は、ある日突然はじまります。同時に、ご遺族の心情に関わらず、普段接することのない手続きが数多く発生することになります。遺された財産の確認や遺産分割協議、相続税の計算など複雑なお手続きでご遺族のご負担も大きくなりがちです。

当金庫の「じょうほく遺産整理業務」では、煩雑になりがちな相続財産にかかわるお手続きを、一つひとつ丁寧にお手伝いいたします。

じょうほく遺産整理業務【主なサービス内容】

- 法定相続人の確定
- 相続財産の調査、相続財産目録の作成
- 遺産分割に関するサポート
- 遺産分割協議書の作成
- 金融資産の名義変更や払い出し
- 相続に関する専門家のご紹介(税理士・司法書士等)



このような方に「遺産整理」をお勧めします

「相続」といっても、お一人おひとり、その人の人生と同じように千差万別で、残されたご家族がやらなくてはならないお手続きも様々です。

当金庫では、以下のような方々に「じょうほく遺産整理業務」をお勧めしています。

- お手続きに不慣れな方
- 手続きのための時間がとれない方
- 親族が多い、相続人が遠方にいる方
- 遺産の内容が複雑な方

あらゆるご相談に対応するために

当金庫は、これからも地域に円満・円滑な相続を広げていくことで、地域の皆さまの課題解決に組み、地域社会の活性化に努めてまいります。

2. ニーズにマッチした価値をお届けする取り組み⑦

ニーズ 個人 安心して相続手続きを進めたい

グリーフケア



ご遺族に寄り添ったサービスに努めています

大切な方を亡くされたご遺族のお気持ちに寄り添った丁寧な接遇を心がけています。お手続きを行う環境にも気を配り、ご遺族の心理的安全性を確保するほか、グリーフケアの知識に基づいてお話を傾聴した上で、分かりやすくご説明ができるよう研修の機会を設けています。

グリーフケアカード

ご遺族の来店時や相続手続きの説明時、グリーフケアカードをお渡しすることで、ご遺族のお気持ちに寄り添い、言葉にできない気持ちをお伝えしています。



ニーズ 個人 老後に向けて資産形成したい

積立投信のご提案



豊かな老後のための資産形成

「新NISA」がスタートし資産運用への関心が高まっています。また、高齢化の進行で老後の資金作りの必要性が強く感じられるようになってきました。当金庫では、このようなニーズにお応えするため、適切な情報提供と商品説明を行い、十分ご理解いただいたうえで投資判断を行っていただくことに注力しています。また、価格変動リスクを抑制する重要性とその手法などの情報も、お客さまに応じたご提供を心がけています。その手法の一つである時間分散が可能な積立投信顧客数の当金庫投資信託顧客数に占める割合は、信用金庫業界内で非常に高くなっています。

投資信託顧客数に占める割合（2026年3月末時点）

NISA 顧客数	58.89%
定時定額（積立投信）顧客数	85.14%

2. ニーズにマッチした価値をお届けする取り組み⑧

ニーズ 地域

活力あるコミュニティで暮らしたい

COSA ON (コーサ・オン)



創業者との交流による地域活性化

荒川区町屋に開設した「COSA ON」は、事業創出・成長をサポートする「インキュベーションオフィス」と、地域の新たなつながりを創り出す「カフェ形態のコミュニティ拠点」を一体化させた施設です。

COSA ON Online



事業者同士の交流による地域活性化

事業者さま向けのオンラインコミュニティ「COSA ON Online」をFacebook上に開設し、より多面的な事業経営サポートを行っています。

「COSA ON Online」では、これまで接点のなかった事業者さま同士でも気軽に交流を持つことができ、新たなビジネスマッチングが生まれています。

JOHOKU ATHLETES CLUB



スポーツを通じた地域活性化

競技や種目の異なるアスリート職員が「JOHOKU ATHLETES CLUB」という一つのチームとして活動し、スポーツが持つ社会的価値を広く発信することで、地域活性化に取り組んでいます。

アスリート職員たちは国内外の大会で活躍しながら、スポーツ教室や講演会を行うなど、地域の皆さまと交流を図っています。

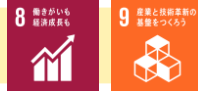


2. ニーズにマッチした価値をお届けする取り組み⑨

ニーズ 地域

活力あるコミュニティで暮らしたい

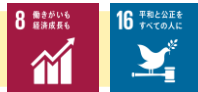
NACORD（ナコード）



地域企業の情報発信による地域活性化

当金庫が運営するWEBメディア「NACORD」は、お取引先を取材したMAGAZINE、独創的なアイデアやプロジェクトをご紹介するPRODUCT、プレミアムマーケティングの場を提供するCROWD FUNDINGの3つで構成されており、インターネットを活用した地域企業のプロモーション支援に取り組んでいます。

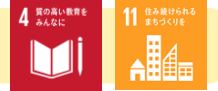
事業承継・M&A



地域企業の事業承継支援による地域活性化

大切に続けてこられた事業を確実に引き継いでいただくために、必要に応じて公正証書遺言をご提案しています。また、後継者不在のケースではM&Aのお手伝いも行っています。

金融教育への取り組み



地域の子どもたちを対象とした金融教育

金融教育への取り組みとして、地域の小中学校の職場体験学習への協力やワークショップなどを行っています。

業務体験のほか、お店での買い物で支払ったお金がどのように流れていくのかを考えてもらう当金庫オリジナルの教材などを通じて、子どもたちがこれから生きていくうえで欠かせない金融の知識を学ぶ機会を提供しています。



3. 誠実・公正かつ高品質な業務運営に向けた取り組み①

職員の資質向上に向けた取り組み



お客さまのニーズにお応えするために

当金庫は、お客さまのニーズにしっかりとマッチした「価値（商品・サービス等）」をお届けするため、各種研修や自己啓発プログラムによる職員の能力開発や専門性の高い人材育成に取り組んでいます。

また、お客さまのご要望や諸課題に対するきめ細やかな対応を実現するため、職員のコミュニケーション能力の向上にも力を入れています。

主 な 資 格	資格取得者数 ※2026年3月末時点
C F P	5 名
A F P	2 1 名
F P 技能士 1 級	1 7 名
F P 技能士 2 級	8 5 8 名
F P 技能士 3 級	1 , 1 8 8 名
認知症サポーター	9 7 8 名

暮らしやすい街づくりへの協力



お客さまのニーズにお応えするために

豊かな地域社会の実現に向けて、暮らしを支える活動に積極的に取り組んでいます。



「子ども110番の家」に参加

不審者のつきまといや声かけなど、子どもたちが身の危険を感じた時に逃げ込める場所を提供するボランティア活動です。有人出張所を含む89店舗で活動に参加しています。



「子育て応援とうきょうパスポート」に参加

子育てを応援する社会的機運の醸成を目指す東京都の事業です。当金庫では、お子さま連れの方や妊娠中の方に優しい店舗づくりに取り組んでいます。



「北区おたがいさまネットワーク」に参加

北区が取り組んでいる福祉事業で、高齢者の方が住み慣れた場所で安心して自立した生活が送れるよう地域全体で見守り、適切な支援につなげるためのネットワークです。

3. 誠実・公正かつ高品質な業務運営に向けた取り組み②

安心してお取引きいただくために



振り込め詐欺などの金融犯罪への対応

振り込め詐欺などの金融犯罪に対しては、店頭でのお声がけや地元警察との連携を強化するとともに、日頃から全店舗で対応事例を共有しており、被害の未然防止に努めています。

お客さまへの注意喚起

当金庫では、地域に暮らすお客さまが被害にあわれないよう、「振り込め詐欺撲滅キャンペーン」を展開しています。窓口やA T Mで多額の現金の引き出しや振り込みをしようとしているお客さまへの注意喚起に努めています。

ATM振込の一部制限

特殊詐欺を抑止するため、「75歳以上のお客さまが保有する、1年以上A T Mによるお振り込みがなされていないキャッシュカード」につきましては、A T M振込を制限させていただいています。

ご高齢の方・障がいをお持ちの方への対応

ご高齢や障がいをお持ちのお客さまにも、安心して窓口やA T Mをご利用いただけますよう、職員向け啓発活動や設備等の改善に取り組んでいます。

認知症サポーター

認知症に対する理解を深め、ご来店時などに適切なサポートができますよう、北区役所のご協力により、役職員が「認知症サポーター養成講座」を受講しています。

AEDの設置・店舗のバリアフリー化

店舗の建物等の状況に応じて、以下の設備等の設置や改善に取り組んでいます。

- ・A E D（自動体外式除細動器）の設置
- ・視覚障がい者用誘導マットの敷設
- ・障がい者専用駐車スペースの設置
- ・A T M前面に手荷物置台の設置



3. 誠実・公正かつ高品質な業務運営に向けた取り組み③

お客さま満足度向上への取り組み ～お客さまの声を真摯に受け止めるために～



お客さまアンケート

業務品質向上のため、定期的に全店で「お客さまアンケート」を実施し、職員の応対や店舗の利便性、商品の魅力などについてお客さまに評価していただいています。

お客さまサポートメモ

店頭や訪問先などで、職員がお客さまからお褒めいただいたような好事例については、「お客さまサポートメモ」として組織的に共有化しています。

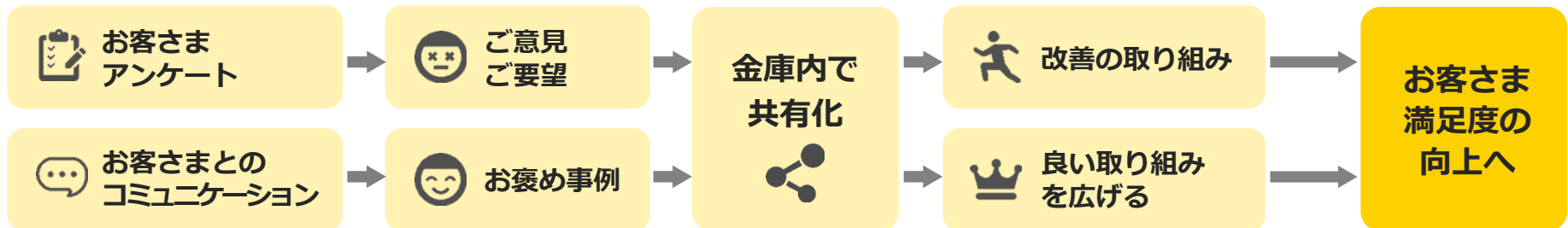


お客さま満足度（CS）向上にむけた取り組み
<https://www.johokubank.jp/about/about.html#cs>

お客さま満足度向上にむけた取り組み

お客さまアンケートや日頃のお客さまとのコミュニケーションの中で頂戴した貴重なご意見・ご要望については、金庫全体で共有化しています。職員のスキルアップや店舗の整備などを通じて改善に取り組み、お客さまに喜ばれるような取り組みを全店に広げることで、お客さま満足度の向上に努めています。

なお、お客さまの声を踏まえて実施した取り組みの一部につきましては、「お客さま満足度向上にむけた当金庫の取り組みについて」に取りまとめ、当金庫ホームページにて公表しています。



3. 誠実・公正かつ高品質な業務運営に向けた取り組み④

公正な業務運営のための方針



業務運営に関する基本方針

 <https://www.johokubank.jp/about/about.html>
#gyoumu-unei

お客さま本位の業務運営におけるベストプラクティスを目指し、商品・サービスの充実を図るとともに、最適な商品・サービスのご提供に努めています。

利益相反管理方針

 <https://www.johokubank.jp/information/important/rieki-souhan.html>

お客さまとの取引にあたり、お客さまの利益が不当に害されるおそれのある取引を適切に管理し、お客さまの利益の保護やお客さまからの信頼の向上に努めています。

地域密着型金融の推進に関する基本方針

 https://www.johokubank.jp/about/pdf/kihon_p.pdf

地域にベストマッチした独自の地域密着型金融を目指し、資金供給機能にとどまらない幅広い総合金融力の実現に向けて取り組んでいます。

金融商品に係る勧誘方針

 <https://www.johokubank.jp/information/important/kanyu-houshin.html>

金融商品の販売等に際しては、「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」に基づき、勧誘の適正の確保を図ることとしています。

「アセットオーナー・プリンシプル」受け入れ

 <https://www.johokubank.jp/about/about.html>
#asettoowner

アセットオーナーとして、受益者等の最善の利益を勘案し、年金資産を運用していく責任を果たす上で有益であると考えられるアセットオーナー・プリンシプル（アセットオーナーの運用・ガバナンス・リスク管理に係る共通の原則）の趣旨に賛同し、これを受入れることを表明しています。