

好循環の創出に向けた取り組みの自己評価

ー地域密着型金融の取り組みについてー

2025年度



夢をかなえるパートナー

城北信用金庫

2025年度 好循環の創出に向けた取り組みの自己評価

当金庫は、金融・非金融トータルでの価値の創造・提供を起点として「**地域に活力の好循環を創出する**」という長期ビジョンの実現に向け、さまざまな取り組みを進めています。

あわせて、こうした取り組みの効果を高めるため、活動内容について定期的に自己評価を行い、その結果を開示しております。

このたび、2025年度の取組状況を取りまとめましたので、ぜひご高覧賜りますようお願い申し上げます。

【CONTENTS】

1. 取り組みの概要（基本方針・取組姿勢）	・・・	1
2. 地域事業者とのリレーションの強化	・・・	2
3. 地域の皆さまへのコンサルティング機能の発揮	・・・	6
4. 地域全体の活性化に向けて	・・・	16
5. 推進に向けた態勢整備	・・・	21

※本資料には、特に注記のない限り、計数等は2025年度末時点のものを掲載しています。

※本資料には、以下①～③に関する内容もあわせて記載しています。

- ①「中小企業の経営の改善および地域の活性化のための取り組みの状況」
- ②「金融仲介機能のベンチマーク」
- ③「経営者保証に関するガイドラインの活用状況」

地域に活力の
好循環を創出！

金融・非金融トータルでの
多様な価値の提供

地域の皆さまへの
コンサルティング
機能の発揮 ⇒P6

地域全体の活性化
に向けて ⇒P16



地域事業者とのリレーションの強化 ⇒P 2

推進に向けた態勢整備 ⇒P 21

基本方針・取組姿勢 ⇒P 1

1. 取り組みの概要

多様な価値の創造・提供を起点として、好循環の創出を目指しています

長期ビジョンの核となる「多様な価値を創造・提供する機能」の強化に向けて、現在取り組んでおります「第8次中期経営計画」では、「Boost!（加速・増幅）」を合言葉に、当金庫が目指す「地域のプラットフォーム」の実現に向けた態勢整備を進めております。金融・非金融の両面での高品質なサービス開発、お客さまに何でもご相談いただけるような関係づくり、それらを可能とする人材戦略など、多面的に取り組んでまいります。

また、「地域密着型金融の推進に関する基本方針」や営業店の支援態勢も整え、個々の取り組みの実効性確保に努めています。

「地域密着型金融の推進に関する基本方針」

当金庫では、特に下記項目に留意し、地域密着型金融を推進する。

1. 地域にベストマッチした独自の地域密着型金融
2. 資金供給機能にとどまらない幅広い総合金融力の実現
3. 協同組織金融機関である信用金庫グループとしての特性発揮
4. 経営の健全性と透明性の確保

営業店の取り組みをサポートする本部専担部署

- ・ソリューション事業部「ビジネスソリューショングループ」
- ・営業店統括部「パーソナルコンサルティンググループ」
- ・審査部「企業支援グループ」

長期ビジョン
好循環の創出

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」に

第8次中期経営計画
Boost!

プラットフォーム実現への加速

- 【1】価値提供体制のレベルアップを加速
- 【2】組織とマネジメントの変革を加速
- 【3】内部管理態勢の強化を加速

2. 地域事業者とのリレーション強化

事業先のお客さまとの取引状況

東京都北部・東部・埼玉県南部を主な営業エリアとして、地域に根差した業務運営を進めています。
引き続き、お客さまとのコミュニケーションの充実に努め、財務面のサポートはもちろん、販路拡大や企業のプロモーション充実など、お客さまの本業そのもののサポートにも、力を尽くしてまいります。

選択ベンチマーク 1

	全地域	東京都の地元	埼玉県の地元	千葉県の地元	地元外
地域別の取引先数 (法人および個人事業主)	21,683 社	14,877 社	4,880 社	251 社	1,675 社

- ・母集団となる先を単体ベースで把握しています。
- ・地元は各営業店の重点および周辺地域です。それ以外を地元外として区分しています。

選択ベンチマーク 2

メイン取引（融資残高1位）先数	9,461 社	全取引先数に占めるメイン取引先の割合	43.6 %
-----------------	---------	--------------------	--------

- ・メイン取引先は、単体ベースでカウントしています。

共通ベンチマーク 1

	先数	融資残高
メインバンク（融資残高1位）として取引を行っている企業	9,461 社	6,200 億円
うち経営指標の改善や就業者数の増加が見られた企業	3,624 社	2,782 億円

- ・メイン先数は、グループベースでカウントしています。
- ・経営指標が改善した先とは、売上・当期利益が改善した先です。
- ・経営指標に関わらず就業者数の増加が見られた先もカウントしています。

2. 地域事業者とのリレーション強化

共通ベンチマーク 4

ライフステージ別	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
与信先数	22,315社	1,340 社	2,333 社	8,942 社	1,142 社	1,496 社
融資残高	9,911 億円	542 億円	1,696 億円	4,209 億円	294 億円	1,282 億円

○全与信先のうち、「創業期の先」および「過去5期の売上高を把握できる先」をライフステージ別に区分しています。

- ・創業期⇒創業、第二創業から5年まで
- ・成長期⇒売上高平均で直近2期が過去5期の120%超
- ・安定期⇒売上高平均で直近2期が過去5期の120~80%
- ・低迷期⇒売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満
- ・再生期⇒貸付条件の変更または延滞がある期間

選択ベンチマーク 12

	全取引先数 ①	本業支援先数 ②	割合 ②／①
本業（企業価値の向上）支援先数 および全取引先数に占める割合	21,683 社	2,266 社	10.4 %

担保・保証に過度に依存しない融資への取り組み

当金庫では、「経営者保証に関するガイドライン」および「事業承継時に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」の趣旨や内容を十分に踏まえ、お客さまからお借り入れや保証債務整理の相談を受けた際に真摯に対応するため、「「経営者保証に関するガイドライン」への取組方針」を策定しています。取組方針につきましては、当金庫ホームページ（https://www.johokubank.jp/information/important/guideline_torikumihoushin.html）にて開示しております。

同取組方針に基づき、経営者保証の必要性については、お客さまとの丁寧な対話により、法人と経営者の関係性や財務状況等の状況を把握し、同ガイドライン等の記載内容を踏まえて十分に検討するなど、適切な対応に努めています。

2. 地域事業者とのリレーション強化

経営者保証に関するガイドラインの活用状況	
新規に無保証で融資した件数	6,447 件
新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合	43.31 %
保証契約を解除した件数	283 件
経営者保証に関するガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数 (当金庫をメイン金融機関として実施したものに限る)	1 件

共通ベンチマーク 5

	先数	融資残高
事業性評価に基づく融資を行っている与信先	859 社	2,502 億円
全与信先に占める割合	3.8 %	25.2 %

・事業性評価に基づく融資先は、外部専門家の導入先および本部の専門家が担当している先です。

選択ベンチマーク 11

	全与信先数 ①	ガイドライン 活用先数 ②	割合 ②／①
経営者保証に関するガイドラインの活用先数 および全与信先数に占める割合	22,315 社	4,332 社	19.4 %

2. 地域事業者とのリレーション強化

選択ベンチマーク 7

		地元中小与信先 ①	無担保融資先 ②	割合 ②／①
地元の中小企業与信先のうち 無担保融資先数（先数単体ベース） および無担保融資額の割合	先数	19,587 社	1,093 社	5.5 %
	融資残高	8,702 億円	954 億円	10.9 %

・無担保与信先とは、不動産担保、有価証券担保、預金担保のない先です。

選択ベンチマーク 8

	地元中小与信先数 ①	根抵当権設定先数 ②	割合 ②／①
地元の中小企業与信先のうち 根抵当権を設定していない与信先の割合	19,587 社	17,288 社	88.2 %

・根抵当権未設定先とは、不動産の根抵当や預金・有価証券の包括担保を取得していない先です。

選択ベンチマーク 9

	地元中小与信先数 ①	無保証メイン先数 ②	割合 ②／①
地元の中小企業与信先のうち 無保証のメイン取引先数の割合	19,587 社	3,212 社	16.4 %

・無保証メイン先とは、保証協会、保証会社の保証を付けずに、融資を行っている先です。

選択ベンチマーク 10

	中小向け融資	保証協会付融資		100%保証付融資	
	残高 ①	残高 ②	割合 ②／①	残高 ③	割合 ③／①
中小企業向け融資のうち 信用保証協会保証付融資額の割合 および100%保証付融資額の割合	9,911 億円	1,827 億円	18.4 %	1,004 億円	10.1 %

3. 地域の皆さまへのコンサルティング機能の発揮

地域に活力の好循環を創りだすうえで、エリア内のビジネスの活性化や豊かな暮らしの実現に、金融・非金融の両面から多面的に関わっていくことが重要と考えています。既存の事業先への販路拡大支援、事業承継支援、経営改善・事業再生支援などはもちろん、地域内で新たにビジネスを興す動きを支える創業・新事業支援、また、ライフステージに応じた安定的な資産形成のお手伝いなど、さまざまな場面でコンサルティング機能を発揮できますよう努めています。

創業・新事業開拓支援

創業や新事業を開拓する地域企業に対し、資金調達手段の提供といった金融支援のほか、販路拡大支援など非金融面での支援も行っています。

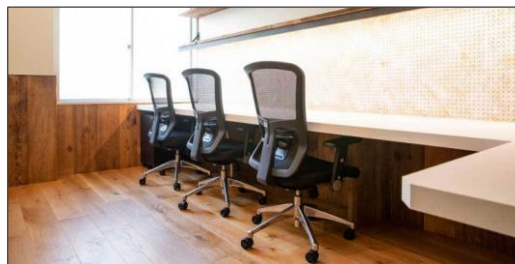
COSA ON（コーサ オン） — インキュベーションオフィス —

「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。

「インキュベーションオフィス」に入居する起業家と、「カフェ形態のコミュニティ拠点」を利用する地域の皆さまとの交流によって、新たなビジネスの発展や地域の魅力創出に繋がるネットワークの構築に取り組んでいます。



▲ <https://www.cosa-on.com/>



▲ インキュベーションオフィス（2階）



▲ カフェ形態のコミュニティ拠点（1階）

3. 地域の皆さまへのコンサルティング機能の発揮

創業・新事業支援融資

創業期のお客さまに対して、積極的かつスピーディーに対応し、また、事業が軌道にのるまで継続した支援を進めていきます。

共通ベンチマーク 3

当金庫が関与した創業、第二創業の件数	452 件
・ 創業：設立5年以内の融資先です。	

選択ベンチマーク 16

創業支援先数（支援内容別）		
創業計画の策定支援		452 社
創業期の取引先への融資	プロパー	72 社
	信用保証付	380 社
政府系金融機関や創業支援機関の紹介		0 社
ベンチャー企業への助成金・融資・投資		0 社

ものづくり補助金

お取引先の新しい取り組みを支援するため、各種補助金・助成金の無料個別相談会開催や個別申請支援等へ積極的に取り組んでいます。制度説明や申請に関する相談などをお受けしています。

3. 地域の皆さまへのコンサルティング機能の発揮

ポータルサイト「NACORD（ナコード）」を運営

「NACORD」は、「ヒト・モノ・マチをつなぐ」をコンセプトにした当金庫独自のWEBメディアです。東京・埼玉を中心に、地域の名店レポートや各分野で活躍する経営者インタビューなどを掲載する「MAGAZINE」、地域企業のこだわりとアイデアが詰まった商品をご紹介する「PRODUCT」、企業のプレマーケティングの場をご提供し、夢の実現を後押しする「CROWD FUNDING」の3つで構成されています。



2025年9月には、株式会社丸井との地域活性化包括連携協定に基づき、NACORDのリアルイベント「NACORDマルシェ」を開催しました。北千住マルイにて当金庫のお取引先7店舗が出店し、多彩なスイーツをお買い求めになる多くの来場者で大変にぎわいました。

また、SNSによる地域企業のプロモーションにも取り組んでおり、Instagram公式アカウント「NACORDグルメ」では、東京・埼玉の飲食店を中心とした情報発信を行っています。



3. 地域の皆さまへのコンサルティング機能の発揮

成長・課題解決支援

お取引先の成長、課題解決に向けて、ニーズに合わせたさまざまな取り組みを行っています。

COSA ON Online（コーサ オン オンライン）ー オンラインコミュニティ ー

事業者さま向けのオンラインコミュニティ「COSA ON Online」を開設し、より多面的に事業経営をサポートしています。最新的话题を取り上げたセミナーを定期的で開催するなど、オンラインの利点を活かした多様なメニューをご用意しています。

SNSを活用した事業者さま同士の活発な交流による新たなビジネスマッチングなど、事業活動の活性化をお手伝いすることで、地域社会の持続的な発展に貢献してまいります。



事業承継・M&Aの支援

お取引先の事業承継へのお悩みに対して、外部の専門家や支援機関と連携して、解決に向けたお手伝いをしています。親族や従業員の承継、第三者への承継など、お悩みに合わせた最適なプランをご提案します。

なお、当金庫は中小企業庁が創設した「M&A 支援機関に係る登録制度」において、支援機関として登録されています。2025年度は2件の事業譲渡・M&Aが成約となりました。

選択ベンチマーク 21

事業承継支援先数

169 社

3. 地域の皆さまへのコンサルティング機能の発揮

ホームページ制作の作成支援

株式会社イノベーションアーティストと業務提携を締結し、お取引先のホームページ作成支援サービスを提供しています。お取引先へ取材を行い、それぞれの企業の特長に合わせたサイトを制作することで、ビジネスチャンスの拡大をサポートいたします。



プレスリリース配信サービス

プレスリリースの配信代行サービスを提供する株式会社バリュープレスと連携し、当金庫のお客さま限定で、6ヵ月間無料体験できる特別トライアルプランをご案内しています。各種ニュースサイトや新聞雑誌社の記者あてに、自社の新サービスや新製品の情報をプレスリリースとして配信できるサービスで、お取引先企業等のプロモーションや認知度向上にご利用いただいています。

城北NEWサポートローン

お取引先の事業展開の活力強化をサポートするため、事業に必要な資金のご融資を簡易・迅速に行える商品をご用意しています。

	実行件数	実行金額
城北NEWサポートローン	511 件	10,660 百万円

3. 地域の皆さまへのコンサルティング機能の発揮

抜本的な経営改善を必要とする取引先企業の経営改善・事業再生のため、中小企業活性化協議会や経営改善支援センターや、経営コンサルタントや公認会計士、税理士などの外部専門家との連携に努め、事業再生支援に取り組んでいます。

経営改善支援・早期事業再生支援

外部機関との連携

経営改善・早期事業再生支援にあたっては、中小企業活性化協議会や民間コンサルタントなどの外部機関との連携に努めています。2025年度における主な連携の状況は下記の通りです。

	中小企業活性化協議会			民間コンサルタント				
	持込件数	計画策定完了	策定中	紹介先数	契約先数	計画策定完了	計画策定中	取組中
2025年度	22 件	19 件	3 件	7 件	7 件	3 件	4 件	7 件
累計	138 件	85 件	40 件	531 件	391 件	218 件	355 件	75 件

経営革新等支援機関認定制度の利用先数

業務提携した税理士等の認定経営革新等支援機関と連携して、「経営改善計画策定支援事業」を活用した経営改善支援にも積極的に取組み活用しています。

経営革新等支援機関認定制度の利用	263 先
------------------	-------

3. 地域の皆さまへのコンサルティング機能の発揮

経営改善支援への取り組み実績（2025年4月～2026年3月）

		期初債務者 数 (A)	うち経営改 善支援取組 先数 (a)	(a)のうち期末に 債務者区分が ランクアップ した先数(β)	(a)のうち期末に 債務者区分が 変化しなかった 先数(γ)	(a)のうち 再生計画を 策定している 全ての先数(δ)	経営改善 支援取組率 =(a)/(A)	ランク アップ率 =(β)/(a)	再生計画 策定率 =(δ)/(a)
正常先 ①		6,513	4		3	2	0.06 %		50.00 %
要 注 意 先	うちその他 要注意先 ②	10,363	764	85	660	156	7.37 %	11.12 %	20.41 %
	うち 要管理先 ③	27	7	3	4	1	25.92 %	42.85 %	14.28 %
破綻懸念先 ④		418	63	2	52	34	15.07 %	3.17 %	53.96 %
実質破綻先 ⑤		268	5	0	4	4	1.86 %	—	80.00 %
破綻先 ⑥		53	10	0	5	10	18.86 %	—	100.00 %
小 計 (②～⑥)		11,129	849	90	725	205	7.62 %	10.60 %	24.14 %
合 計		17,642	853	90	728	207	4.83 %	10.55 %	24.26 %

- (注) ・ 期初債務者数および債務者区分は2025年4月当初時点で整理しました。
 ・ 期初債務者、経営改善支援取組先は、取引先企業（個人事業主を含む）であり、個人ローン、住宅ローンのみの先は含みません。
 ・ (β)には、当期末の債務者区分が期初よりランクアップした先数を記載しております。なお、経営改善支援取組先で期中に完済した債務者は(a)に含めるものの(β)には含めておりません。
 ・ 期初の債務者区分が「うち要管理先」であった先が、期末に債務者区分が「うちその他要注意先」にランクアップした場合は(β)に含めております。
 ・ 期初に存在した債務者で、期中に新たに「経営改善支援取組先」に選定した債務者については、（仮に選定時の債務者区分が期初の債務者区分と異なっていたとしても）期初の債務者区分に従って整理しております。
 ・ 期中に新たに取引を開始したお取引先については、本表に含めておりません。
 ・ (γ)には、期末の債務者区分が期初と変化しなかった先数を記載しております。
 ・ みなし正常先については正常先の債務者数に計上しております。
 ・ (δ)には、金融機関独自の再生計画策定先のほか、中小企業活性化協議会、R C C、地域経済活性化支援機構、産業復興機構、東日本大震災事業者再生支援機構などと連携した再生計画策定先を含んでおります。

3. 地域の皆さまへのコンサルティング機能の発揮

共通ベンチマーク 2

	条件変更の総数	好調先	順調先	不調先
貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況	1,812 社	37 社	119 社	1,656 社

- ・進捗を計測する指標は、売上・当期利益です。
- ・好調（120%超）、順調（80%～120%）、不調（80%未満）に区分（過去5期分の平均と比較）しています。

選択ベンチマーク 27

リスク管理債権額	東京都の地元	埼玉県の地元	千葉県のご地元	地元以外
3ヶ月以上延滞	3 億円	0 億円	0 億円	0 億円
貸出条件緩和	15 億円	0 億円	0 億円	0 億円
延滞債権	228 億円	48 億円	1 億円	26 億円
破綻債権	5 億円	1 億円	0 億円	0 億円
合計	253 億円	50 億円	1 億円	27 億円

選択ベンチマーク 47

	EL:平均損失予想額		UL:平均外損失予想額	
	地元	全与信先	地元	全与信先
地元への融資に係る信用リスク量と全体の信用リスク量	35 億円	42 億円	80 億円	99 億円

3. 地域の皆さまへのコンサルティング機能の発揮

充実したライフプランのサポート

資産形成・運用支援

安定的な資産形成・資金運用の手段として、少額からでも投資可能な定時定額買付型投資信託を中心にお客さまに最適な商品・サービスをお勧めしています。

お客さまの利便性向上のため、店舗やインターネットなど、チャネルの充実にも取り組んでいます。

	顧客数
投資信託	12,877 先

	投資信託顧客数に占める割合
N I S A 顧客数	69.84 %
定時定額 顧客数	85.14 %

住まい充実のお手伝い

土地・住宅の購入、住宅の新築・増改築、他金融機関の住宅ローンの借り換えの際に、当金庫の住宅ローンをご利用いただいています。

	実行件数	実行金額
住宅ローン	234 件	9,951 百万円

年金受給者数（2026年2月実績）

老後の生活を支える大切な年金の受け取り先として、数多くのお客さまに、当金庫の口座をご利用いただいています。

	件数	金額
年金受給	122,143 件	20,159 百万円

4. 地域全体の活性化に向けて

地域の皆さまに、金融機能だけでなく、金融とは直接関係のない分野からも、地域社会と多様なコミュニケーションを図り、地域との深く密接な「つながり」の形成に努めています。

地域の魅力を伝える取り組み

北区赤羽地区での活動

北区赤羽地区の魅力を伝える取り組みとして、毎年4月頃に「赤羽馬鹿祭り」、晩夏に「北区花火会」、冬に「東京・赤羽ハーフマラソン」と年間を通じて赤羽地域の活性化に取り組んでいます。

「赤羽馬鹿祭り」では、昨年に引き続き当金庫赤羽支店・赤羽西口支店の職員が踊り連を組んで参加し、お祭りを盛り上げました。



キャリア教育支援

国内最大手の教科書会社である東京書籍株式会社と連携し、小中高生を対象としたキャリア教育の支援に取り組んでいます。

全国1万校・180万人の児童・生徒が利用する学校教材（職業調べサイト「Edu Townあしたね」）を通じて、東京都内で働く当金庫お客さまの仕事を紹介しています。

通学路など、普段身近にありながらも知る機会の少ない地元企業にスポットを当てることで、子どもたちが自身や地域の将来について考えるきっかけを提供しています。



▲ <https://ashitane.edutown.jp/area/tokyo/>

4. 地域全体の活性化に向けて

インターネットラジオ局「しぶさわくんFM」による地域の魅力発信

2023年11月20日、東京都北区を拠点に運営するインターネットラジオ局「しぶさわくんFM」を開局しました。北区内外の方々に楽しんでいただける番組制作を通じて、北区エリアの活性化や認知度向上を図っています。また、地域密着型のラジオ局として、区民のみなさまと双方向でのコミュニケーションを図るほか、区からの情報をよりスムーズにお伝えします。



東京北区観光協会へのサポート

2017年公民連携により、地域の活性化や来訪者・定住人口の増加を目的に、一般社団法人 東京北区観光協会が設立されました。当金庫では、職員を派遣し、SNSによる情報発信や地域イベントの企画・運営サポート等、北区の観光プロモーション事業を多面的にバックアップしています。



▲ <https://prkita.jp/>

4. 地域全体の活性化に向けて

人と暮らしを豊かにする取り組み

自治体と連携した地域活性化

2024年からの新一万円札の肖像として注目を集める渋沢栄一翁の熱意を受け継ぐ存在として北区・飛鳥山で生まれたキャラクター「しぶさわくん」とともに、地域の皆さまと連携したプロモーション活動を展開しています。渋沢翁とゆかりのある北区と連携し、関連商品の開発助成事業に関するプロモーションのサポートのほか、観光の振興を図るなどさまざまな活動を行っています。



当金庫では、北区と渋沢栄一翁の繋がりをさらに地域に根付かせ、強固なものとするべく、「渋沢栄一翁生誕祭@北区2025」を主催するなど、渋沢栄一翁や新紙幣に関連したイベント等のプロモーション活動を行いました。取り組みの詳細については、当金庫ホームページ内の特設サイト「しぶさわエール 渋沢栄一×城北信用金庫」にて発信しています。



桜しぶさわくん©東京北区観光協会



4. 地域全体の活性化に向けて

地域とともに子供たちの成長を支援

未来を担う子供たちの成長を応援する活動に、地域とともに取り組んでいます。さまざまなイベントの開催を通じて地元地域への理解を深めてもらうほか、地域の小中学校の職場体験授業への協力やワークショップなどを行い、金融教育の面でも支援しています。



スポーツを通じた地域の活性化

所属アスリート職員による「Johoku Athletes Club」の活動を通じて、地域に対してスポーツの魅力やその社会的価値をお伝えしています。

2026年3月には、「Johoku Athletes Club」によるアスリートの正職員採用とセカンドキャリア支援、地域のスポーツ教室や講演会の開催、日テレ・東京ヴェルディベレーザと協働した社会貢献活動などの試みが、先進的で波及効果のある取り組みとして認められ、「東京都スポーツ推進モデル企業」に選定・表彰されました。



▲ <https://www.johokuathletesclub.jp/>

4. 地域全体の活性化に向けて

バスケットボール大会「THE NORTH TOKYO DERBY」を開催

2025年7月、東洋大学男子バスケットボール部vs東京成徳大学男子バスケットボール部の試合を軸とした産学公金連携のイベント「THE NORTH TOKYO DERBY」を開催しました。当金庫が共催としてサポートを行い、観戦者限定の飲食店連動企画なども開催され、地域活性化につながるイベントとなりました。

当金庫は、これからもスポーツを通じた地域交流の促進および地域貢献に取り組んでまいります。



安心して暮らせる街づくり

防犯のまちづくりに関する協定

埼玉県および埼玉県警察本部と「防犯のまちづくりに関する協定」を締結し、特殊詐欺被害の防止に向けたお客さまへの注意喚起や、犯罪や不審者を見かけた際の警察への通報などの取り組みを通じて、地域の安全なまちづくりに貢献してまいります。

子供110番の家

不審者の付きまといや声掛けなど、子供たちの身の危険を感じたときに逃げ込める場所を提供し、警察や学校への連絡等を行うボランティア活動に参加しています。

4. 地域全体の活性化に向けて

視覚障害者対応

当金庫が設置する全てのA T Mは、付属のハンドセット（受話器）から流れる音声案内に従い、ハンドセットのテンキーを操作することで、視覚に障がいのある方にもご利用いただけるようになっています。

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。2026年3月末現在、全部室店に978名の認知症サポーターが配置されています。

振り込め詐欺などの未然防止

次々と新たな手口が編み出される振り込め詐欺などの金融犯罪に対しては、店頭でのお声掛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、被害の未然防止に努めています。



環境への取り組み

「エコライフDAY2025」参加

2025年6月8日、埼玉県川口市の地域温暖化防止活動「エコライフDAY2025」に、川口市内の5店舗が参加しました。職員およびその家族、計84名がCO₂排出量削減に取り組みました。

5. 推進に向けた態勢整備

お客さまとのコミュニケーションを深めることや、お一人おひとりに最適なサービスを提供することに、金庫全体で取り組めますよう、業務の適正化・効率化と人材の育成・活用を進めています。

コンサルティング機能充実にに向けた態勢整備

子会社「JSパートナーズ株式会社」との連携

コンサルティングサービスに特化した100%子会社である「JSパートナーズ株式会社」と営業店・本部専担部署との連携を強化することで、課題解決のスピード感や柔軟性、より高い専門性を高め、あらゆるニーズにお応えしています。



リレーショングループ（営業担当者）の職員数、割合

	職員数	割合
リレーショングループの職員数と割合	402 人	23.06 %

女性管理職（課長以上）の職員数、割合

	職員数	割合
女性管理職の職員数と割合	98 人	18.49 %

2025年度新卒採用職員数

採用職員数	89人
-------	-----

5. 推進に向けた態勢整備

研修実施状況・専門資格取得状況

人材育成各種の研修、自己啓発プログラムによる能力開発はもとより、本部専門スタッフや外部機関との連携を通じて実践的なノウハウを習得することにより、事業性評価やコンサルティングに関する職員の能力向上に努めています。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。

おもな研修分野における実施状況	
コンサルティング能力向上に関する研修	231 人
お客さま対応・C S向上に関する研修	213 人
若手職員に対する基本研修	908 人
新任管理職などに対する階層別の心得研修	308 人

職員の専門資格取得状況	
C F P [®]	5 人
A F P	21 人
F P 技能士1級	17 人
F P 技能士2級	858 人
F P 技能士3級	1,188 人

5. 推進に向けた態勢整備

選択ベンチマーク 39

取引先の本業支援に関する研修等の実施回数、同研修等への参加者数および同趣旨の取り組みに資する資格取得者数	
研修実施回数	10 回
参加者数	147 人
資格取得者数	51 人

投資信託アドバイザー養成プログラムの実施状況

通信講座・内部研修・習熟度判定試験（知識・技能）を織り交ぜながら、4ヵ月をかけて実践的な技能向上を図る養成プログラムを実施しています。2025年度は28名が受講・修了しました。

業績評価

2025年度の業績評価制度は、事業計画の要である「お客さまとの関係再構築」を重点的に取り組むために、重要推進事項について職員の取り組み姿勢の評価を継続実施しつつ、盤石な経営基盤の実現に向けて、店舗収益を評価する「業績部門」を主軸に評価しました。また、「プロセス部門」として業績目標の達成プロセスも評価しています。

営業店職員の個人表彰の実績の積み上げが、店舗の業績につながる評価体系を引き継ぎつつ、個人表彰の評価項目を重点項目に集約するとともに、お客さまとの関係強化・接点強化の観点から評価項目を選定しました。

5. 推進に向けた態勢整備

外部専門家・外部機関との連携

企業支援・地域活性化支援の取り組みを、より効果的に進められますよう、地元自治体や外部専門機関などとのネットワークの強化に努めています。

産業競争力強化法に基づく「市区町村による創業支援事業計画」への参画

荒川区・足立区・北区・練馬区の「市区町村による創業支援事業計画」に参加しています。当金庫は、各区の創業支援融資において、金利や信用保証料を優遇することで、金融面からの支援を行っています。また、関係機関と緊密に連携することで、各機関が保有する豊富なノウハウの提供にも努めています。

「空き家対策」について地元自治体と連携

当金庫は、練馬区・さいたま市・川口市・松伏町と「空き家対策」について連携しており、協定等を締結しています。空き家問題の解決を支援するため「城北 空き家活用ローン」をご用意しており、当金庫が連携する区市町内に「空き家」が所在している場合には、金利優遇も行っています。

地域企業等に対する各種顕彰への協賛・後援

地元自治体が設ける各種顕彰を協賛・後援し、地域産業の活性化などを支援しています。

荒川区ビジネスプランコンテスト／北区ビジネスプランコンテスト／北区きらりと光るものづくり顕彰
板橋区製品技術大賞／豊島区北区荒川区 起業家交流会／豊島区北区荒川区 女性起業家交流会 他

以 上



Johoku
Shinkin