

LINE公式アカウント
はじめました！

友だち登録はこちらから！
地域のお店で使えるクーポン配信中！

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

詳しくはホームページへ
https://www.shinkin.co.jp/kanazawa/

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 2026

金沢信用金庫の現況

きんしん



きんしんの
コンサルタント

訪問介護相談支援 ひかりさま

2025年度の金沢信用金庫

資産運用を学ぼう！
マンガ「サワコさん」

shio
大野詩桜さん

FOLLOW-UP SUPPORT

きんしんの伴走型支援事業

shio（シオ）さま

店主のセンスが光る
工芸品のセレクトショップ



町家の古き良き味を残しながら、現代的なアレンジを加えた。


大野さんの出身地の静岡から仕入れている手作り石けん。肌に優しく、つっぱらないことから、赤ちゃんや肌の弱い人も安心して使える。

能登半島地震で珠洲へ

金沢を代表する観光地、ひがし茶屋街の華やかな喧噪から少し外れると、かつて芸事の師匠や職人たちが日々の営みを紡いだ街並みが見えてきます。そんな静けさが漂う場所に、古器や道具、古物などを扱う「shio」があります。

古民家を改装した店は、大野詩桜さんが2025年4月にオープンしました。「友人の家に遊びに行くような感覚で立ち寄れる店にしたいと思いました」と白い歯をのぞかせる大野さんですが、現在に至るには紆余曲折があったと言います。

東京で暮らしていた大野さんが金沢に来る転機となったのは、能登半島地震でした。珠洲市に移住した友人を心配し、2024年7月、被災地へと足を運んだのです。そこで目の当たりにしたのは、全てを失ったような状況でも、力強く前を向いて生きようとする人々の姿でした。

2カ月後にオープン

「東京で必死に守ろうとしていたステータスや生活が、いかにちっぽけなものかに気づかされたのです」と当時の思いをそう振り返ります。

能登から東京へ帰る途中、知人の漆工・杉田明彦さんの工房を訪れるため、半日だけ金沢に立ち寄りました。その際、金沢が持つ空気感に強く惹きつけられ、杉田さんに不動産会社を紹介してもらい、そこで出会ったのが現在の町家でした。

被災地でのボランティア活動をきっかけに、地域おこし協力隊として珠洲への移住を準備していたものの、2024年9月の能登豪雨で移住計画が白紙となりました。

しかし、以前から気に入っていた町家は大手企業の契約話が立ち消えとなり、大野さんに入居のチャンスが巡ってきます。2025年2月には契約し、2カ月後にはオープンするという離れ業をやってのけます。


日常生活にしっくり馴染む世界各国の器や雑貨をそろえており、ここに来れば新しい出会いが待っている。

担当者が精神的な支えに

もちろん、縁もゆかりもない土地で起業したわけですから不安がないわけはありません。そんな時、支えになったのがきんしんの担当者だったと言います。「きっと相手にされないだろうと事業計画書を出しました。しかし、『大野さんの思いを全力で応援します』と力強く背中を押してくれたのです」と思いを語ります。

また、金沢に友人が一人もいなかった大野さんにとって、担当者は唯一の相談相手でした。「お金を貸すだけでなく、応援してくれる人がいると精神的に支えになってくれるのが大きかった」と語ります。

作り手と使い手をつなぐ

ところで、大野さんの店舗に並ぶ品々は、実に多種多様です。金沢の作家はもちろん、東南アジア、アフリカ、イギリス、フランスなど世界中の商品を扱っており、特に評判の天然由来成分100%の手作り石けんはリピーターが絶えません。

大野さんは、作り手と使い手のつなぎ手として、作品の背景や作り手の人柄などを言葉で伝えている。そんな対話ができる「まちのうつわ屋さん」を理想としています。

オープン直後は、観光客も来ず、焦りを感じたこともあったそうですが、自分の目利きを信じて営業を続けていると「こんな土物の器を探していました」という人たちが店を訪れるようになったと言います。

東京のデザイナーさんに『みんな詩桜さんに会いに来ている。こんな店は初めてだ』と言われたそうです。単に洗練された器を並べるだけでなく、彼女の飾らない人柄や会話を楽しみに訪れる人がいます。ものを売るだけの場所から、人と人が心を通わせる空間が多くの人々を惹きつけています。





shio
〒920-0838
石川県金沢市観音町2丁目4-12
TEL 070-5466-5819
営業時間 9:30〜19:00
定休日 火・水（祝日は営業）

左／縁側で雑談する大野さん（左）ときんしん担当者。「右も左も分からなかった起業当初、一緒に悩んでくれる中で、専門的な知識と的確なアドバイスで力になってくれました」と大野さん。 右上／南部鉄瓶の中でも、特にモダンで洗練されたデザインに定評がある「水沢姥口鉄瓶（みずさわうばくちてつびん）」。 右下／すぐ近くにある金沢卯辰山工芸工房の卒業生、在籍している若手作家の作品も積極的に取り扱っている。







KINSHIN 2026

CONTENTS

きんしんの伴走型支援事業 shioさま …… 1
目次／コンプライアンス宣言／
マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策 …… 3
みんなで防ごう！金融犯罪 …… 4
中期経営計画について …… 5
きんしんのコンサルタント
訪問介護相談支援 ひかりさま …… 7
きんしん Big Advance 谷本木工芸所さま …… 9
きんしん 未来塾／女性職員プロジェクト …… 10
資産運用を学ぼう！マンガ「サワコさん」 …… 11
2025年度の金沢信用金庫 …… 17
きんしん職員の紹介 …… 21
業績ハイライト …… 25
資産の健全性 …… 26
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（2026年3月31日現在）

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 ： 5,046億円
預金積金 ： 4,822億円
貸出金 ： 1,790億円
出資金 ： 87億円
自己資本比率 ： 16.27%（単体）
役職員数 ： 318人
店舗数 ： 30店舗（うち1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。

コンプライアンス宣言

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。

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。

マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策

金沢信用金庫では、マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策が、国内のみならず国際的にも要請されている重要課題であることを認識し、マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融の防止に向け、適用される関係法令等を遵守し、業務の適切性を確保すべく、「マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策方針」等を定め、管理態勢を整備しています。

みんなで防ごう！金融犯罪

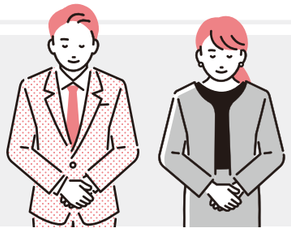
「お客さま情報」の定期的な確認について ご理解とご協力をお願いいたします

～マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策にご協力ください～

平素は格別のお引き立てを賜り、厚くお礼申し上げます。
近年、国際社会において「マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策」の重要性が高まっています。
金沢信用金庫では、これらの対策を適切に実施するため、
「犯罪による収益の移転防止に関する法律」に基づき、取引時確認を行っています。
この一環として、**口座をお持ちのお客さまに関する最新の情報（ご職業、お取引目的など）を定期的に確認**させていただいています。
お客さまにおかれましては、こうした取り組みにご理解いただき、
「お客さま情報」に関する定期的な確認に対して、ご協力くださいますようお願い申し上げます。

＜本件に関するお問い合わせ窓口＞
金沢信用金庫 監査部 コンプライアンスグループ
0120-883-608（フリーダイヤル）
平日 9:00～15:00 ※土、日、祝等、当金庫休業日を除く

マネロン等に関する方針やQ&Aは
以下からもご確認いただけます。



当冊子についてアンケートご協力のお願い

当金庫の今後のサービス向上のため、皆様方のご意見を参考にさせていただきたく存じます。
恐れ入りますが、下記QRコードよりアンケートへのご協力をお願い申し上げます。



※所要時間3分程度

「かかりつけ医」的な存在として「地域の稼ぐ力」を高める

先行きが不透明で変化の激しい現代社会において、金沢信用金庫が地域から必要とされる「かかりつけ医」的な存在であり続けるためには「経営方針を組織の隅々まで浸透」させ、全ての職員が同じ目的に向かって行動する「組織の実行力」を高めることが不可欠です。

私は、その実行力を支える最大の基盤は「人」だと考えています。2025年度からスタートした中期経営計画では、地域と金庫の将来を担う「人財の育成」を経営の最重要課題と位置づけ、高い倫理観と専門的なスキルを持った人財を育成し「組織の実行力」を高めることを通して「地域の稼ぐ力（付加価値）」を高めていきます。

これからも、地域の「かかりつけ医」的な存在として地域の皆さまと共に歩み、共に成長していけるよう全力を尽くしていきます。

理事長　広岡克憲



中期経営計画の全体像

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
- 仕事を超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

経営戦略（地域づくり）

地域の稼ぐ力（付加価値）を高め、
地域と金庫のサスティナビリティを高める

「稼ぐ力」
＝
地域や他の人のためにお役に立てる能力

人財を活かした3つの重点戦略

営業戦略（お客さまづくり）

お客さまの稼ぐ力（付加価値）を高める



お客さまの課題を解決する

- お客さまとの接点拡大
  →TQSM活動の定着、セルフおよび本部集中による営業店事務レス化、非対面サービスの拡充
- プラットフォーム型ビジネスの展開によるサービス向上
  →既存サービスの断捨離と外部連携強化
- 会員組織による差別化
  →会員組織の魅力を高めきんしんファンを増やす
- 営業態勢の再構築
  →エリア（営業店）単位から金庫単位の営業態勢へ

組織戦略（組織づくり）

金庫の稼ぐ力（付加価値）を高める



組織の生産性の向上

- 新人事制度の適切な運用
  （能力主義→役割主義）
- ＤＸやデータの利活用による業務の効率化
  →ＥＢＭ、システム化、生成ＡＩの活用
- 戦略的な人財配置
  →営業の最適化、各リスク管理態勢の強化、営業店収益管理の見直し
- 人財の流動化
  →本部、営業店間の定期的なOJTによる属人化リスクの排除と価値観の共有

人財戦略（人づくり）

職員の稼ぐ力（付加価値）を高め、
お客さまと職員から選ばれる金庫へ



地域と金庫の将来を担う人財の育成

- 基礎スキルの養成
  →預金、社会人の基礎力、IT、AMLなど
- 専門人財の育成
  →システム、監査、市場運用、リスク管理、業種別、マーケティング
- マネジメント人財の育成
  →TQSM、マネジメント、考課者研修
- 多様な働き方、キャリアアップ支援
  →年齢、性別に捉われない職員の活躍とキャリアアップ支援

基礎戦略（基礎づくり）

コンプライアンスプログラム、各経営管理態勢の強化、社会人の基礎力（中小企業庁定義）の養成

きんしんの
コンサルタント

訪問介護相談支援 ひかりさま

笑顔で利用者の方を見守ることを目指す金沢市の「訪問介護ひかり」。自身の経験から利用者の方の悩みに深く寄り添い、夫婦二人三脚で理想の介護を追求します。



社員の皆さんの表情は明るい。一般的に介護の3Kと言えば「きつい」「汚い」「危険」と言われるが、訪問介護ひかりでは「希望」「感動」「向上」に置き換える。その原点にあるのは、ヘルパーが訪問することで、利用者の方が楽しい、うれしい、笑顔になる時間を提供したいという思いからだ。

顔を見るだけで安心

「痛いよね。分かるよ」。

利用者の方の手を握り、優しく声をかける川原弘美さんは、寝たきりになった経験があります。手を取ると利用者の方の痛みが分かるという弘美さんの顔を見るだけで、利用者の方は安心した表情を見せます。

利用者の方とその家族。それぞれの悩みは異なります。例えば、利用者の方は「娘に紙おむつの交換をしてもらうのは抵抗感がある」、家族は「イラッとして声を荒げてしまう」といった弱音や愚痴が出てしまうのは、それだけ負担が大きいからです。

理想の介護を

弘美さんは全国各地で介護事業所の「管理者」として施設を任されてきた経験があります。2019年に「訪問介護ひかり」を開業したきっかけは、組織に所属しているうちは方針に従う必要があり、利用者の方のために「本当にやりたい支援」を十分に提供できないと感じていたからです。利益や効率を重視するのではなく、利用者の方を真摯に支えるには会社を興すしかないと考え、独立の道を選びました。

夫の修さんは外資系の大手製薬会社を退職し、弘美さんを陰に日向にバックアップしています。「直接『ありがとう』と言われる福祉の仕事はやりがいがあります」と微笑みます。夫婦だからこそ、多くを語らなくとも阿吽の呼吸で通じ合い、方向性を決めて進んでいけます。この強固な信頼関係が事業の揺るぎない推進力となっています。







左／きんしんの担当者が足しげく通い、財務状況などをチェック。新しい事業のアイデアなどについて相談し、実現性を検討している。 右上／利用者の方と公園で気分転換。ちょっとした会話が心を癒やす。右下／体調管理も大事な仕事の一つであり、わずかな表情の違いから利用者の調子を読み取る。

シェアハウス事業が実現

とんとん拍子とは言えないまでも、会社は順調に成長を続け、現在は20代から80代までの幅広い年代のスタッフが、それぞれの長所を活かしてやりがいをもって働いています。

下半身不随で車イス生活を続ける利用者の方（金沢市）は、7年前からひかりを利用し、週2回、洗濯や掃除、食事の支援を受けています。利用者の方が、心から信頼できると思ったのは新型コロナウイルス感染症の時だったと言います。「大手の会社が撤退を決める中で、ひかりさんは最後まで私たちを助けてくれました」と語ります。

2026年4月には創業時からの夢であったシェアハウス事業を開始しました。定員5〜7名の小さな一軒家を活用したもので、自分の家のような自然な場所は、弘美さんが目指した「寄り添いの形」でした。



事業承継が安心生む

きんしんとの付き合いは長く、今回のシェアハウス事業に当たっては、中小企業診断士を交えて事業計画書を一緒に練り上げました。慢性的な人手不足に対しても採用戦略を見直し、自社の採用サイトを刷新。さらに、これまで知らなかった人材紹介サービスを活用するようになり、新たなスタッフの入社が決まるなど着実な成果を上げています。

そして何より大きかったのが「事業承継」へのアドバイスです。30代の長女ご夫婦を後継者として迎え入れる準備が始まりました。この事業承継こそが、シェアハウスの利用者にとっては重要で、事業が続くことが「最大の安心」になるからです。

介護を必要とする本人、疲れ果てた家族、思いを受け継ぐ若い世代。多くの人々の手と手が結びつき、金沢の地に生まれた訪問介護の会社は、これからも自分の家族と同じようにこの地を見守っていくに違いありません。

Kinshin's VOICE

苦境を乗り越えてついに実現したシェアハウスでは、単なる資金面の支援ではなく、採用難への一手や「娘ご夫婦への事業承継」が、若い利用者さまの安心につながり、感無量です。“終の棲家”を守るため、これからも全力で支援します。



金沢信用金庫
担当者





訪問介護相談支援 ひかり

〒920-8202
石川県金沢市西都2丁目136-2
TEL 076-259-5551
営業時間 8:30〜17:30

事業者さま向け

きんしん Big Advance



経営をトータルサポート！

金沢信用金庫の『きんしんBigAdvance』は全国の約53,000社以上の中小企業および1,800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」
- 販路を拡大したい → ビジネスマッチング
- ホームページを作成したい → ホームページ作成サービス
- 社内コミュニケーションを取りたい → ビジネスチャット

きんしん Big Advance【お客さま紹介】

夢をカタチにする「ものづくり」のパートナー



確かな技術力が顧客からの厚い信頼を獲得している匠TEAM山中の皆さん。中央が谷本司社長。

生地の美しさも山中漆器の特徴。

谷本木工芸所 さま

山中漆器の新たな可能性を追求しているのが、国産木製漆器の製造・販売・卸業を営む谷本木工芸所さまです。「夢をカタチに」をコンセプトに、お客さまの要望に応じたオリジナルデザインや商品のOEM製造を主力事業としています。納期に余裕があれば難易度の高い案件にも積極的に対応し、お客さまの思いを形にする「ものづくり」のパートナーとして地域との信頼を築いています。

その柔軟な対応力を支えているのが、山中漆器ならではの高度な分業体制です。木地加工から漆塗りまで、各工程を専門とする職人集団「匠TEAM山中」と連携し、それぞれの技術を結集。高品質な製品づくりと、多様なニーズへの対応を実現しています。

近年はSNSを活用した情報発信にも力を入れており、フランスからの受注獲得など海外市場への展開も進んでいます。また、「きんしんBigAdvance」を活用して複数のビジネスマッチングを成約させ、新たな販路開拓にも成功しました。さらに、製造過程で発生する木材の端材を学校の「ウッドバーニング」教材として提供するなど、地域社会とのつながりも大切にされています。伝統の技を守りながら新たな挑戦を続ける姿勢、それが同社の最大の魅力です。





ろくろ挽きで好みの形状を削り出し、朱色の漆で上塗りを施し、器は輝きを増していく。



谷本木工芸所
〒922-0106
石川県加賀市
山中温泉上原町カ120
TEL・FAX：(0761)78-1213

きんしん未来塾

当金庫では急速に変わる外部環境や、DX、人口減少といった課題に対応できる次世代のリーダーを育成するために「きんしん未来塾」をスタートしました。7名の塾生は約6か月の期間の中で、外部有識者や理事長の講義で経営リテラシー・地域金融機関の在り方について学び、その後「持続可能な金庫の在り方」についてディスカッションを行いました。3か月のディスカッションを経て、経営陣に対して「真のかかりつけ医的な存在になるために」と題して提言しました。この活動を通して、金庫への理解が深まり新たな気づきを得るとともに、「経営」について考える貴重な経験となりました。この経験を今後の業務に生かしていきます。







女性職員プロジェクト

当金庫では2025年度に、職員が自ら意見を出し合って経営に提案するダイバーシティ&インクルージョンの一環としてプロジェクトを立ち上げました。約10か月、6人チームで「現役世代の預金口座を増やす施策」と「女性管理職を増やす職場づくり」に取り組み、世代を超えた話し合いから具体的な提案をまとめて経営層に届けました。職員一人ひとりの声を組織の変化につなげる良い機会になり、今後も新しいメンバーとテーマで継続していきます。





資産運用を学ぼう！

サワコさん（マンガ）



地域を支えている きんしんの役割

サワコとキンコがズバッと解決！今回も2人が疑問に答えます。「きんしん」の本当の役割、騙されないための特殊詐欺対策、使わなきゃ損するアプリ活用術、そして個人ローンまで、楽しく学びましょう！

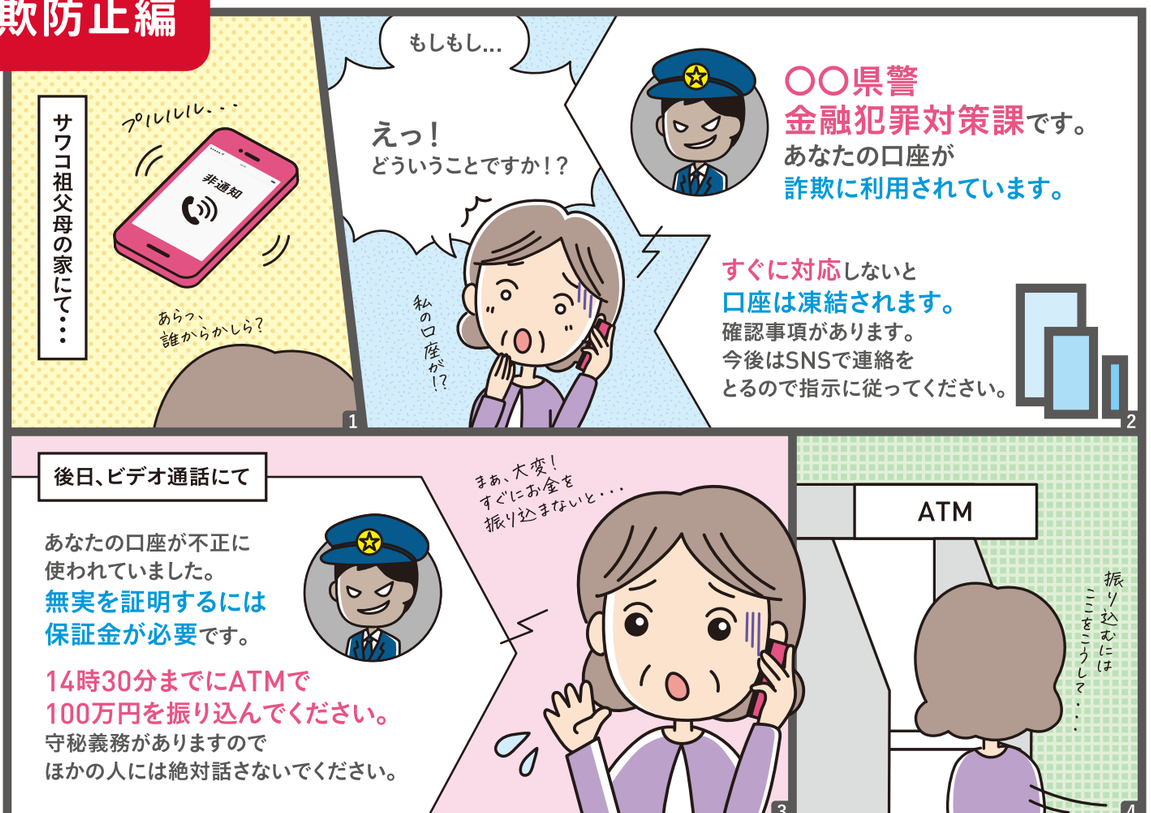
出資会員編





※出資金は預金のように自由に引き出すことはできません。また、預金保険法による保護の対象外となります。なお出資金は確定利回りではありません。

詐欺防止編



バンキングアプリ編



※「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 LLCの商標または登録商標です。

個人ローン編


サワコいとこ夫婦の家にて・・・
本当に
ガソリン代がかかるなあ。
そろそろ買い替え時かな。。。
買い替えたいけど、
新車を買う
余裕なんてないわ。
家計簿を確認する
信太郎とその妻
1

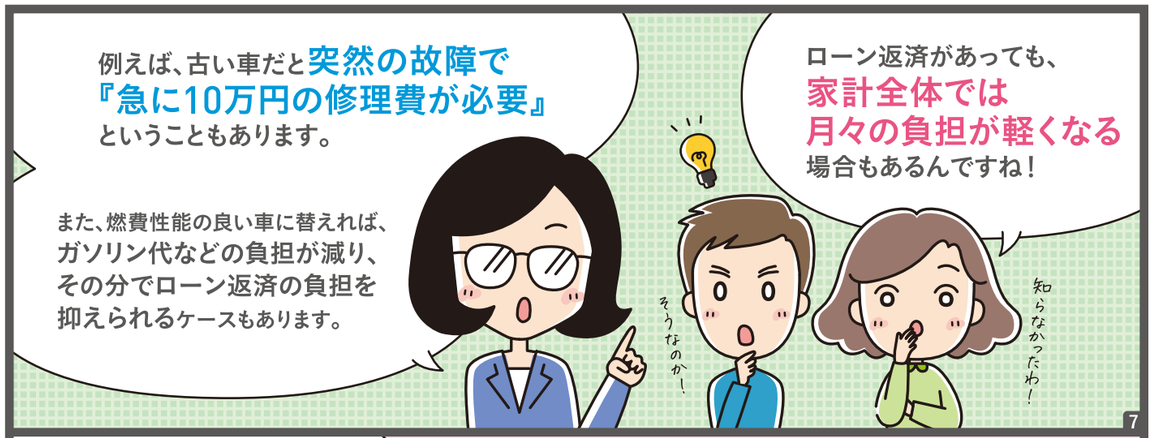

そうだ！
ローンで買おうか？
カーローン
だめよ！ローンって
『利息』がつくから
絶対ソンでしょ！？
私は反対！
2


一度、
きんしんさんに
相談に行こうか？
そうね。
うーん・・・
3

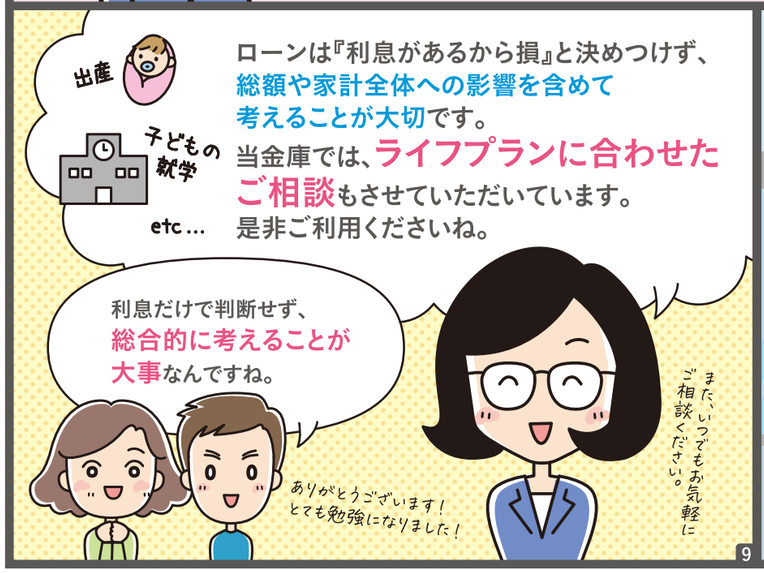

きんしんにて・・・
車のローンですね。
ローンの利息はもったいないと
思われるかもしれませんが、
お金が貯まるのを待つより、
早めに買い替えた方が
結果的に負担が軽くなる
ケースもあるんです。
ローン
貯金
ええ!?
どういうことですか？
4


少し前までは『お金を貯めてから買う』のが正解でした。
でも今は、インフレで物価や車の価格が
上がりやすい時代です。
現在
350万円
5年後
400万円
数年後には、
同じ予算でも
選べる車が少なくなる可能性があります。
なるほど～
頑張って貯めている間に、
値上げで手が届かなくなる
こともあるんですね。
5


ポイントは、
『利息があるからダメ』ではなくて、
車にかかるお金を
総合的に比べること
なんです！
ふむふむ・・・
トータルで考えるということですね。
6


例えば、古い車だと突然の故障で
『急に10万円の修理費が必要』
ということもあります。
また、燃費性能の良い車に替えれば、
ガソリン代などの負担が減り、
その分でローン返済の負担を
抑えられるケースもあります。
ローン返済があっても、
家計全体では
月々の負担が軽くなる
場合もあるんですね！
そうなのか！
知らなかったわ！
7


大切なので、
ポイントを整理しますね。
この3つです！
1 「今の維持費」と「新しい車にかかる費用」を
トータルで比べる。
自動車税
ガソリン代
車検費用
ローンの支払い
任意保険代
2 インフレによって、維持費だけでなく
車体価格が上がる可能性もある。
3 毎月、無理のない支払額で、
条件（期間・金利・頭金）を決める。
期間
金利
頭金
8


出産
子どもの
就学
etc…
ローンは『利息があるから損』と決めつけず、
総額や家計全体への影響を含めて
考えることが大切です。
当金庫では、ライフプランに合わせた
ご相談もさせていただいています。
是非ご利用くださいね。
利息だけで判断せず、
総合的に考えることが
大事なんですね。
ありがとうございます！
とても勉強になりました！
また、いつでもお気軽に
ご相談ください。
9


それなら今度
車を見に
行ってみようか
ウィーン
10

2025年度の金沢信用金庫

01 当金庫の口座から直接チャージ可能に！ 地域デジタル通貨「トチツーカ」連携スタート

詳細はチラシをチェック！

＼ダウンロードはこちらから／

iPhoneの方　Androidの方

この度、北國銀行が提供する地域デジタル通貨「トチツーカ」アプリへのチャージ（入金）が、当金庫の預金口座からも直接行えるようになりました。

「トチツーカ」は、石川県内を中心とした加盟店でのお買い物に使える便利なデジタル通貨アプリです。これまで「使ってみたいけれど、指定の口座を持っていなくて…」とためらわれていた方も、給与振込や生活費の引き落としにご利用いただいている当金庫の「いつもの口座」から、スマートフォン一つでサクッとチャージが可能になります。事前の資金移動やATMに並ぶ手間が省け、日常のお買い物がさらにスマートになります。

「トチツーカ」の普及は、地域の飲食店や小売店でのスムーズな決済を実現するだけでなく、地域内での経済循環を生み出す大きな力となります。当金庫は今回の口座連携を通じ、お客さまの利便性向上はもちろんのこと、魅力あふれる地元経済のさらなる活性化に貢献してまいります。

ぜひこの機会に当金庫口座をご登録のうえ、「トチツーカ」アプリをダウンロードし、便利で新しい地域でのお買い物をお楽しみください。

2026年9月末まで「いしかわ生活応援」として総額7,000円相当の通貨を受け取れるキャンペーン中です！



トチツーカいしかわ生活応援給付金チラシ

※「iPhone」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」は、Google LLCの商標または登録商標です。

02 この地域と、これからも。 子どもたちの“お金の学び”をいっしょに体験

「かなざわ・まち博」で、子ども向けの金融教育セミナーを開催しました。「地域の皆さまと一緒に、お金の大切さや信用金庫の仕事を身近に感じてもらえる場をつくりたい」。そんな思いで準備を進め、体験型のプログラムを用意しました。

会場では、まず「お金って何に使うの？」といった身近なテーマをやさしく紹介し、その後は子どもたちが実際に挑戦する時間に。紙幣の数え方を練習する札勘（さつかん）体験で集中力や丁寧さを学んだり、模擬窓口で通帳作りや両替のロールプレイに挑戦したりと、遊び感覚で仕事の流れを体験してもらいました。

また「1億円ってどれくらいの重さ？」という疑問を実感してもらうため、1億円相当の見本を持ってみるコーナーも設けました。数字だけではつかみにくい“お金の価値”を肌で感じ、保護者の方からは「日常味わえないお金の学びを体験でき、貴重な時間だった」「お金を大切にしたいと思った」といった声が寄せられました。

今後も子どもたちをはじめ幅広い世代の皆さまに金融をより身近に感じていただけるよう、地域に根ざした金融教育活動に継続して取り組んでまいります。次回もぜひ、お気軽にご参加ください。







03 LINE公式アカウントを開設しました！ お得なキャンペーン情報や無料で使えるクーポンを配信中！

地域のお客さまを少しでも楽しく、豊かにしたい。そんな想いから、当金庫のLINE公式アカウントにて、地域のお店で使える「とくとくクーポン」の配信を2025年8月にスタートしました。

当金庫のLINE公式アカウントを「お友だち追加」していただくだけで、すぐにご利用いただける電子クーポンです。当金庫の口座をお持ちのお客さまはもちろん、口座をお持ちでない方でも、LINEアプリをご利用であればどなたでもクーポンを受け取ることができます。





04 郷土への思いと復興への祈りを込めて。 金沢ゆかりのアーティストをオリジナルカレンダーに掲載

金沢の文化芸術を育むことを目的に設立されたNPO法人「金沢アートグミ」と昨年に引き続いて、今年も協働し、お客さま配付用カレンダーに金沢にゆかりのあるアーティストの作品を掲載しています。今年は金沢美術工芸大学日本画専攻を修了された葛西響子さんが作品を担当しました。

邪気を払い吉祥をもたらす意味を持つ2頭の白馬が勢いよくいななく姿が描かれています。その周囲には、能登キリコや金沢城、九谷焼といった石川県を代表する見どころが華やかに散りばめられています。縁起の良い紅白の色彩を基調としたこの作品には、能登の復興と地域発展への強い願いが込められています。

引き続きカレンダーを通じて金沢ゆかりのアーティストを応援することで経営理念にもある「地域社会づくり」に貢献してまいります。今後のカレンダーもお楽しみに！



本作品は第45回信用金庫PRコンクールカレンダー部門で優秀賞に選ばれました。

【過去作品】



葛西 響子（かさい・きょうこ）

北海道生まれ、金沢市在住。金沢美術工芸大学日本画専攻卒業。主に日本画の画材、和紙、岩絵具や箔を用いるが、デジタル表現を用いたイラスト制作や化粧土を絵の具に見立てた陶板画にも挑戦。自然の中で育った経験から、真に自然とはどういう状態かを考えながら創作活動を行う。


上：《にふ》和紙、岩絵具、墨
下：《薔薇》陶土

05 この地域と、これからも。
思いとともに津幡支店が移転



当金庫は、より便利で安心してご利用いただける店舗を目指し、2025年12月に津幡支店をシグナス通り沿いへ移転オープンしました。

新しい店舗は、アクセスの良さに加えて、明るく開放的な店内や充実した設備を整えました。窓口での手続きはもちろん、落ち着いてご相談いただけるスペースもご用意しています。既存の建物を生かした造りで、初めての方でも気軽に立ち寄れる雰囲気を大切にしました。

オープン時には地元の個人店やこども園と連携したイベントや津幡町の特産品をテーマにした定期預金を発売するなど、地域と一緒に盛り上げる取り組みを行いました。今後も地域の魅力を発信するとともに、何でも相談できる「地域のかかりつけ医」的な役割を果たしていきたいと考えています。

これからも津幡支店は、皆さまの暮らしや夢に寄り添う場所であり続けます。どうぞお気軽にお立ち寄りください。

06 事務作業の効率化でサービス向上
タブレット端末「COCOMFY」を導入

当金庫では、お客さまが預け入れや引き出しなどの取引をされる際、店舗内で伝票を記入したり、届出印を押印したりする手間を省くため、窓口専用のタブレット端末を、額支店（2026年2月）および駅西支店（2026年3月）に導入しました。

タブレット端末では、個人のお客さまの新規口座開設、税金や公金の支払い、振り込み、住所や電話番号等の変更といった手続きが可能になります。また、暗証番号の登録を行うことで印鑑レスによる取引が可能になります。

タブレット端末の導入により、窓口職員の事務作業の効率化を図ることで、お客さまとの対話や相談対応などのサービスを充実させる取り組みを進めます。

2026年度においては、タブレット端末の導入店舗を拡大し、さらにお客さまに寄り添ったサービスの提供に取り組んでまいります。



07 千年先まで、地域を思う。
PR動画「きんしんの恩返し」配信スタート

現在、当金庫の公式YouTubeチャンネルにて「きんしんの恩返し」を公開しております。

この動画では当金庫の職員が日々どのようにお客さまと向き合い、地域経済を支えるお手伝いをしているのかを、紹介しています。

当金庫は、お客さまのちょっとした変化に気づき、お金の不安を未然に防ぐ、地域の「かかりつけ医」的な存在を目指しています。一番身近な場所から、誠実に、お客さまの挑戦を支え続けます。地域の皆さまの笑顔と豊かな暮らしのために、全力で「恩返し」を続けていきます！



08 あなたのそばで、これからも。
個人営業チーム、寄り添う新体制



当金庫は、お客さまのさまざまなご相談にこれまで以上に丁寧にお応えするため、本部営業店サポート部に「個人営業チーム」を新設しました。

個人営業チームは、日々の家計から人生の大きな節目まで、幅広いニーズに柔軟に対応する専門チームです。お客さま一人ひとりの思いや事情に寄り添い、気軽に相談できる雰囲気を大切にしながら、わかりやすく丁寧にご案内します。



「まずは相談してみよう」と思っていただける身近な存在を目指し、これからも相談しやすい体制づくりとサービス向上に努めてまいります。どうぞお気軽にお声がけください。

KINSHIN PERSON

きんしん職員を紹介します。



法人営業担当

お客さまの未来を プラスの方向へ

「お金の地産地消」が決め手

私はふるさとの石川県が大好きです。地元のために役立ちたいと考えていたところ、当金庫の就職説明会で聞いた「お金の地産地消」という言葉が心に響きました。地域経済の活性化や相互扶助の考え方に共感したのが入庫の決め手でした。

法人営業を担当して3年目になります。配属当初は「お客さまの役に立ちたい」という思いとは裏腹に、ご提案できる内容に物足りなさを感じていました。何よりもプレッシャーだったのは、自分の提案がお客さまの未来を左右するかもしれない責任でした。

そんな中、私の支えとなったのが、当金庫の営業管理システムでした。ヒアリングの内容を準備し、お客さまのニーズを引き出すプロセスなどを学ぶことで、着実にステップアップできました。さらに、上司からの的確なアドバイスが提案の幅を広げていきました。

お客さまから謙虚に教わる

現在は、約80社のお客さまを担当しています。訪問する際は「事前準備」を徹底し、決算書や直近の取引内容などを頭に入れます。「経費削減や販路拡大など、改善の余地があるか」といった仮説を立てて対話に臨みます。それでも業界を熟知されているお客さまの前では分からないこともあります。そんな時は決して知ったかぶりをせず、素直に分からないと伝えます。そして、自分でも深く調べて最適なご提案を練り上げます。目の前の仕事と丁寧に向き合うことが、確かな信頼につながると感じています。

きんしんの看板を磨き上げる

最近は、お客さまから「ちょっと相談したいので来てほしい」とお声がけいただく機会が増えました。融資だけでなく、相談したいことがあったら真っ先に私の顔が思い浮かんでほしいと考えています。

私がお客さまから温かく迎えていただけるのは、先輩方が築いてきた「きんしん」の看板と信頼のおかげです。その看板にさらに磨きをかけるために、お客さまと真摯に向き合い続けます。

My Favorite! －私のお気に入り－

旅行が一番の癒やし時間。おいしい食べ物を探して、思いっきり羽を伸ばす！

毎月の楽しみは、母と行く国内旅行です。東京や大阪などに足を運び、日常から離れてリフレッシュしています。旅行先では、事前に調べたおいしいご当地グルメを食べるのが定番の過ごし方です。現地で興味のある美術館を巡るのも良い気分転換になっています！





個人営業担当

親身になって対応して 信頼を積み重ねたい

選ばれたことに感謝

毎日たくさんのお客さまをお迎えする中で、私が大切にしているのは「きんしんを選んでいただいた」という感謝の気持ちです。窓口には、資産運用の相談から日々の困りごとまで、さまざまなお客さまがいらっしゃいます。些細なことでも相談される存在でありたいです。

お客さまと同じ目線で

これまでのキャリアの中で、私自身も結婚、出産、子育てというライフステージの変化を経験しました。若い頃にはピンとこなかった「教育費や住宅費がどれくらい必要なのか」という現実が、今ではよく分かります。最近はNISAなどの投資に関心が高まっていますが、ただ商品をご案内するのではなく、お客さまと同じ目線に立って説明を尽くし、「教えてくれてありがとう」というお言葉をいただけた時はやりがいを感じます。

私は現在、子育ての真っ最中です。限られた時間を有効に活用しながら、より専門的な金融知識を身につけるため、早朝の時間を使って資格取得のための勉強を続けています。私がこうして前向きに挑戦を続けられるのは、子どもの急病時などに助けてくれる職場環境のおかげです。将来、後輩たちが同じ立場になった時、私が率先してサポートしたいと考えています。

「見える化」で提案の質が向上

ワンランク上の接客をお届けするには、事前準備とチームワークが欠かせません。当金庫では、日々の行動計画やお客さまへのアプローチを「見える化」しています。行動のプロセスを順序立てて考えることで、ご提案の質が向上したと実感しています。また、全体での情報共有が、お互いを支え合う安心感につながっています。

効率化が進む時代だからこそ、心の通った丁寧な対応が私たちの強みです。例えば、スマートフォンの操作に不慣れなご高齢のお客さまには、手続きに必要なアプリのダウンロードから一緒に画面を見てサポートすることもあります。このように、事務的な手続きだけで終わらせず、お客さま一人ひとりの思いに耳を傾け、信頼を積み重ねていきたいです。

My Favorite! －私のお気に入り－

片付けたままの愛用の登山靴。子どもたちと一緒に使う日を夢見て。

元々、体を動かすことが大好きで、職場の先輩や地元の友人と一緒に立山や白山などの登山を楽しんでいました。山頂までの道のりはきついのですが、眼下に広がる景色は言葉では言い尽くせないほどきれいなんです。子どもたちが大きくなったら、家族みんなで山に登るのが私の今の夢です。





法人営業担当

将来を見据えた事業計画を

地域社会と共に歩む姿勢に共感

愛知県から妻の実家がある石川県に移住しました。前職では8年間、地域に密着した金融支援をしたいと地元の信用金庫に勤務していました。新しい勤務先を選ぶに当たり、当金庫の地域社会と共に歩む姿勢に共感し、キャリア採用に応募しました。

現在、私が担当しているのは、金沢市中心部の繁華街である片町地区の約80社で、ほぼ9割が飲食店です。入れ替わりが激しい業種ですので、お客さまとの積極的なコミュニケーションが欠かせません。

現場に頻繁に足を運ぶ

お客さまとの関係構築で重視しているのが「現場」です。実際に店舗に足を運んで、イベントに参加したり、商品を購入したりすることで、お客さまとの距離は確実に縮まります。そういった肌感覚の情報によって提案内容は深みを増します。

また、月1回じっくり話すよりも、2～3週間に1回、短時間でもこまめに顔を出しています。お客さまに「困った時はきんしんに」という安心感を持っていただくことで、いざという時に相談を持ちかけられるのだと思います。最近では、インバウンド客で賑わっている店舗がある一方で、地元客を重視する店舗もありますので、店舗の特性や時流に合わせたアドバイスが重要です。

未来のビジネスを共に考える

当金庫は、お客さまの事業内容を多角的な観点から詳細に分析し、成長につながる提案をするために、お客さまの理解に努めています。職員が一緒に事業を考えることで、将来を見据えた健全経営と成長が可能になります。

このような手厚いサポートが、きんしんの最大の強みだと思っています。金融機関としての揺るぎないパートナーシップをお客さまと築き、この地域が少しでも元気になってもらうことが、私が仕事をする上でのモチベーションとなっています。

第2の故郷となった石川県で、お客さまと共に成長し続ける伴走者を目指します。

My Favorite! －私のお気に入り－

金沢市は海と山が1時間圏内にあるので、アウトドア派にはベストな環境！

私の両親がアウトドア好きだった影響で、家族とともに全国を飛び回り“ファミリーキャンプ”を楽しんでいます。たき火や魚釣りなど非日常の体験ができるので、リフレッシュできます。子どもたちには、自然に触れることで、心豊かに成長してほしいと願っています。





本部事務担当

営業店との連携でまごころのサービスを

事務手続きを一括で引き受け

営業店職員がお客さまとお会いする時間を少しでも増やすため、事務的な業務を一手に引き受けているのが「バックオフィスセンター」です。私はその中の「相続センター」で、ご遺族の大切な手続きをお手伝いしています。

センターの役割は、単なる営業店の後方支援に留まりません。各店舗でお預かりした相続案件の書類のチェックから最終的なお支払い手続きまでを確実に行う、いわば営業店の「縁の下の力持ち」です。

声のトーンが気持ちのヒント

相続案件は年間約2,000件を扱っています。ご家族によって事情や悩みは千差万別であり、デリケートな対応が求められるケースも少なくありません。お客さまとのやり取りは、電話と書面のやり取りが中心です。見慣れない電話番号からの着信は警戒されることもあり「きんしんの相続センターです」と名乗ると、やっと安心していただけます。お客さまの顔が見えないからこそ、電話口の声のトーンからお気持ちを察し、不安の中にあるお客さまに寄り添う対応を心がけています。

専門家としての責任を果たす

相続の分野は奥が深く、毎日が学びです。お客さまが分からないことを説明し、専門家として確実に解決する責任があるからこそ、民法をはじめとした法律の勉強にも励んでいます。ただ、実際手続きの場面になると、相続のパターンはそれぞれ異なり、複雑なケースもあり、対応が難しいこともあります。そういった場面では、周りとよく相談して対応策を考え、スムーズな手続きができるよう心掛けています。

営業店のヒアリングしてくれた情報があるからこそ、私たちは複雑な手続きを迅速に引き受けることができます。私たちが実務で営業店をしっかり支え、営業店はお客さまにじっくりと寄り添う。この両輪の連携があってこそ、最高のサービスが実現します。営業店と心を一つにして、お客さまが「任せてよかった」と思っていただける安心をお届けします。

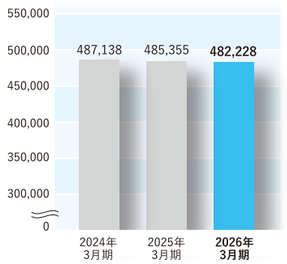
My Favorite! －私のお気に入り－

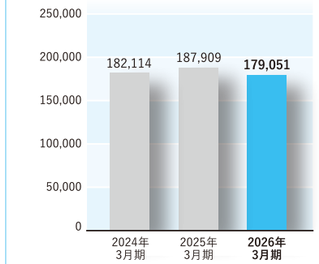
猫と過ごすゆるふわ時間。一挙手一投足に注目！抱きかかえると笑顔に。

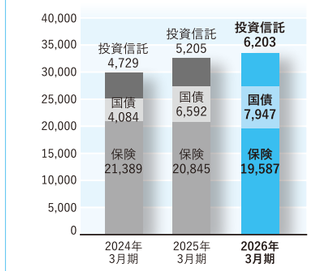
3年ほど前に家族になった猫との時間が最高の癒やしです。すっかり猫中心の生活になり、休日はキャットタワーで遊ぶ姿を眺めたり、ふわふわの毛並みを「モフモフ」したりすると、思わず笑顔になります。この小さな住人と過ごす温かな日常が、仕事に向き合う心のゆとりを生んでいます。

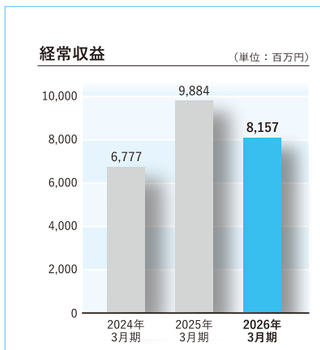


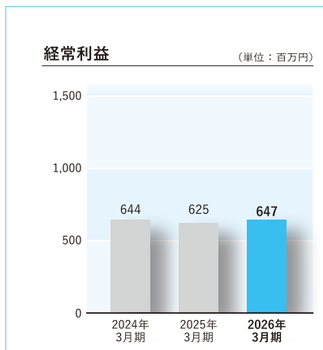
業績ハイライト

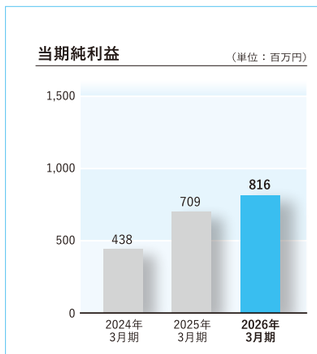












業績

◎預金積金残高

預金積金は、法人預金が増加したものの個人預金が減少したこと等により、前期末比3,126百万円減少し482,228百万円となりました。

◎貸出金残高

貸出金は、事業性融資が減少したこと等により、前期末比8,858百万円減少し、179,051百万円となりました。

◎預り資産残高

保険は、前期末比1,258百万円減少し19,587百万円となり、国債は、前期末比1,355百万円増加し7,947百万円となり、投資信託は、前期末比997百万円増加し6,203百万円となりました。

◎純資産

純資産は、土地再評価差額金等の減少により前期末比394百万円減少し、18,874百万円となりました。

損益

◎経常収益

経常収益は、国債等債券売却益の減少により、前期比1,727百万円減少し8,157百万円となりました。

◎経常費用

経常費用は、国債等債券売却損の減少により、前期比1,749百万円減少し7,509百万円となりました。

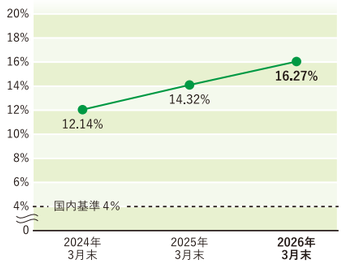
◎経常利益

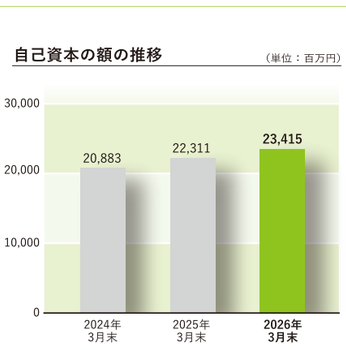
経常利益は、上記要因等により、前期比22百万円増加し647百万円となりました。

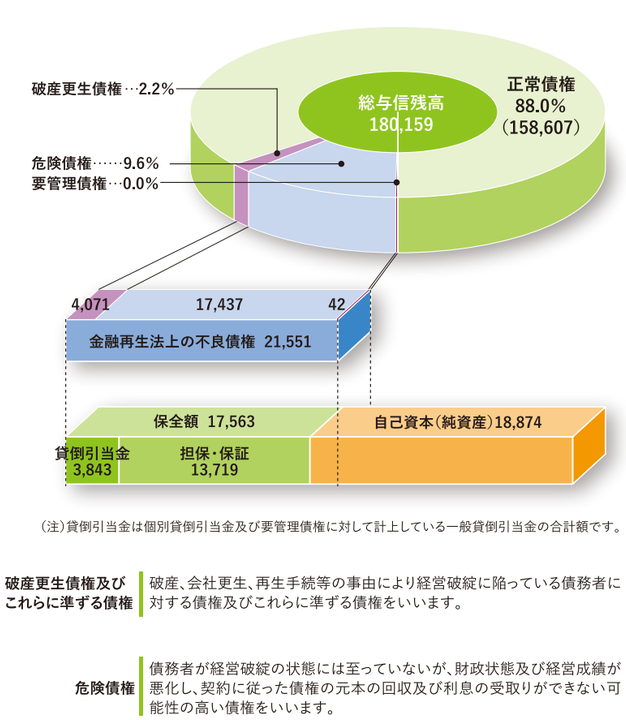
◎当期純利益

当期純利益は、固定資産処分益の増加等により、前期比106百万円増加し816百万円となりました。

資産の健全性







（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。

2026年3月末は、自己資本の額が前期末比1,104百万円増加し23,415百万円となりました。また、リスクアセットは前期末比11,871百万円減少し143,911百万円となりました。この結果、自己資本比率は前期末比1.95ポイント上昇し16.27%となりました。当該比率は、国内基準である4%を大きく上回っています。

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1,491百万円減少し21,551百万円となりました。また、総与信に占める割合は、前期末比0.22ポイント低下し11.96%となりました。また、保全率は、前期末比0.84ポイント低下し81.49%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応じて選択できる「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、2025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、お客さまのニーズ、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。

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。

		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	86	14
成長期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%超	329	76
安定期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%	1,701	544
低迷期	売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満	102	18
再生期	貸付条件の変更または延滞がある期間	271	182

（共通4）

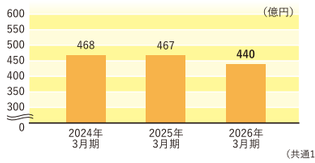
事業承継・M&A支援先数	事業承継支援を行った先数	20先
	M&A支援を行った先数	19先

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）

金融仲介機能の発揮状況

メインお取引先1,927先のうち、1,391先（72.1%）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。

メインお取引先数（グループベース）	1,927先
うち経営指標が改善したお取引先数	1,391先（72.1%）
メインお取引先の融資残高	597億円
うち経営指標が改善したお取引先への融資残高	440億円（73.7%）



（共通1）

経営支援への取り組み

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」を理解する経営支援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。

経営改善計画（経営支援先）	
事業性評価に基づく融資を行っている与信先数	346先
事業性評価に基づく融資を行っている融資残高	241億円

（共通5）

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	13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。



（共通3）

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）	28先
うち地元	24先
うち地元外	4先
うち海外	0先

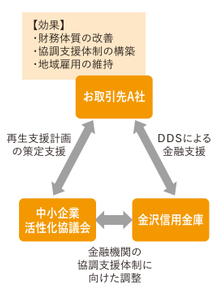
（選択18）

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、中小企業活性化協議会等の外部機関と連携し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	267先
うち計画の進捗が好調な先（計画比120%超）	12先
うち計画の進捗が順調な先（計画比80～120%）	47先
うち計画の進捗が不調な先（計画比80%未満）	208先

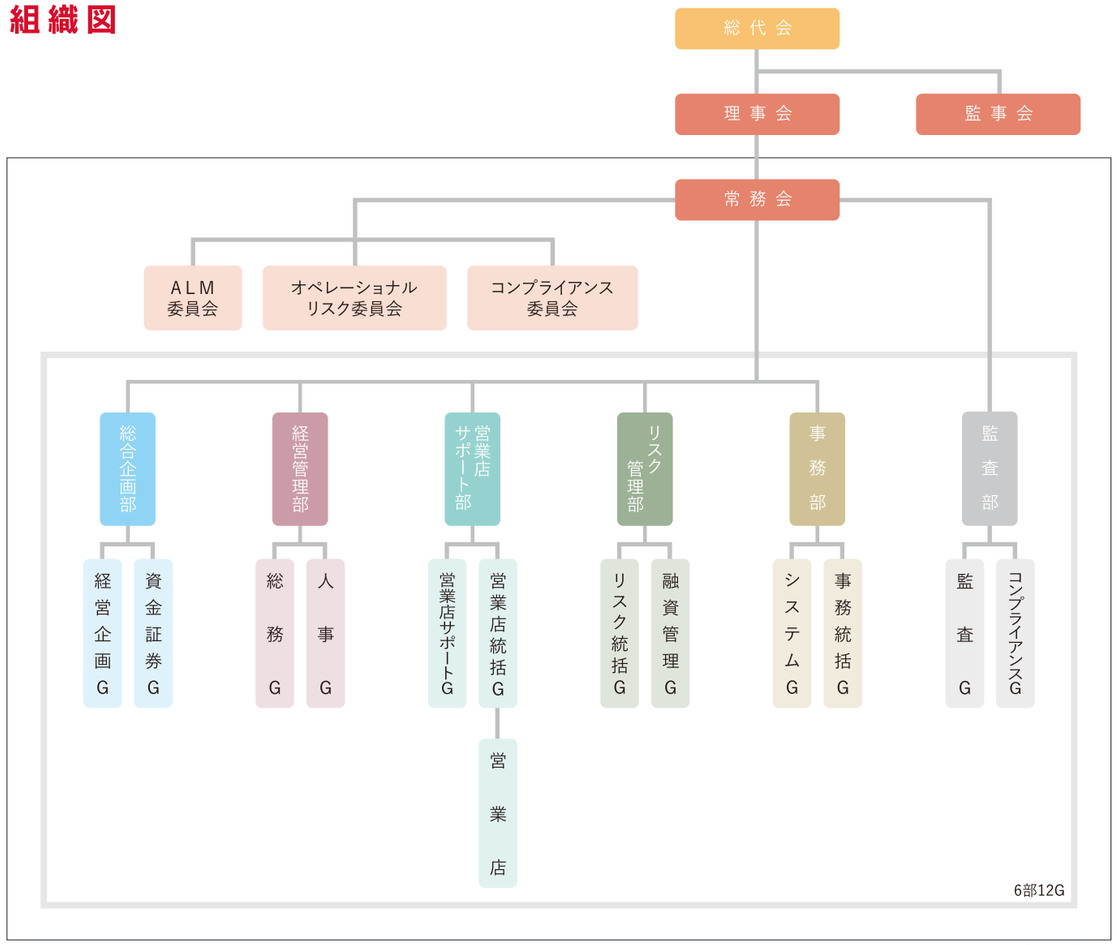
◎ただし、計画の進捗が不調な先には経営改善計画を策定していない98先を含みます。



経営改善・事業再生支援における外部機関との連携支援	
中小企業活性化協議会の利用先数	4先

（共通2、選択24、選択42）

組織図



※Gは「グループ」の略

役員紹介

（2026年6月末日現在）



理事長
広岡 克憲



専務理事
一之瀬 訓靖（※1）



理事
津田 一志



理事
中村 史郎



理事
北本 和央



理事
戸田 敬悟



理事
下崎 朋美



非常勤理事
鶴山 庄市（※1）



非常勤理事
橋本 昌子（※1）



常勤監事
西野 栄一



非常勤監事
長原 悟（※2）

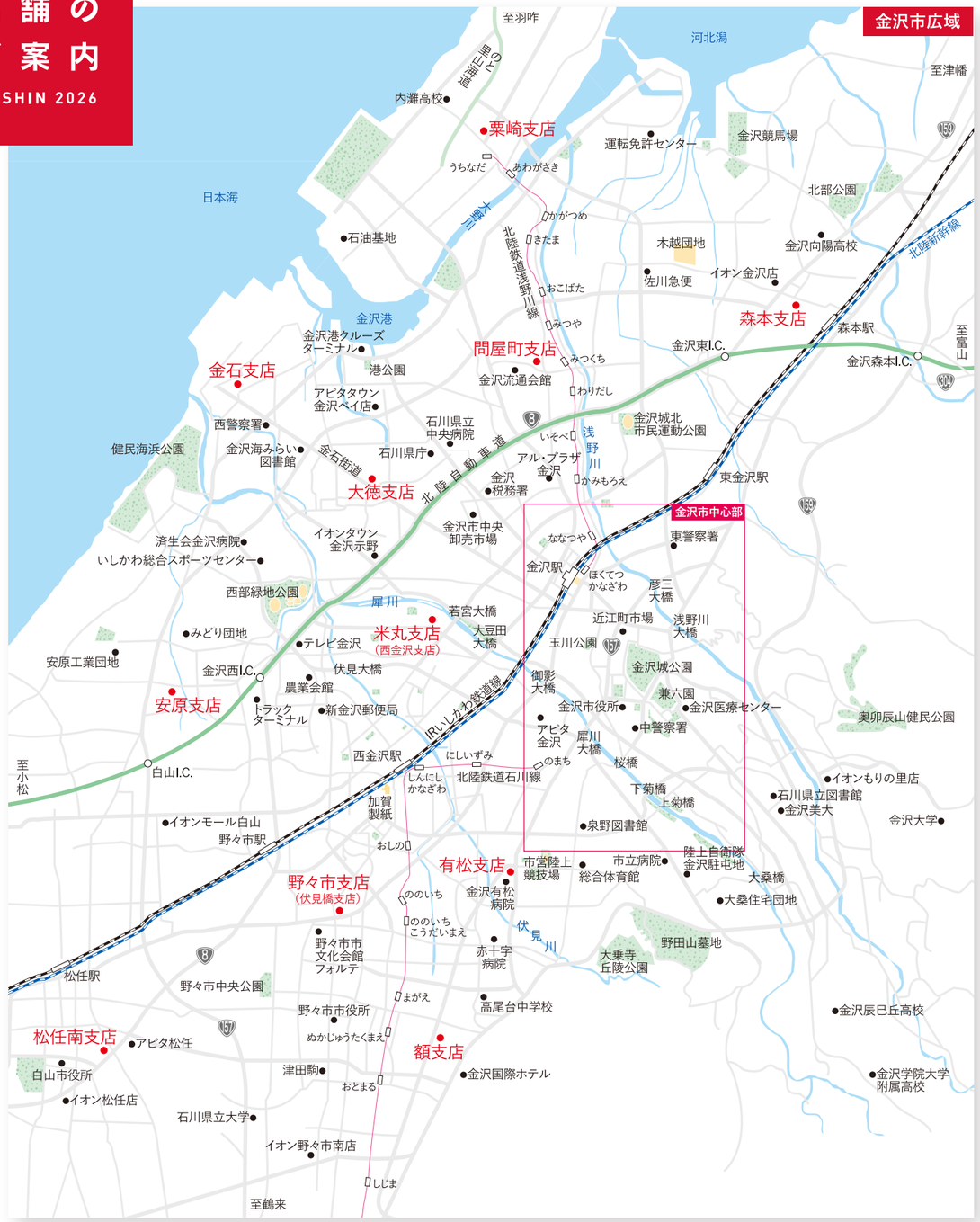


非常勤監事
近藤 久晴（※2）

※1. 専務理事 一之瀬 訓靖、非常勤理事 鶴山 庄市、非常勤理事 橋本 昌子は、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. 非常勤監事 長原 悟、近藤 久晴は、信用金庫法第32条第5項に定める員外監事であります。

店舗のご案内

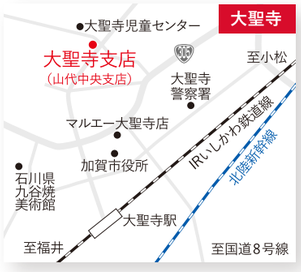
KINSHIN 2026

















店舗一覧（30店舗）

金沢市（19店舗）

本店営業部
金沢市南町1番1号 ☎076-231-4261

本店営業部御影橋出張所
金沢市長土塀2丁目1番30号 ☎076-262-1421

金石支店
金沢市金石下本町2番12号 ☎076-267-1166

野町支店（寺町支店 店舗内店舗）
金沢市寺町1丁目14番16号 ☎076-241-7331

浅野川支店
金沢市東山1丁目3番16号 ☎076-252-5271

小立野支店
金沢市小立野3丁目27番13号 ☎076-262-3321

城南支店（小立野支店 店舗内店舗）
金沢市小立野3丁目27番13号 ☎076-262-3321

寺町支店
金沢市寺町1丁目14番16号 ☎076-241-7331

武蔵支店
金沢市武蔵町15番1号 ☎076-221-4191

大徳支店
金沢市松村町ヌ49番地 ☎076-268-6181

西金沢支店（米丸支店 店舗内店舗）
金沢市間明町1丁目353番地 ☎076-291-5111

額支店
金沢市高尾南3丁目106番地 ☎076-298-2511

森本支店
金沢市荒屋1丁目14番地2 ☎076-258-5971

米丸支店
金沢市間明町1丁目353番地 ☎076-291-5111

駅西支店
金沢市駅西本町1丁目14番33号 ☎076-221-7511

鈴見橋支店
金沢市桜町24番44号 ☎076-232-1321

有松支店
金沢市有松5丁目1番1号 ☎076-241-5566

問屋町支店
金沢市問屋町2丁目14番地 ☎076-237-1166

安原支店
金沢市中屋2丁目141番地 ☎076-240-0611

河北地区（3店舗）

宇ノ気支店
かほく市宇野気ト115番の29 ☎076-283-2156

粟崎支店
河北郡内灘町字向陽台1丁目141番地 ☎076-238-3431

津幡支店
河北郡津幡町北中条4丁目83番地 ☎076-288-5711

野々市市・白山市（3店舗）

伏見橋支店（野々市支店 店舗内店舗）
野々市市本町6丁目25番10号 ☎076-248-4151

野々市支店
野々市市本町6丁目25番10号 ☎076-248-4151

松任南支店
白山市徳丸町641番地3 ☎076-276-6111

加賀地区（5店舗）

寺井支店
能美市三道山町オ94番地 ☎0761-58-6161

小松中央支店
小松市北浅井町乙71番地1 ☎0761-23-7711

山中支店
加賀市山中温泉本町2丁目ソ21番地 ☎0761-78-5544

山代中央支店（大聖寺支店 店舗内店舗）
加賀市大聖寺法華坊町68番地の2 ☎0761-72-1271

大聖寺支店
加賀市大聖寺法華坊町68番地の2 ☎0761-72-1271