

KINSHIN 2019



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。

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 2019

金沢信用金庫の現況



旭さんご姉弟
パーソナルジム「hood」
トレーナー兼オーナー

きんしんの創業支援 お得意さま訪問

コラム
支店のおすすめランチ

きんしんの 創業 支援



お客さまの事業の ベストパートナーを目指して！

金沢信用金庫では、お客さまとの“信頼関係”を築くことが、金融機関の原点であると考え、お客さまの事業のベストパートナーでありたいと願い、事業者一人ひとりの夢の実現へ向けたお手伝いをさせていただきます。今回は、当金庫が創業のお手伝いをさせていただいたパーソナルジム「hood(フッド)」さまをご紹介します。



▶豊富なご経験

金沢大学附属病院と金沢外環状道路(山側幹線)に挟まれた閑静な住宅街。その一角にスポーツトレーナーとして活躍する旭大和さんが営むパーソナルジム「hood」があります。

旭さんは、父親がスポーツショップを経営していた影響ではじめたスキーなど複数のスポーツ経験を生かし、ソチ冬季五輪のハーフパイプ日本代表チームやアメリカの大リーグ・ドジャース傘下のマイナーチームで通訳兼トレーナーなどを務めるなど、常に一流アスリートのケアを担当してきました。

▶けがを機にトレーナーに

旭さんがスポーツトレーナーを目指したきっかけは、高校時代に野球で膝のけがに悩まされたことでした。「正しいトレーニング法を学ぶことで、けがをするアスリートを少しでも減らしたい」との思いから高校卒業後に渡米。オレゴン州立大学でスポーツ科学などの最先端のトレーニング技術と知識を学ぶかわら、野球やサッカー、バスケットボールで実務経験を積みました。

▶効果的なトレーニングを

学んだ技術と知識を日本で伝えるため、2014年に帰国。さまざまな競技のナショナルチームのスポーツトレー

ナーを経て、2016年に姉の潤子さんが父親から受け継いだ「スポーツショップNOBU」の店舗の半分を「hood」のパーソナルトレーニングスペースとして改修し、ジムを立ち上げました。

旭さんは、スポーツをされる方から体の使い方や体調面などを聞き取り、その相談内容を踏まえ、けがを防ぐための効果的なトレーニングや、栄養学の知識を生かした健康的な体づくりのアドバイスをを行っています。

なお、トレーニング用のマシンには、大リーグの球団でも使用するカイザー社の「パワーラック」を導入。国内ではプロ野球チームなどに10台ほどしかないマシンで、1台で約100種類のメニューを組むことができ、体への負荷や心拍数などの数値を科学的に分析できます。

▶夢への共感に感謝

ジムの立ち上げには、店舗の改修やマシンを購入するための資金が必要でした。「作成した事業計画書に目

スポーツトレーナーが 豊富な経験を元に、 けがを防ぐための効果的な トレーニングをアドバイス。

を通し、真っ先に相談に乗ってくれたのが“きんしん”さんでした。私の夢に共感してくれたことに感謝しています」と旭さんは信頼を寄せます。

アマチュアからプロまでの指導者に科学的な理論に沿ったトレーニング法を伝えるのが使命だと言う旭さんは、「スポーツ選手が強くなればファンが増え、スポーツの楽しさを知る機会が増えます」と話します。

ジムでは現在、約800人を受け入れており、受け入れ人数としては限界があるため、店舗の拡大も視野に入れて

います。「きんしんさんと話し合いながら、次のステップに進みたいと考えています。石川県のスポーツのためにも成功させたいですね」という旭さんのお顔は意欲に満ちあふれています。



スポーツ用品やプロテインなど、物販も取り扱いしています。



パーソナルジム「hood」
〒920-0925 金沢市天神町1-14-31
TEL (090) 2835-2961
info@hoodtraining.jp
営業時間: 7:30~22:30 水曜定休/完全予約制



旭さんの信念や思いに共感し、日々その実現に向けて何かお手伝いできないか知恵を絞っています。今後も何でも話し合えるパートナーとして一緒に走っていききたいですね。

山崎 裕史
●金沢信用金庫 兼六エリア 支店長代理



「きんしんギャラリー」(金沢市南町)で「世界標準のトレーニング論」「栄養学」「トレーニング学」などをテーマにセミナーを開催。

CONTENTS

KINSHIN

2019

きんしんの創業支援	1	金融教育への取り組み／働きやすい職場づくり	16
目次／金庫概要／「資料編」のご案内	3	きんしんの新人紹介	17
お得意さま訪問	4	ごあいさつ／経営理念・経営方針・行動指針	20
KINSHIN LIFE PLAN [おしえて! 資産運用って何?]	7	業績ハイライト	21
KINSHIN LIFE PLAN [座談会]	9	資産の健全性	22
支店のおすすめランチ	11	金融仲介機能のベンチマーク	23
お客さま満足度向上への取り組み	13	組織図／役員紹介	24
地域とのつながり	15	店舗のご案内・MAP	25

「資料編」のご案内

単体財務諸表			
項目	2018年度	2017年度	2016年度
資産	6,081	7,287	7,287
負債	126,712	109,427	109,427
純資産	52	52	52
流動資産	182,987	188,876	188,876
固定資産	21,796	21,796	21,796
流動負債	34,232	43,258	43,258
固定負債	83,698	76,031	76,031
純負債	75	75	75
その他の項目	21,446	24,022	24,022
流動負債	128,489	128,359	128,359
固定負債	2,871	3,590	3,590
純負債	17,261	16,441	16,441
流動資産	189,701	185,584	185,584
固定資産	40	2	2
純資産	3,683	3,784	3,784
流動負債	144	205	205
固定負債	2,122	2,122	2,122
純負債	2	1	1
流動資産	582	582	582
固定負債	13,627	13,626	13,626
純負債	2,279	2,242	2,242
流動負債	10,081	10,081	10,081
固定負債	6	6	6
純負債	10	10	10
流動資産	589	589	589
固定負債	589	589	589
純負債	19	19	19
流動資産	1,162,242	1,162,242	1,162,242
固定負債	1,162,242	1,162,242	1,162,242
純負債	329,109	329,109	329,109

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:5,226億円

預金積金:4,918億円

貸出金:2,283億円

出資金:89億円

自己資本比率:9.52%(単体)

役員員数:416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

<http://www.shinkin.co.jp/kanazawa/>

きんしん

検索

本誌「KINSHIN 2019 金沢信用金庫の現況」及び、信用金庫法89条に基づいて作成した「資料編」(業務及び財産の状況に関する説明書類)は、金沢信用金庫ホームページにて公開しています。パソコン、スマートフォン、タブレット端末などでご覧いただけます。なお、「資料編」は2019年7月末の公開を予定しています。

心に響く憧れの ライフスタイル空間を プロデュース

金沢信用金庫は、これまで長年にわたり、お客さまと共に歩み、深い“絆”で結ばれてきました。今回は家具販売を手掛け、社内のコミュニケーションの充実を図ることを目的に「フリーアドレス」に取り組まれている「株式会社山岸製作所」さまをご紹介します。

Loyal customers
お得意さま
訪問

株式会社
山岸製作所さま
YAMAGISHI INC.



本物を想像させる
カッコいい暮らし方

心からくつろげる時間——。欧州の高級家具を扱うショールーム「L'INTERNO BY YAMAGISHI (リンテルノ・バイ・ヤマギシ)」(金沢市小金町)には、憧れのライフスタイルへの想像をかき立てる空間が広がります。特に北欧は北陸での過ごし方と似ており、長い冬を室内で過ごすこと

から、家具のづくりにこだわりがあります。ショールームでは、ブランドの家具として「アルフレックス」「モルテーニ」「カッシーナ」など、職人の心と技が生み出した“本物”を展示しています。また、店内では定期的にワイン会や九谷焼のワークショップなどを開催し、エレガントな日常生活を演出するなど、「リビングにさりげなく馴染んでいる家具が、カッコいい暮らし方をイメージさせる

のです」と山岸晋作社長は話します。
アイデンティティーは「豊かな憧れの生活」
1936年に木工所として開業された株式会社山岸製作所さまは、これまで家具販売を通じた自社のアイデンティティーとは何かを考えてきました。「家具というモノを販売するのではなく、家具のできるコトは何かを提案し、付加価値



Loyal customers
お得意さま訪問

株式会社
山岸製作所さま
YAMAGISHI INC.

変わることを恐れない
柔軟な姿勢が新時代を
進む原動力に。

値を感じてもらえるよう努めています」と山岸社長は話します。“モノ売りからコト売りへ”の転換により「豊かな憧れの生活」を実現するとともに、それを自社のアイデンティティーとして掲げています。

社員のコミュニケーションによる企業価値の向上

コト売りへ転換した山岸製作所さまがまず目指したのは、自らの職場環境の改善でした。社員のコミュニケーションの活性化こそが、企業価値の向上への最短距離であると考え、上下関係などの古い慣習を改め、社員とのフラットな関係構築を目指し、7カ月半という短期間で新しい働き方へとシフトしました。

オフィス環境は、ハードとソフトの両面で劇的に変化。どこでも仕事ができる「モバイルPC」「クラウド環境」「ペーパーレス」などを導入したほか、固定席がない「フリーアドレス」、立って仕事ができる「上下昇降デスク」など最先端のオフィスを実現しました。

効率的でESの高いワークスペース

ショールームを兼ねたオフィス「L」

SCENA (リシェーナ)」（金沢市栗崎町）は、これまでに約400社1000人以上が見学に訪れています。このオフィスの家具には、大手オフィス家具メーカーの「岡村製作所」「カッシーナ」「イクスシー」「ヴィトラ」を採用しました。

「ワークスペースで過ごす時間を良質なものに」というコンセプトの下、オフィスで実際に社員が働く姿は、効率的でESの高い働き方を提案してく

モノ売りからコト売りへの転換がポイント

れます。「私たちが新しく挑戦し完成したオフィスを見てもらい、どなたでも“変わる”ことができると感じてほしい」と山岸社長は話し、今後はオフィスのトータルコンサルティングも見据えています。

時代の変化とともにチームワークが大切

山岸製作所さまの信条は「人が人として輝ける時間づくり」です。これから家族に合わせた働き方が進むとともに、オフィスが不要になるかもしれません。



1：固定席がない「フリーアドレス」を採用しているため、従来のオフィスよりも開放的に感じます。デスク上に私物が一切置かれていません。 2：立つスタイルの会議デスクでは、打ち合わせ時間も短くなり効率的です。 3：集中力を高めたい時は、周囲を壁で隔てた空間を利用するなど、オフィシャルにできないミーティングも行われています。 4：さまざまな形や色のオフィス家具は、訪れる人たちに楽しさを感じさせてくれます。 5：会議室はガラス張りオープンにしている、無線にも対応するなど、すぐにプレゼンテーションができるシステムを採用しています。 6：「物事を決める時には、いろんな人の話を聞くようにしています。そして、胸がワクワクするようなら挑戦する価値があるのだと思っています」と語る山岸晋作社長。



このような環境の中で、社内の“チームワーク”が大切だという山岸社長は「どんな世の中が変わっても『和を以て貴しとなす』という日本人の心意気と勤勉さ、真面目さは変わらないと思います」と語り、いかに

チームで働く仕組みをつくるかをポイントに挙げます。

80年の歴史を持つ山岸製作所さまの変わることを恐れない柔軟な姿勢が、これからの新時代を進む原動力となっています。

株式会社山岸製作所

<http://www.yamagishi-p.co.jp/>



L'INTERNO BY YAMAGISHI.
ショールーム 〒920-0805 金沢市小町3-31
TEL(076)252-5121 FAX(076)253-922



L'SCENA BY YAMAGISHI.
本社オフィス 〒920-0226 金沢市栗崎町5-32
TEL(076)238-2448 FAX(076)238-1399

創業／1936年4月 許可番号／石川県知事許可(般-21)第002039号
設立／1963年2月 資本金／3700万円

事業内容：◎内装・造作・家具工事の設計・施工 ◎家具・インテリア用品の販売
◎オフィス家具・各種施設向け家具の販売 ◎システムキッチン



「未来のお金」を考えて豊かな人生を!

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か。キンシン博士、サワコさんと一緒に考えてみましょう。

おしえて! 資産運用って何?

キンシン博士

サワコさん

これからどんどんお金が必要なのに、**預金で積み立てるだけで大丈夫なのかしら?**

将来が不安になってきたわ。

どうしたんじや、サワコ君。何だか暗い顔をしとるのう。

こんにちは。キンシン博士。

ふむ。確かに心配なこともあるのう。

それはどういふこと?

一つは物価が上昇することじやな。物価が上がるとどうなるかわかるか。

もしも物価が20%上がったら、10,000円の商品が12,000円になるわ。

そうじや。100万円の預金があっても、80万円の価値しかないのと同じことになるぞい。

将来的には、生活費、医療費、介護保険、消費税などがアップし、出費がかさむ一方じやな。

結婚したら子供もほしいし、家も建てたいわ。でも、預金しても利息は低いし、物価の上昇でお金の価値は下がるし...

増やすことは難しいから、**最初は減らさないことを考えるんじや。**

も〜っ!! どうしたらいいの?

そう感じるのも当然じや。こんな時に大切なのが、**いかに「お金を減らさないか」**なんじや。

わがやすすくすると...

りんごが高くなった!

物価上昇20%

今までりんごが5個買ったのに...

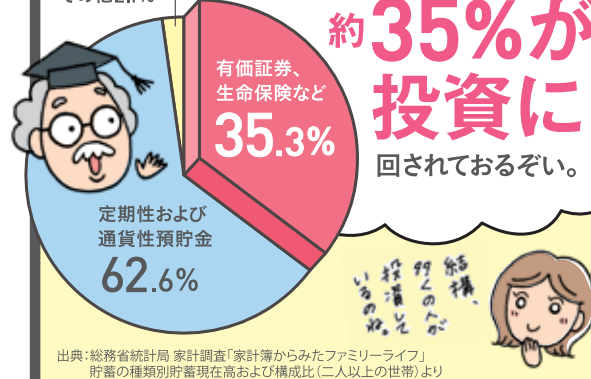
同じ金額では4個しか買えなくなった

お金を減らさない
といっても
どうすればいいの?

「投資」という言葉は
聞いたことはあるじやろ。

注意しなければならないのは、
**預金と違ってお金が
増えることもあれば、
減ることもある**
ということじやな。

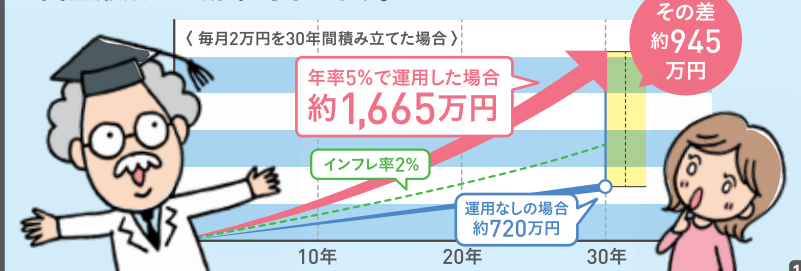
ただ、日本人の平均世帯の貯蓄の内、
その他2.1%



そうじや。投資を始めるなら早い方がいいぞ。

何でなの?

早く投資を始めれば、長い期間投資することができるため、
資産形成には効果的なんじや。



ちょっと
やってみよう
と思うけど、
どうすればいいの?

資産運用をするための、大切な2つの視点

- ① 大きな損をしない**
リスクを考え、おちついてコツコツしっかり
- ② 物価上昇で資産を目減りさせない**
運用方法を複数に分けよう

堅実に資産形成
することが基本ね。

おー、その通りじや!
おすすめの投資商品は、
「**積立投信**」かのう。

どんな
メリットが
あるの?

プロのファンドマネージャーが
「**いろんなものに投資 小口分散**」
してくれるんじや。
また、長期的に運用するから
「**景気の波に左右され
にくい 時間分散**」ぞ。

小口分散 とは?

1つのカゴに卵を
まとめて盛ると
落としたり全
割れてしまいが...

結果的には
どちらも損

カゴを分けて盛ることで、1つのカゴを
落とした場合でも、他の卵は無事。

時間分散 とは?

カゴに盛る

別の日にカゴに盛る

さらに別の日にカゴに盛る

地震が発生して
割れてしまった。

時間を分けて盛っている
ので別の日の卵は割れず無事。

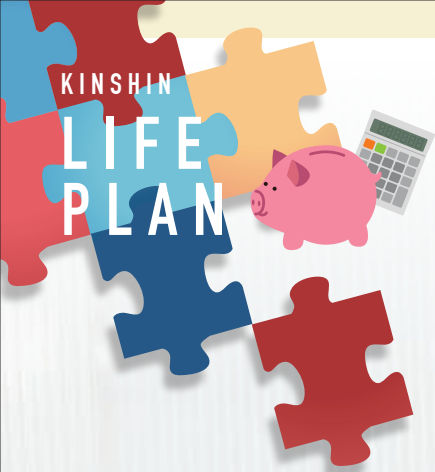
どれくらいの
金額から
始められるの?

1,000円※からじや。
金融商品は予算とリスクを
考えることが大切だぞ。
さんしんの窓口で相談すれば
教えてくれるぞ。

※投信インターネット
サービスで定時定額
購入取引をご利用の場合。

これからの時代は、自分の人生は
自分で守っていかなければならないから、
**投資を勉強して、
豊かな生活を送るわ!**

その意気じゃ!
わしも応援
するぞい。



いつもの支店でお気軽に。 お客さまに合った資産運用を！

日本では、長らく超低金利時代が続き、公的年金の減額や支給開始年齢の引き上げが行われています。このような状況で、豊かな人生を過ごすためには、投資による資産運用も選択肢の一つです。金融商品の知識が豊富な女性職員3人が、資産運用のコツや注意点を話し合いました。

投資の初心者の方でも
気軽に始めることが
できます。

若い世代の方にもっと
資産運用の大切さを
伝えたいですね。

お客さまの声に耳を傾け
大切な資産の運用を
サポートします。

自らの投資経験を 生かして

林●投資による資産運用は、元本が保証されていません。入庫当初は、お客さまが損をする可能性のある金融商品をご紹介しますことに抵抗感がありました。そこで、自分で投資を試みたのです。その経験が自信となり、お客さまにためらわずに勧めることができるようになりました。

座主●お客さまが求めているのは、確かな情報だと思っています。ですから、お客さまのお話をしっかりと受け止めることが大事です。一緒に人生設計を考える中で、投資が資産形成に役立つのかを検討します。

小川●資産運用といっても、「どうすればいいのか分からない」とい

うお客さまは、とても多いですね。何が正しくて、何が正しくないのか。実際には正解はないのですが、できるだけ正解に近づけるように、アドバイスしていくのが役目です。

お客さまに合ったオーダー メイドによるご提案

林●ところで、金融商品には「預金」「投資信託」「国債」「保険」「確定拠出年金」などさまざまな種類があります。もちろん、お客さまのライフスタイルによって、選ぶべき商品は異なりますね。実際にライフスタイルに応じた提案をさせていただいたところ、お客さまからとても喜ばれました。お客さまが何でも相談していただける関係が構築されているからこそ、適切な金融商品をご紹介しますのだと思います。

小川●私も感じているのですが、これからの日本の将来は少子高齢化などの不安があります。ただ、若い世代のお客さまの中には、将来の危機に備えようと考えていない方もいらっしゃいます。ただ、丁寧にご説明させていただくと、ご両親に相談されてから再びご来店いただくことも少なくありません。実は、資産運用を始めるのなら、早ければ早い方が有利です。なぜなら、長期的な計画を立てることができるからです。ご家族の状況によっても、適した資産運用の方法は異なりますから、お客さまの意向に応じてご提案していくことが信頼につながると考えています。

座主●お客さまに合ったオーダーメイドのご提案につなげるため、お客さまとの会話の時間を大

切にし、お話を十分にきかせていただけるよう努めています。日頃から積極的に声をおかけするなど、少しおせっかいを焼くぐらいの気持ちでいたいですね。

お得な情報と 手厚いサポートを

小川●40代、50代の方は、そろそろ老後の生活を考え始めるころだと思います。バリバリと働いている世代で収入もある一方で、子供の教育費や住宅ローンなど出費もかさむ時期です。ただ、20代、30代に資産運用を始めなかった方は、このタイミングを逃さないでください。まだ、遅くはありませんのでご安心ください。少しでも節約して余剰資金を積み立てて資産運用を始めれば、老後のベースとなる資金を築くことができます。私たちは、お客さまが安心した生活ができるよう一緒に考えます。

座主●老後の貯蓄は、多いことに越したことはありません。物価上

昇によって資産が目減りしたり、消費税がアップしたりするかもしれないからです。そういった要因を考えながら、ご夫婦でどんな生活をしていきたいのかを話し合う機会を設けてください。子供たちに財産を残す方もいらっしゃる、全く残さない方もおられます。生活についての考え方も、今年と来年ではがらりと変わるかもしれません。私たちは、そのようなお客さまの変化に対して柔軟にサポートしていきます。
林●最近は相続でお悩みのお客さまがご来店されることも多いです。死後にご家族で争うことを心配されているお客さまに適切なアドバイスができるよう、いまは相続などの専門知識を学んでいます。また、個人年金控除といったプラスになる情報もお伝えしていきたいです。私はお客さまに情報を伝える楽しさを感じることができ、お客さまにとっては情報を知ることによって人生が豊かになります。このような仕事に就けて幸せだと思っています。



座主 美貴 ●森本支店
気軽に声をかけてもらえるようお客さまの心に寄り添うことを信条としています。



林 沙紀 ●浅野川支店
お客さまとの限られた時間を大切に、知識とコミュニケーション力アップに努めています。



小川 泰果 ●本店営業部
お客さまに合わせた接客を心掛け、不安の解消に努めています。

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、組入資産等の価格下落や組入資産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3.24%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2.052%(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等は当金庫の投資信託取り扱い店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。

支店の おすすめ ランチ



Amazing!

ジャンボエビフライ定食のインパクトは衝撃でした。漁師の町でしか食べられない魚介があるのも魅力で、値段以上の料理が味わえます。

杉本 健一郎
●宇ノ気支店 支店長



魚料理・民宿 やまじゅうの ジャンボ エビフライ定食

1,200円

1973年に創業し、現在は2代目の西田豊さんが店を切り盛りする。毎朝、地元の市場に向いて新鮮な魚介を仕入れており、目利きの確かさは折り紙付きだ。料理が出てきて驚くのは、そのボリュームである。「おいしい料理をお腹いっぱい食べて、満足して帰ってほしい」との思いは強く、ジャンボエビフライ定食は、約25cmのエビフライ2本が皿に乗っているのが信じられない。



かほく市浜北ハ20-1 TEL(076)283-3455
営/11:30~14:00(LO)、17:00~21:30(LO)
休/不定休(要問い合わせ)
席/150席 P/80台
<http://yama-10.com/>



金沢信用金庫の各支店がおすすめする飲食店をご紹介します。地元で愛されるランチは自信のラインナップです!



Delicious!

あかめ寿しの すしランチ

1,650円

訪れた人たちが自然に笑顔になるアットホームな雰囲気と、地元客を大切にしたい値段の安さが、繁盛店たるゆえである。加賀野菜などの一品料理も充実しており、中でも肝の旨さが際立つ活カワハギの刺身(2,000円)を目的に来店する人も多い。季節を大切にしたい仕入れを心掛けており、すしランチは存分に金沢の魚介を味わうことができ、ちょっと贅沢な昼食として利用できる。



金沢市本町1-9-15 TEL(076)263-9787
営/11:30~13:30(LO)、17:00~20:30(LO)
休/木曜
席/72席 P/3台
<http://akamesushi.com/top.html>



このお店に来るとほっとします。金沢駅に近く、友人と共に会食するのにも便利です。一品料理もおいしいので、和食を食べたいときにも利用しています。

田中 優香
●駅前出張所 副所長



Tasty!

割烹ふるたの ランチ

1,000円

金沢の有名料亭で13年間、板場に立って腕を磨いてきた。この地で独立してからは、安宅漁港の漁師から魚介知識を貪欲に学んでいる。明るい夫妻の笑顔と確かな味を求め、地元客で賑わう。自家製さつまあげ(850円)と鶏カツ(850円)、出し巻き玉子(650円)は、定番の一品として人気がある。6品以上つく昼のランチは売り切れが早いので予約した方が安心。夜は3,500円からコース料理が味わえる。



能美市寺井町79 TEL(0761)57-2669
営/11:30~13:30(LO、ランチは平日のみ)、18:00~22:00(LO)
休/水曜
席/21席 P/12台

手ごろな値段でおいしい料理を出してくれるので、本当にお世話になっています。利用者の方の評判も高く、ぜひ一度利用してほしいお店です。

小中 秀俊
●寺井支店 副支店長



Great!

口コミでもおいしいとうわさのお店で、支店の部下を連れてランチに来ています。溶岩石ステーキとともにガーリックシュリンプもお気に入りです。

田中 基之
●額支店 支店長



BRICK HOUSEの コンチネンタル プレートA

1,380円(ドリンクケーキセットは別料金 250円)

15年間、和食から洋食まで幅広いジャンルの料理を学んできたオーナーシェフ。1年間休業しハワイやグアムを巡るなど、今まで培った技術を生かし、ハワイアンレストランを開店した。名物は溶岩石ステーキで、柔らかくて肉汁がふれ出す。ワンプレートでいろんな国の料理が楽しめるのは、食のテーマパークのようだ。奥さんが作るケーキもおいしいと評判。



金沢市大額3-253 TEL(076)287-3659
営/9:00~22:00(LO)
休/木曜(要問い合わせ)
席/33席 P/25台
<http://brickhouse.jp/>



お客さま満足度向上への取り組み



記念講演会および懇親会の開催 (創立110周年記念事業)

当金庫は、2018年9月に創立110周年を迎えたことを記念し、ホテル日航金沢にて記念講演会および懇親会を開催しました。講演会では、早稲田大学公共経営大学院教授の片山善博氏より、『地域本位に考える力ー真の地方創生に必要なこと』と題してご講演いただきました。また懇親会では、お客さまと役職員がテーブルを囲み、終始和やかな雰囲気の中、大いに盛り上がりました。



大湯温泉ホテル鹿角



世界遺産 中尊寺金色堂

きんしん年金友の会懇親旅行の実施 (創立110周年記念事業)

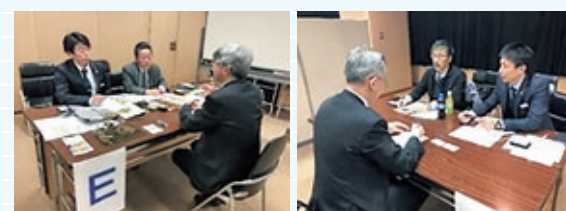
当金庫では、きんしん年金友の会会員の皆様に親睦を深めていただくため、隔年ごとに懇親旅行を企画しています。2018年度は、創立110周年記念企画として、9月から10月にかけて秋の東北を縦断する「秋田角館・十和田湖・奥入瀬観光と中尊寺金色堂拝観の旅」を2泊3日にて実施しました。



秋田 角館



石巻元気いちば前



シニア人財交流会の開催

ものづくり中小企業のお客さまを対象に「シニア人財交流会」を開催しました。この交流会では、お客さまの経営革新の推進を目的に、長年にわたる実務経験によって得られた専門的な知識とノウハウ等を役立てたいと考えるシニア人財とのマッチングを行いました。



第5回きんしん経営塾の開催

2014年度より、若手経営者や事業承継を考える経営者を対象に「きんしん経営塾」を開催しています。2018年度は「第5回きんしん経営塾」を開催し、経営者としての知識と見識を身につけることなどを目的に、インクグロウ株式会社の鈴木智博社長より、全5回にわたり、実践的な内容の講義を行っていただきました。



事業承継・相続対策セミナーの開催

事業承継にお悩みのお客さまを対象に「事業承継・相続対策セミナー」を開催しました。このセミナーでは、株式会社柏野経営さとの共催として、一般社団法人相続・事業承継コンサルティング協会代表理事の石野毅氏より、事業承継・相続対策のポイントなどについて事例を交えながら解説していただきました。



商品力向上委員会の開催

お客さまの商品をより魅力的なものにするため、独立行政法人中小企業基盤整備機構北陸本部さまと連携し「商品力向上委員会」を開催しました。当日は、当金庫のお客さま4社を対象に、各企業が開発した商品について、各分野の専門家より売れる商品づくりのアドバイスを行っていただきました。

地域とのつながり



地元プロスポーツ応援企画の開催（創立110周年記念事業）

地元プロスポーツの振興と発展に向け、創立110周年記念企画として、「石川ミリオンスターズ」「金沢武士団」「ツエーゲン金沢」の3チームを応援する、きんしん冠試合を開催しました。どの試合にも多くの皆様にご観戦いただくとともに、多数の役職員も参加し、地元プロスポーツチームへ熱い声援を送りました。



「クリーン・ビーチいしかわ」への参加

石川県内の全市町が一体となり、一斉に清掃活動を行う「クリーン・ビーチいしかわ」に多数の役職員が参加し、美しい海岸の維持に向けた清掃活動に取り組みました。

きんしんの森づくりの実施（創立110周年記念事業）

環境および里山保全活動の実践と意識の高揚を目的とした「きんしんの森づくり」は、きんしん環境財団が主催する温暖化対策の一環で、金沢市夕日寺健民自然園内に育樹および植樹事業、金沢市東原にて森づくり活動を実施しています。2018年度は、「東原の森づくり」において創立110周年記念植樹を実施しました。



「金沢マラソン2018」への参加

当金庫では、役職員が給水所のボランティアとして参加し「金沢マラソン2018」を応援しました。ランナーとしても職員が参加し、ボランティアとともに金庫一体となって大会を盛り上げました。



金融教育への取り組み

インターンシップの受け入れ

地域の学生の皆様に信用金庫業務を体験してもらうことで、将来の職業選択に役立てていただけるよう、インターンシップの受け入れを実施しています。2018年度は、実際の業務体験を踏まえた、学生の皆様から当金庫への提言等、大変貴重なご意見をいただきました。



「金商デパート」開店のお手伝い

当金庫では、石川県立金沢商業高等学校の生徒の皆様に現金の取扱業務を体験してもらっています。2018年度は、職員が「金商デパート」開店前に同校を訪問し、生徒の皆様にお札の数え方や、お金の管理方法について学んでいただきました。



働きやすい職場づくり



日帰りバス旅行の実施（創立110周年記念事業）

当金庫では、創立110周年を記念し、役職員とご家族への感謝を込めて、三重県の「ナガシマリゾート」への日帰りバス旅行を実施しました。



家庭と仕事の両立

【イクボス共同宣言】

イクボス宣言とは、上司が部下の仕事と家庭の両立（ワークライフバランスの実現）を考え、長時間労働をせず、質の高い仕事に向け取り組むことや、自らも仕事と私生活を楽しむことができるよう、宣言することです。

2017年6月、当金庫では、日本政策金融公庫金沢支店と共同でイクボス宣言を行い、職員が働きやすい職場づくりに努めています。

【パパ子育て講座の開催】

日本政策金融公庫金沢支店と共

同で、主に働く父親を対象に「パパ子育て講座」を開催しました。石川県が主催するこの講座では、子ども夢フォーラム代表の高木真理子氏より、子育ての楽しさや大切さ、子どもとの接し方などについてワークショップを実施しながら解説していただきました。

【年次有給休暇の取得推進】

当金庫では、夏季および冬季の季節休暇を「有給休暇の計画的付与」として運用するほか、全職員が年に1度「職場離脱制度」を利用し、1週間の連続休暇を取得するなど、年次有

給休暇の取得推進を図っています。

【特別休暇】

子どもの出産時における父親の休暇、看護休暇、ボランティア休暇、介護短期休暇、慶弔休暇等

【ノー残業デーの実施】

職員の健康管理や自己啓発促進に向け、原則毎月5回および部店独自1回のノー残業デーを設けています。

きんしんの新たな力

KINSHIN NEW FACE

17

2019年度に金沢信用金庫に入庫した新人は17名で、今年もフレッシュな力が加わりました。研修を終えた新人たちは、それぞれ支店に配属され、日々、地域の皆様のお役に立つことを目指して成長しています。



Hayato Kanamori

金森 隼人

総合職／4年制大学卒(県外)
私が決別したいと思っているのは「マンネリ」です。忠田秀敏理事長の「凡事徹底」という言葉を胸に刻み、当たり前が当たり前になることで、「マンネリ」を打ち消します。15年間、サッカーに打ち込んできた経験を生かし、チームの一員として元氣いっぱい盛り上げていきます。



Nana Kasama

笠間 菜奈

一般職／4年制大学卒(県内)
分からないことを分からないと言えるのは新人の特権ですので、どんどん先輩に質問し、ステキだと思うれる職員に成長していきます。これから約40年間のキャリアがスタートします。自分の行動に後悔することがないよう、最後まで諦めずに仕事に取り組んでいきます。



Michihiro Matsuo

松尾 利洋

総合職／4年制大学卒(県外)
高校進学などの節目で、私は決めることを両親や他人に任せてきました。しかし、就職活動の中で、自分の意見を持つことの意味を考えるようになったのです。これから社会人として、いろんな人の意見を聞いて、考え方を吸収するとともに、丁寧に仕事に取り組んでいきます。



Chihiro Nakamura

中村 千洸

一般職／短期大学卒(県内)
働く時に迷いがあると、周囲に迷惑がかかります。ですから、仕事は全力で取り組みたいと思います。金融業務については、一つひとつ確実に吸収し、笑顔を忘れずに積極的な行動を心掛けます。まだまだ戦力としては力不足ですが、感謝の気持ちを持って日々の業務に当たります。



Akihiro Nishimoto

西本 昭広

総合職／4年制大学卒(県内)
今までの私は、自分が考える基準が正しいと勝手に判断してきました。入庫してからは、いかに誤った考えだったかを知り、変わるために自分と向き合っています。社会人としての礼儀、金融の知識など学ぶことは多いです。お客さまに感動を与えられる職員になります。



Ayumi Yamada

山田 歩美

一般職／短期大学卒(県内)
実家暮らしをしていた私は、少しわがままだったと思います。社会に出て一職員になれば、お客さまにとっては何でも分かるプロです。知らないという訳にはいきませんので、努力していくしかありません。長い年月をかけて結果を出せるよう、精進していきます。



Ayaka Yoshida

吉田 彩華

一般職／4年制大学卒(県内)
大学時代、秘書検定やサービス待遇検定に合格したこと、アメリカや台湾など5カ国を巡った経験が、今の自分を支えています。これからは、学ぼうとする力が問われます。助け合いの心を忘れずに努力し続けます。悔しいこともあるでしょうが、それをバネに進みます。



Moeha Imai

今井 萌羽

一般職／4年制大学卒(県内)
大学生までの私は、両親や友達から言われた通りのことを素直にこなしてきました。卒業時、ゼミの先生からの「そのままでは苦労する」というアドバイスを機に、自分を変えることを決意しました。指示を待つ仕事ではなく、自ら考えて行動する職員として、これから活躍したいです。



Syuhei Eno

江野 周平

総合職／4年制大学卒(県外)
当たり前の事やどんなに些細な事であっても全力を尽くすことが大事であり、それがお客さまからの信頼につながるということを忘れず、目の前の事に着実に取り組みたいと思います。お客さまのことをしっかりと考え、またフレッシュさを忘れないように努めます。



Moeki Itasaka

板坂 萌希

一般職／短期大学卒(県内)
学生時代、金融という仕事は奥が深いと感じました。実際、内定をもらった時は感謝の気持ちでいっぱいでした。お客さまの大切な資産を預かることは、想像以上に重みがあります。自分にできる最大限の努力をし、きんしんに骨を埋める覚悟で頑張っていきます。



Ryousuke Yamaguchi

山口 稜介

総合職／4年制大学卒(県内)
学生と社会人には大きな違いがあります。それは、社会人には行動に責任が伴うことです。仕事で大切なのは、いかにお客さまの思いをくみ取り、喜んでいただくかだと思います。世阿弥が残した「初心忘るべからず」にあるように、何歳になっても未熟なのだと考えて頑張ります。



Yousuke Kishizawa

岸沢 洋佑

総合職／4年制大学卒(県外)
今はできないことばかりですが、少しずつ成長してアップデートしていきたいと思っています。配属先が決まった時点で、私は金沢信用金庫の一員として、お客さまと接することになります。誇りを持って業務に当たり、一日も早く戦力となるよう頑張っていきます。



Miki Koshimura

越村 未来

一般職／短期大学卒(県内)
これまでの自分は、人任せにしていた部分が少なくありませんでした。しかし、社会人になった今は、そのような甘さは許されないと感じています。仕事をするうえで、金融の知識だけでなく、新聞などから幅広い情報を得ることで、発信力と理解力を磨いていきます。



Hyuga Aoyama

青山 飛勇雅

総合職／4年制大学卒(県内)
嫌なことや苦手なことは、逃げ出したくなるものです。仕事は、そういう訳にはいきません。ですので、失敗を恐れずチャレンジしようと思っています。特に大切なのは「お客さま本位の行動」です。お客さまに感動していただくため、基本となる信頼関係を築いていけるよう努力します。



Kensuke Masaki

正来 健介

総合職／4年制大学卒(県外)
社会人となった今、学生時代の甘えは通用しないと自覚しています。入庫してから感じるのは、一歩ずつ進むしか目標に近づく道はないということです。私は「お客さまに信頼される職員」になることが目標です。失敗を恐れず、積極的に行動する心を忘れずに精進します。



Misa Yasuda

安田 美沙

総合職／4年制大学卒(県外)
アルバイトと正社員の違いは、お客さまのために働くという気持ちの強さです。今の私にできるのは「明るくあいさつする」「分からないことを聞く」ことです。今後は、どんなことにも積極的に取り組み、スキルアップしながら、信頼される職員を目指します。



Azusa Morita

森田 梓

一般職／4年制大学卒(県内)
学生時代を振り返ると、漫然と日々を過ごしていたように感じます。就職活動を始めると、自分と向き合う時間が増え、目標を立てることの大切さに気づきました。これからは、仕事に対して高い目標を立て、達成するための計画に沿って行動していきたいと思っています。



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紹介するディスクロージャー誌「KINSHIN 2019」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。

経営方針

地域金融機関としての存在価値を高め、強固な経営基盤を構築する。

お客さまと職員の明るい未来の実現へ向け、健全な経営を行う。

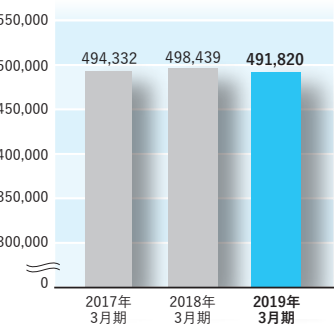
行動指針

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。

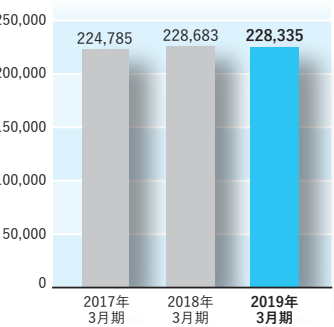
私たちは、金沢信用金庫の職員として誇りを持ち、互いに思いやり、助け合うことを忘れず、高い目標に向かって全力を尽くす。

業績ハイライト

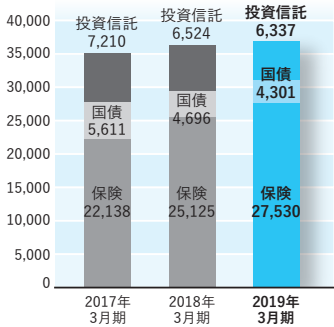
預金積金残高 (単位：百万円)



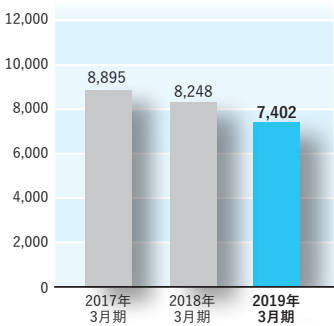
貸出金残高 (単位：百万円)



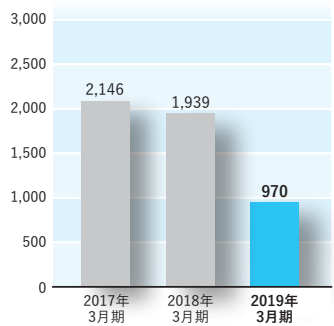
預り資産残高 (単位：百万円)



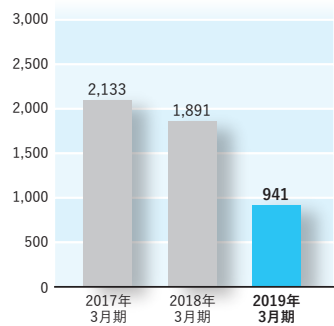
経常収益 (単位：百万円)



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、公金預金が減少したこと等により、前期末比6,619百万円減少し、491,820百万円となりました。

◎貸出金残高

貸出金は、法人向け融資が増加したものの、住宅ローン等の個人向け融資と地公体向け融資が減少したこと等により、前期末比347百万円減少し、228,335百万円となりました。

◎預り資産残高

国債は、前期末比394百万円減少し、4,301百万円となり、投資信託は、

前期末比186百万円減少し、6,337百万円となり、保険は、前期末比2,405百万円増加し、27,530百万円となりました。

◎純資産

純資産は、その他有価証券評価差額金の増加等により、前期末比12百万円増加し、25,687百万円となりました。

損益

◎経常収益

経常収益は、役務取引等収益や貸倒引当金戻入益の減少等により、前期比845百万円減少し、7,402百

万円となりました。

◎経常費用

経常費用は、与信関係費用や有価証券関係費用等の増加により、前期比124百万円増加し、6,432百万円となりました。

◎経常利益

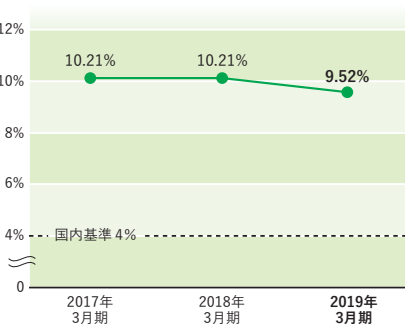
経常利益は、上記要因等により、前期比969百万円減少し、970百万円となりました。

◎当期純利益

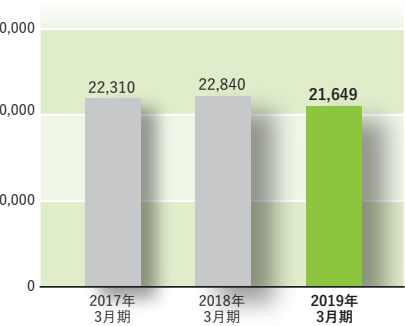
これらの結果、当期純利益は、前期比950百万円減少し、941百万円となりました。

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)

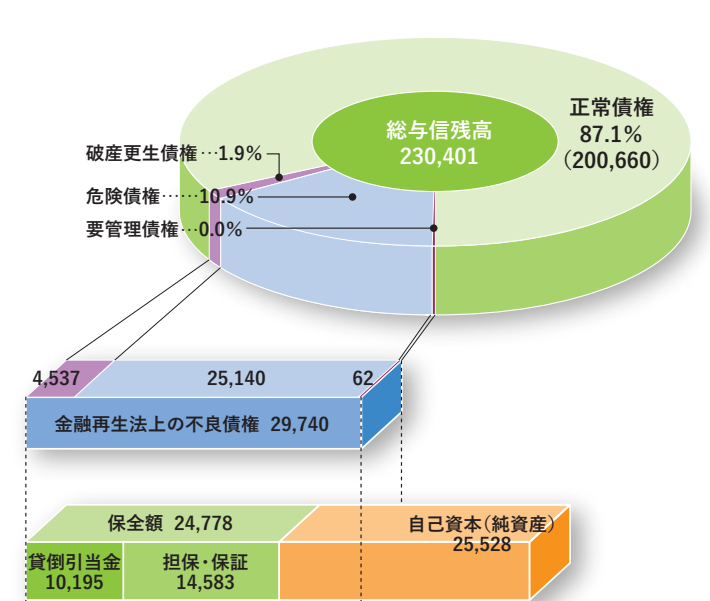


自己資本比率(国内基準)

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。

2019年3月期は、2018年7月末に優先出資消却を2,000百万円実施したこと等により、自己資本の額が前期末比1,191百万円減少し、21,649百万円となりました。また、リスクアセットは前期末比3,748百万円増加し、227,257百万円となりました。この結果、自己資本比率は前期末比0.69

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。

ポイント減少し9.52%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1,879百万円減少し、29,740百万円となりました。この結果、総与信に占める割合は、前期末比0.77ポイント低下して12.90%となりました。また、保全率は、前期末比0.26ポイント低下して83.31%となりました。

金融仲介機能のベンチマーク

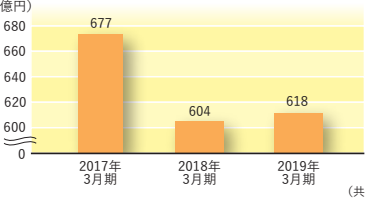
2016年9月に金融庁は「金融仲介機能のベンチマーク」を策定・公表しました。ベンチマークは、金融機関が金融仲介の取り組み状況や課題等を客観的に評価する「共通ベンチマーク」と、それぞれの金融機関が事業戦略やビジネスモデル等に応じて選択できる「選択ベンチマーク」から構成されています。また、金融機関独自の指標を活用することもできます。

今回、金沢信用金庫の金融仲介機能の発揮状況として、2018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。

金融仲介機能の発揮状況

メインお取引先2,857先のうち、1,553先(54.3%)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。

2019年3月期	
メインお取引先数(グループベース)	2,857先
うち経営指標が改善したお取引先数	1,553先(54.3%)
メインお取引先の融資残高	878億円
うち経営指標が改善したお取引先への融資残高	618億円(70.3%)



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与信先数	129先
事業性評価に基づく融資残高	265億円

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。

		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	231	69
成長期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%超	154	69
安定期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%	2,006	633
低迷期	売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満	117	21
再生期	貸付条件の変更または延滞がある期間	416	282

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、创业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	140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、创业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

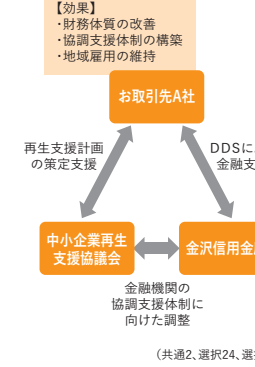
ビジネスフェア(県内・県外)や金庫内のお取引先同士のビジネスマッチングを通して、販路開拓のサポートを実施しています。

販路開拓先数	
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。	
販路開拓支援を行った先数(成約先数)	158先
うち地元	158先
うち地元外	0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	425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%)	42先
うち計画の進捗が不調な先(計画比80%未満)	342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222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	1先 0.8億円
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	11先



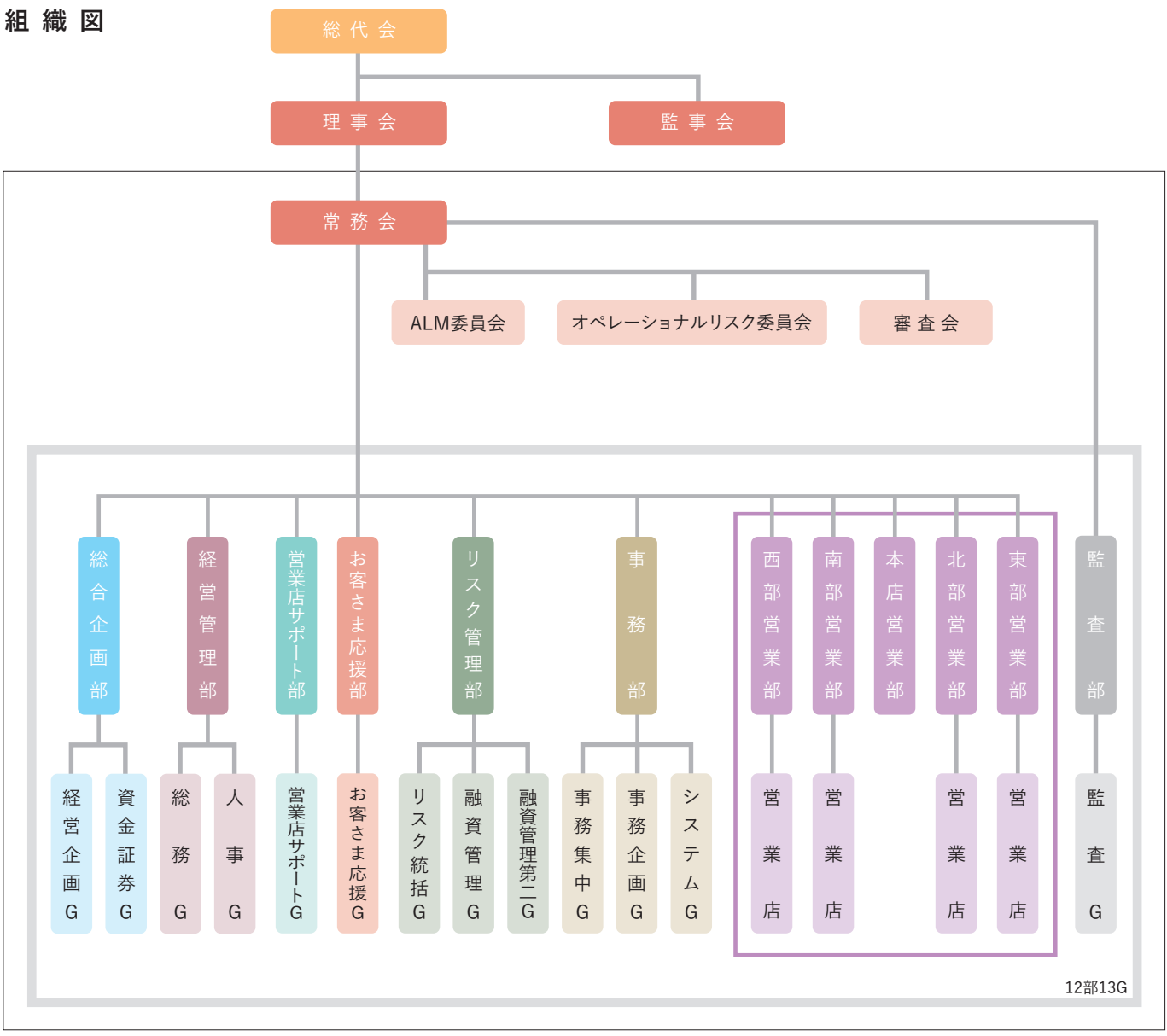
事業承継・M&A支援先数	事業承継支援を行った先数	42先
	M&A支援を行った先数	7先

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)

きんしん経営塾の参加先数	30先
--------------	-----

お取引先の若手・後継経営者向けの育成プログラムとして「きんしん経営塾(全5回)」の取り組みを実施しています。なお、これまでに181名が卒業しています。(独自)

組織図



※Gは「グループ」の略

役員紹介

(2019年6月末日現在)

理事長
忠田 秀敏

専務理事
曾我部 望(※1)

常務理事
橋本 勝彦

常務理事
広岡 克憲

理事
道畑 泰生

理事
佐藤 匡

理事
西井 隆志

非常勤理事
鶴山 庄市(※1)

常勤監事
由田 宏之

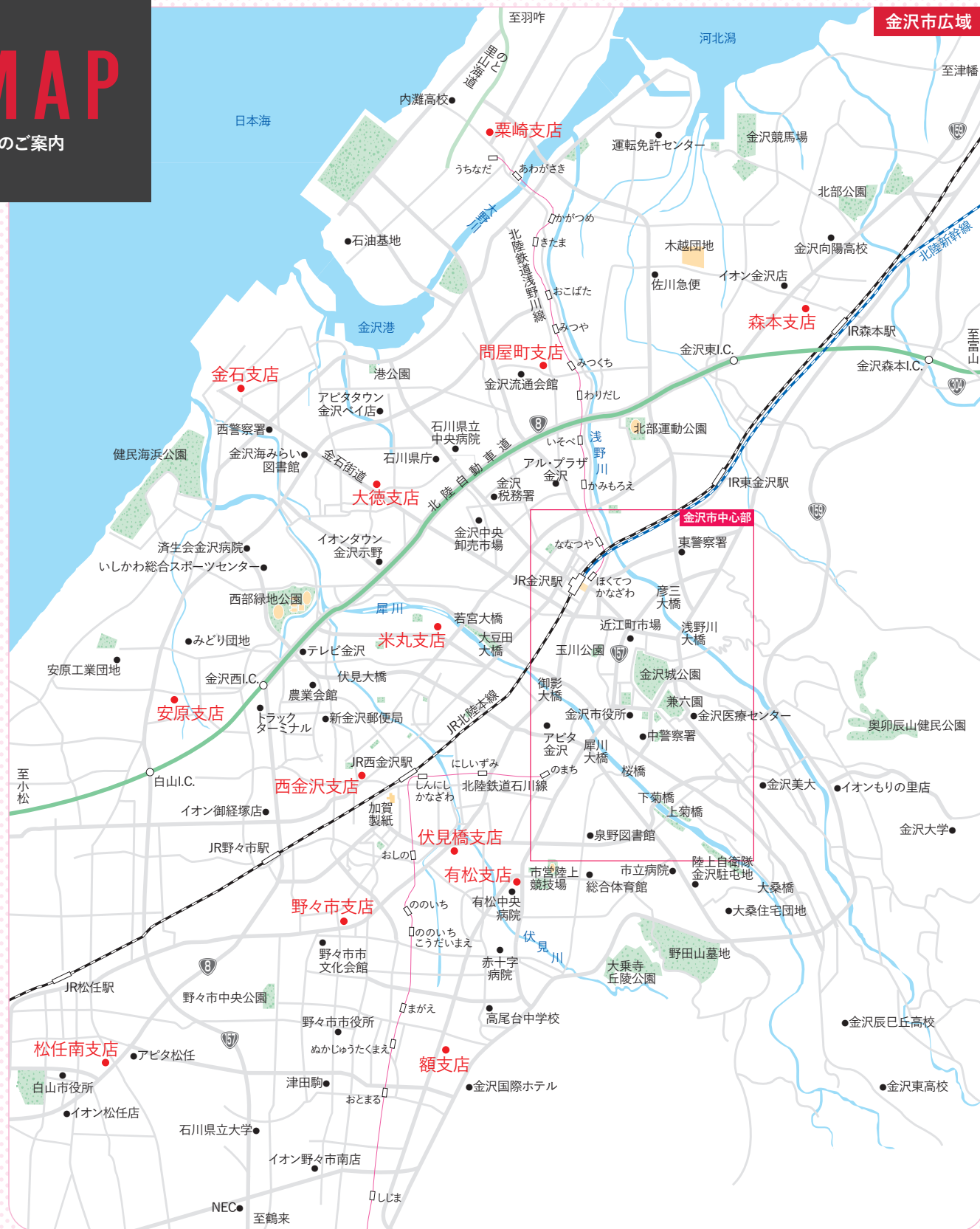
非常勤監事
今村 修

非常勤監事
米林 憲英(※2)

※1、専務理事 曾我部 望、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、非常勤監事 米林 憲英は、信用金庫法第32条第5項に定める員外監事であります。

MAP

店舗のご案内



店舗一覧(32店舗)

金沢市 (22店舗)		
本店営業部	金沢市南町1番1号	☎076-231-4261
本店営業部片町出張所	金沢市片町1丁目5番22号	☎076-263-1481
本店営業部御影橋出張所	金沢市長土堀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	金沢市増泉1丁目18番1号	☎076-241-7311
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	金沢市幸町3番35号	☎076-263-6541
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
武蔵支店駅前出張所	金沢市堀川町25番28号	☎076-263-1581
大徳支店	金沢市松村町又49番地	☎076-268-6181
伏見橋支店	金沢市横川5丁目266番地	☎076-242-5291
西金沢支店	金沢市西金沢3丁目545番地	☎076-249-3455
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
間屋町支店	金沢市間屋町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	かほく市宇ノ気ト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	河北郡津幡町字加賀爪ハ70番地	☎076-288-5711

野々市市・白山市 (2店舗)

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	加賀市山代温泉温泉通10番地	☎0761-76-1222
大聖寺支店	加賀市大聖寺法華坊町68番地の2	☎0761-72-1271