

KINSHIN 2021

金沢信用金庫の現況



お得意さま訪問

株式会社 堀他さま

2020年度に掲載した新聞広告

資産運用を学ぼう!

マンガ「サワコさん」

オードブル高級弁当専門店
「magazzino38(マガジノ)」
中村代表(後列左から2人目)と
スタッフの皆さま



目次 / 金庫概要 / 「資料編」のご案内	2
ごあいさつ	3
経営理念・基本方針・行動指針 / コンプライアンス宣言	4
お得意さま訪問 株式会社 堀他さま	5
きんしん Big Advance	10
2020年度に掲載した新聞広告	12
資産運用を学ぼう! マンガ「サワコさん」	14
きんしん職員の紹介	23
業績ハイライト	26
資産の健全性	27
金融仲介機能のベンチマーク	28
組織図/役員紹介	29
店舗のご案内	30

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

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:5,538億円

預金積金:5,046億円

貸出金:2,104億円

出資金:88億円

自己資本比率:10.31%(単体)

役職員数:351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



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。

単体財務諸表

貸借対照表	単位:百万円	2020年12月31日	2019年12月31日
資産の部			
現金	5,899	5,572	
預り金	142,871	174,356	
債権類	338,438	338,887	
国債	14,756	22,437	
地方債	39,642	43,942	
社債	18,483	44,812	
債権	388	3,887	
その他の証券	25,013	34,777	
貸出金	215,818	218,455	
貸付金	1,911	1,179	
貸付貸付	34,111	11,842	
貸付貸付	177,284	185,212	
貸付貸付	22,782	17,646	
その他の貸付	3,847	3,849	
貸付貸付	87	95	
貸付貸付	2,129	2,129	
貸付貸付	1	8	
貸付貸付	178	366	
貸付貸付	482	446	
その他の貸付	341	372	
貸付貸付	12,894	12,128	
貸付	2,129	2,111	
貸付	10,081	9,484	
貸付	4	5	
その他の貸付	488	560	
貸付貸付	589	582	
貸付貸付	480	581	
貸付貸付	9	19	
貸付貸付	1,577	1,479	
貸付貸付	△10,398	△8,336	
貸付貸付	△13,892	△8,827	
貸付貸付	314,871	353,878	

負債の部	単位:百万円	2020年12月31日	2019年12月31日
預金			
現金	484,368	504,639	
現金	14,334	16,427	
現金	2,163,942	2,067,788	
現金	1,722	1,776	
現金	1,746	366	
現金	2,08,502	2,04,265	
現金	4,805	4,328	
現金	18,895	18,895	
現金	—	18,895	
現金	—	18,895	

単体財務諸表

損益計算書

損益計算書	単位:百万円	2020年12月	2019年12月
営業収益	2,871	4,495	
営業収益	1,715	5,105	
営業収益	3,568	3,281	
営業収益	245	156	
営業収益	1,822	1,518	
営業収益	946	889	
営業収益	433	385	
営業収益	513	504	
営業収益	871	54	
営業収益	9	—	
営業収益	844	7	
営業収益	36	47	
営業収益	317	447	
営業収益	71	287	
営業収益	165	109	
営業収益	89	6	
営業収益	11	63	
営業収益	44	53	
営業収益	40	25	
営業収益	0	26	
営業収益	592	520	
営業収益	93	81	
営業収益	498	443	
営業収益	296	310	
営業収益	—	0	
営業収益	715	211	
営業収益	79	41	
営業収益	2,060	4,527	
営業収益	2,654	2,423	
営業収益	2,283	1,967	
営業収益	142	137	
営業収益	184	189	
営業収益	115	113	
営業収益	11	6	
営業収益	56	12	

貸借対照表

貸借対照表	単位:百万円	2020年12月	2019年12月
現金	—	1,192	762
現金	—	—	3
現金	13	438	
現金	16	6	
現金	0	427	
現金	1,177	247	
現金	11	9	
現金	118	136	
現金	10	157	
現金	1,146	1,244	
現金	2,818	3,232	
現金	—	324	
現金	3,985	3,845	

剰余金処分計算書

剰余金処分計算書	単位:百万円	2020年12月	2019年12月
剰余金処分	—	—	—
剰余金処分	254	445	
剰余金処分	120	46	
剰余金処分	20	30	
剰余金処分	—	—	—
剰余金処分	114	85	
剰余金処分	—	—	—
剰余金処分	300	596	
剰余金処分	300	596	
剰余金処分	3,232	3,194	

貸借対照表、損益計算書及び剰余金処分計算書は、貸借対照表、損益計算書、剰余金処分計算書の記載に基づき、有価証券目録記載法人の監査を受けています。

2021年4月16日

金沢信用金庫

代表取締役

忠田 秀敏


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

きんしん

検索

本誌「KINSHIN 2021 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。

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。

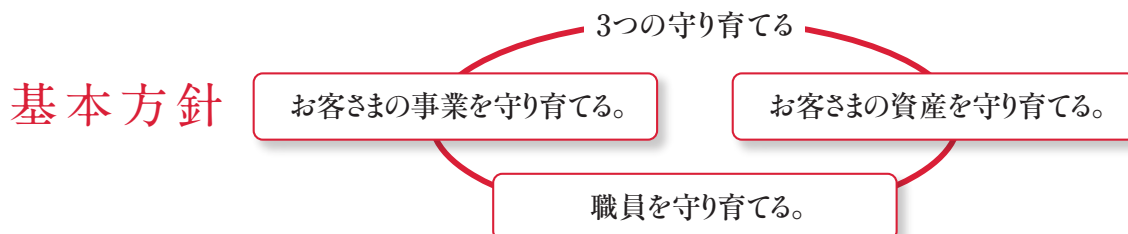
また、平素より皆様の温かいご支援とご愛顧を賜り、心より御礼申し上げます。

さて、このたび、金沢信用金庫の現況をご紹介するディスクロージャー誌「KINSHIN 2021」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。
 仕事を越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。



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。

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。

コンプライアンス宣言

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。



株式会社 堀他 さま

八百屋がプロデュース 果物と野菜のカフェ

とろけるように甘い果物。みずみずしい野菜。堀他は全国各地の厳選した青果を扱っており、“八百屋”として品質に絶対の自信を持つ。

「お客さまに美味しい果物や野菜を直接届けたい」その実現に向け、カフェなどの新事業を展開し、積極的に業容を拡大している。

Patisserie & Parlor
Horita 205

創業140年を機に念願だったフルーツバーラーをオープン。金沢市野田の丘陵地に位置し、閑静な住宅街の家々の間にあるおしゃれな店舗(住所などは9ページに記載)



株式会社 堀他 さま

悲願の飲食店事業への参入

閑静な住宅街の家々の間に、おしゃれな店舗「Patisserie & Parlor Horita 205」がひっそりと佇みます。金沢市野田の丘陵地にあり、遠くは医王山を望む広々とした眺望が訪れる人の心を和ませます。

土・日曜日や祝日ともなると、見た目も美しく、味もおいしいソファやケーキなどを求めて、若い女性客を中心に行列ができます。

Horita 205は、1878（明治11）年創業の青果卸・小売業の堀他（金沢市）が展開する飲食店事業の旗艦店です。205とは同社が競りの際に使っている登録番号であり、“八百屋”としての矜持を忘れないために使用しています。飲食店事業への参入は、亡き会長の須田幹雄さんの悲願だったそうです。

運命的な出会い

店舗のある土地は、須田武久社長が奥様と

金時草、加賀太きゅうり、打木赤皮甘栗かぼちゃ、加賀つるまめ、ヘタ紫なすなど、加賀野菜をはじめとしたご当地野菜も積極的に取り扱っている。



共に3年越しで見つけた場所だそうです。「景観を楽しめる絶好の場所が私たちが訪れてすぐに売りに出されたのです。まさに運命的な出会いでした」と須田社長は話します。

これからの時代を見据え ブランド戦略の見直し。

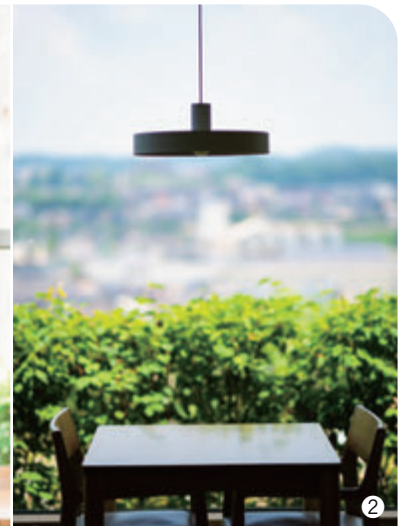
一般のお客さまを対象とした事業を立ち上げたのには理由があります。そのきっかけは、東日本大震災でした。売り上げが2～3割減少し、会社が大きな打撃を受けたことから、須田社長は青果卸業の経営に加え、新たな事業の柱を育てる必要性を痛感されたそうです。そして“Horita 205”をブランド戦略の核に据え展開していくことを決断されました。



① 青果のことにになると話が尽きない須田社長（左）。駅西・問屋町エリアの法人営業担当の岡本は、堀他に足繁く通っているうちに青果のことが詳しくなり、今では2人で青果談義に花が咲く。② ブドウの中でも最高級品として名高いルビーロマン。堀他は日本一の取扱量・取扱高を誇り、そのおいしさをお客さまに伝えている。

Customer
Interview
お客様
お得意さま
訪問

株式会社 堀他 さま



① Horita205の責任者である二俣光樹店長(左)は、須田社長からの信頼が厚く、大きな責任が伴う立場にも「プレッシャーはあるが、その分やりがいがある」と話す。② 丘陵地から望む美しい景観。開放感がある空間が気持ちいい。テーブルなどの調度品も手ざわりの良い無垢材を使用。心地よい時間が過ごせそう。③ 7月から販売を開始した桃のパフェ「ヘンリー」。食べ進めるとその美味しさに引き込まれる桃のパフェ(税込1,780円)。大きな桃と旅をする映画「ジャイアント・ピーチ」の主人公から取った名前。④ サーモンとレモンのシャキシャキ水菜サラダ&パフェセット(税込1,800円)はヘルシーなメニューとして人気。⑤ 冬限定の「あまおうスペシャルデコ」(税込4,500円)。堀他のバイヤーが目利きした「あまおう」を贅沢に使用。インパクトのある見た目がインスタグラムで話題を呼んだ。



信頼できるスタッフの存在

舵取りをする店長には二俣光樹さんを登用しました。二俣さんは、飲食店の立ち上げの経験があり、店舗経営にも精通しています。店長を引き受ける前に、店舗が建つ前の場所を訪れた二俣さんは立地条件のよさに「勝てる」と確信したそうです。

売り上げは、初年度が600万円。宣伝はせず

に口コミで来店客が増え、現在は800～1,000万円にまで伸びています。新型コロナウイルス感染症の影響もありますが、テイクアウトが昨年の2倍となり、売り上げ増につながりました。

二俣さんは八百屋のテーマパークを実現したい考えを持ち、「食材の良さを最大限に活かすのが私の仕事です。接客と雰囲気によっても味は変わるので、心地良い空間づくりにも努めたいですね」と語ります。



株式会社 堀他 さま

ホームページをリニューアル

同社の最大の強みは、「確かな目利き」と「情報収集能力」です。仕入れ担当者は、生産者の下へ直接足を運んで、野菜や果物の品質を確かめ、取り引きできるよう交渉します。「エンドユーザーや取引業者のニーズを満たす商品を増やさなければ生き残れません」と須田社長は業界の厳しさを強調します。

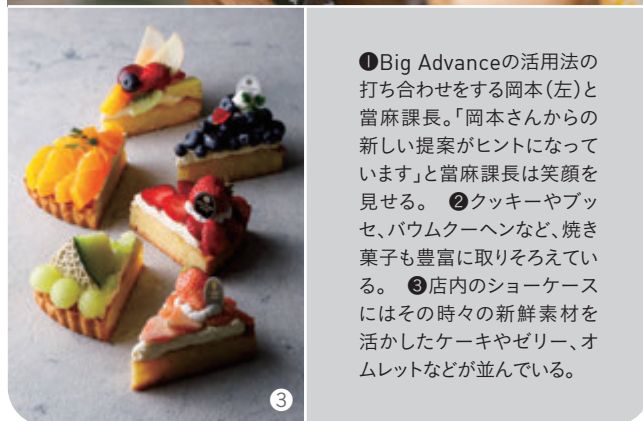
新型コロナウイルス感染症の影響で、本業の青果卸業が大きな打撃を受けたそうです。緊急事態宣言が出ていた時期はホテルや飲食店からの注文が激減し、年間の売り上げは約2割減となりました。

そこで、新たに取り組んだのが、通信販売サイトのリニューアルです。2020年9月にオープンし、安さではなく、こだわりの商品を販売しています。購入した人に商品の良さを分かってもらい、リピーターを増やしたい考えです。ラインナップは野菜や果物、スイーツなどで、クリスマスケーキを販売したところ大きな反響を呼びました。通販事業課課長の當麻 忍さんは「実店舗Horita 205のネームバリューを最大限に活かします」と意気込みます。

「Big Advance」に加入して、
更なる事業拡大を目指す。

ビジネスマッチングで販路拡大

同社は金沢信用金庫との付き合いが古く、50年以上の歴史があると言います。以前に金沢信用金庫が開講した次世代の経営者を育てる「き



①Big Advanceの活用法の打ち合わせをする岡本(左)と當麻課長。「岡本さんからの新しい提案がヒントになっています」と當麻課長は笑顔を見せる。②クッキーやブッセ、バウムクーヘンなど、焼き菓子も豊富に取りそろえている。③店内のショーケースにはその時々新鮮素材を活かしたケーキやゼリー、オムレットなどが並んでいる。

んしん経営塾」には、経営者目線を社員に身につけてもらおうとスタート直後から参加しており、「店舗が多く店長に任せることも多いので、社員の成長は不可欠です」と須田社長は笑顔を見せます。

また、同金庫が力を注ぐ「Big Advance」には、取扱い開始当初から加入しています。さまざまな機能がある中でも「ビジネスマッチング」は、実践的な機能の一つです。実際の販路開拓では、ゼロから新たな顧客を見つけるのは至難の業と言えます。さらに、コロナ禍で他の企



新聞広告シリーズで同社を紹介した紙面。青果店が扱うパフェやサンドイッチに注目が集まり、問い合わせが相次いだ。

Horita 205のスタッフと須田社長。最高のサービスを提供することに力を入れている。



業と対話をする機会も少なくなっていることもマイナス要因です。しかし、約56,000社が加入している「Big Advance」には、ビジネスマッチングのチャンスがあります。

多彩なクーポンでの集客

登録企業がクーポンを提供する「福利厚生サービスFUKURI」のサイトでは、Horita 205は「10%割引」のクーポンを登録しています。「そのクーポンを登録企業の従業員の方に利用してもらいたいですね。これからホテルや飲食店などいろんな企業のクーポンが増えれば、当社の従業員に対しての福利厚生も充実しますね」と當麻課長は語ります。

今後、新店舗の出店も考えているという須田社長は「通販事業を軌道に乗せるため、商品開発に力を入れます。生産工場を拡大移転し、アイスクリーム事業にも乗り出す予定です」と売り上げアップの実現に余念がありません。



株式会社 堀他 さま



堀他 本社・配送センター

〒920-0025
金沢市駅西本町2丁目3番1号
TEL: 076-221-0308
FAX: 076-221-0130
営業時間: 6:00~17:00



近江町店

〒920-0905
金沢市上近江町50-1
(近江町ふれあい館)
TEL: 076-221-0307
FAX: 076-231-3898
営業時間: 7:00~15:00



Patisserie & Parlor Horita 205

〒921-8107
金沢市野田2丁目202番
TEL: 076-255-7453
FAX: 076-255-7454
営業時間: 9:00~19:00
(ラストオーダー 18:30)



香林坊大和店

〒920-0961
金沢市香林坊1丁目1番1号
TEL: 076-220-1146
FAX: 076-220-1146
営業時間: 10:00~19:30



八百屋のParlor Horita 205

〒920-0858
金沢市木ノ新保町1番1号
金沢駅金沢百番街 Rinto
TEL: 076-222-2011
営業時間: 7:00~20:00
(ラストオーダー 19:00)
*金沢百番街に準じて変更



市場スイーツ工房

〒920-0024
金沢市西念4-7-1
金沢中央市場通り商店街
TEL: 076-231-2777
FAX: 076-231-2777
営業時間: 10:00~15:00
(土・日は~17:00)
*ケーキがなくなり次第終了
休業日: 水・木

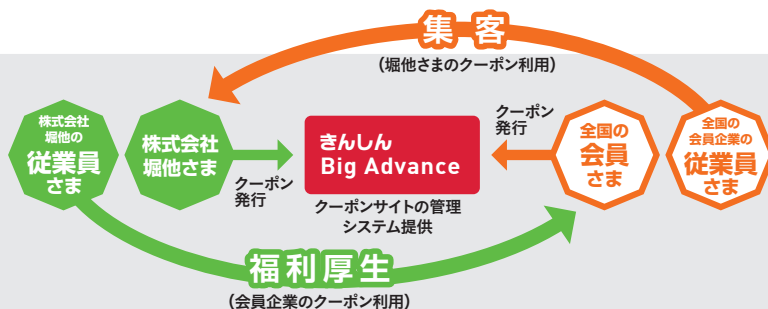
きんしん Big Advance | CASE STUDY |

会員向けのクーポンを登録し全国に自社商品を発信



「Big Advance」の福利厚生サービス「FUKURI」は、会員企業のクーポンを掲載することができます。

「レジャー・エンタメ」「グルメ」「ビュー



ティー&リラク」「ショッピング」「ライフ」などのカテゴリーがあります。例えば「宿泊代10%OFF」のように、会員企業がクーポンの内容を決め、サイト内に掲載することができます。

掲載したクーポンの利用によって、自社の集客につながることが期待できます。また、自社の従業員が全国のクーポンを使えるため、福利厚生が充実します。

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56,000社以上の中小企業および1,400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」

自社のクーポンを登録
したり、会員企業のクーポンを
利用できるサービス

販路を拡大したい



ビジネス マッチング

全国の会員企業が対象
依頼は非対面で
24時間いつでも可能

ホームページを作成したい



ホームページ 作成サービス

アンケート感覚で簡単に
作成可能、維持費・更新
費用等の追加費用発生なし

最新の情報を入手したい



情報・ メディア機能

助成金情報やセミナー、
ニュース配信など

Big Advanceでつながるメリット

- 1 従業員さまも全国の登録企業が提供するクーポンを
プライベートで利用でき、福利厚生に**つながる**。
- 2 当金庫の職員とチャット機能で**つながる**ことで、
連絡のストレスが減少する。
- 3 全国の大手企業・中小企業と**つながる**ことで
取引拡大や新規事業はもとより人材採用や
事業承継のお悩みも解決できる。
- 4 最新の情報に**つながる**ことで、タイムリーな
補助金情報やセミナー情報を入手できる。

基本料金

月額 3,300円 (税込)

※初期費用は必要ありません。
※会費のお支払いはクレジットカード払いのみとなります。
※会費の引き落とし日は登録いただいたカード会社によって異なります。
※領収書の発行はございません。

お申込み

お申込みは、『きんしんBig Advance』のサイト
<https://www.kinshin-ba.jp>よりお申込みください。



←こちらからもアクセスいただけます。

※『きんしんBig Advance』のサイトは、当金庫ホームページ
(<http://www.shinkin.co.jp/kanazawa>)からもアクセス可能です。

■詳しい内容は、当金庫の営業店または右記までご連絡ください。 営業店サポート部 TEL:076-231-0274 (受付時間: 平日9時～17時)

◎ご登録にあたっては、サイトの「企業会員登録」より、「利用規約」および「プライバシーポリシー」を事前にご確認のうえ、お申込みください。 ◎お申込み内容によっては、サービスの利用をお断りする場合がございます。 ◎本サービスと同時に『SHARES』にも自動登録されますので予めご了承ください(登録・月額料無料)。※『SHARES』とは、中小企業さま向け専門家相談サービスで、全国の専門家に見積もり・発注ができる経営相談サイトです。

お客さま紹介

ホームページが30分で完成！
クーポンで店を知るきっかけに。

食亭くらつき さま

1977(昭和52)年の開店以来、“町の洋食屋さん”として常連客に愛されてきた「食亭くらつき」さま。店主の腰俊和さんと妻の外茂子さんの2人で切り盛りしてきました。看板メニューは日替わりランチ税込900円。国産肉や米などの食材は、儲けを削ってでも品質の高いものを仕入れており、リピーターが絶えません。

「Big Advance」に加入したのは、新型コロナウイルス感染症でお客さまが減り、PRの必要性



食亭くらつきさまホームページ
<https://www.big-advance.site/s/147/1309>



左/写真と文章を用意したら、後は指定の場所にはめ込むだけ。30分ほどでホームページが完成する。右/本店営業部エリア法人営業担当の赤松は「地道に経営しているお店や企業を支援するのが私の務めです。今回はそのお手伝いができました」と語る。

があると考えたからです。「数十万円かかることもあるホームページが、写真と文章をはめ込むだけでできたのは感心しました」と俊和さんは喜びます。また、クーポンサイト「FUKURI」で「日替わりランチ50円引き」のクーポンも発行し、腰夫婦は「来店店のきっかけになってほしい」と期待します。



来店客のほとんどが旨くて安い日替わりランチを頼む。また、洋食中心のメニューの中に麻婆豆腐定食もあり、おいしいと評判を呼んでいる。

食亭くらつき
〒920-0865 金沢市長町1丁目4-57
TEL076-233-1169
営業時間11:30~15:00
(夜・日曜・祝日は不定休)



左/周囲の店が変わろうとも、繁華街の中心で長年営業してきた。
右/高度成長期の時代の面影を残す店内。

7つの機能で中小企業をサポートする ビジネスソリューションプラットフォーム。

Big Advanceは、全国の70以上の金融機関が参加し、会員企業56,000社以上が登録するビジネスソリューションプラットフォームです。

サービスは「ビジネスマッチング」「社内チャッ

ト」「ホームページ作成」「集客・福利厚生」のクーポンサイト「補助金・助成金取得支援」「土業相談」「安否確認」の7つです。ビジネスマッチングの商談件数は毎月4,000件以上で、コロナ禍の今だからこそ、非対面でのビジネスコンテンツは重要だと言えます。

お客さまの悩みをワンストップで解決できるプラットフォーム「きんしん Big Advance」で、アフターコロナに向けた準備を見据えることが可能です。

「Big Advanceは公式アプリで携帯から簡単にサービスを利用可能です。中でもクーポンサイト「FUKURI」は、飲食店をはじめ映画館や美容室等、多数のクーポンが掲載されているので人気があります」と説明する、Big Advanceを担当する友杉。



2020年度に 掲載した新聞広告

2018年から始まった新聞広告シリーズ。
「共に。」をテーマに、様々な業種のお客さまを紹介しております。



magazzino38

手作りの味で幸せをとどけたい。

本格的なイタリアンのケータリングサービスやオードブル、弁当の販売を手掛ける「マガジーノ38」。地物の食材をふんだんに使い、無添加で丁寧に手作りの料理は、目で見ても美味しく味わえると口コミで評判が広がっている。お客様の好みに合わせ料理の組み合わせができるのも人気の理由の一つだ。

金沢のイタリア料理店で腕を磨いた中村代表。「素材の味を最大限に引き出し、常温でも美味しく食べてもらえる料理をとどけたい」と熱く語る。さらに、新たな挑戦として、店舗内に工房を作り、地元の牛乳を使った本格的なチーズづくりを進

めている。

新規販売先の確保につながればと「きんしん Big Advance」に加入、お得なクーポンの提供も行っている。「常に顧客目線で料理を作られる姿勢に感銘を受けています。できるだけ多くの方に食べてもらいたい」と金沢信用金庫の担当者は自信を持って語る。

magazzino38(マガジーノ38)

住所/金沢市長土堀2-18-35
電話&FAX/076-213-5494
営業時間/11時～19時
定休日/日曜日



2020年度に 掲載した新聞広告



きんしん Big Advance
専用ホームページを閲覧中



株式会社トランスパレンス
代表取締役 岩田 真人

金沢信用金庫
坂本 貴一



TRANSPARENCE

鍼灸マッサージをもっと身近に。

「鍼灸マッサージは地域医療や介護現場になくてはならない存在になる」こう語るのは、能美市の「さくら鍼灸マッサージ院」や在宅鍼灸マッサージ事業等を営む株式会社トランスパレンスの岩田社長である。同社は、治療院の運営だけでなく、治療院コンシェルジュという特徴的なサービスを展開している。「鍼灸師と言っても千差万別。多くの利用者に最適な鍼灸師を紹介したい。そして、現場で働く鍼灸師を応援することも私の使命」と岩田社長は熱を込めてそう語る。

この春、鍼灸師たちの福利厚生と販路拡大につながると考え「きんしん Big Advance」に登録。

わずか1ヵ月ほどでビジネスマッチングの依頼が舞い込み、医療法人とのマッチングにつながった。「ハードルが高い案件がスムーズにまとまり、非常にありがたかった」と嬉しそうな岩田社長。「金融機関としてお客さまのビジネスのお役に立てて嬉しい。今後もいろいろなお客さまに積極的に提案していきたい」と金沢信用金庫の担当者は力強く語る。

株式会社トランスパレンス

住所/能美市大成町84 Fビル2階

電話/0761-55-5261

FAX/0761-55-5361

営業時間/平日9時～18時



資産運用を学ぼう！

マンガ
サワコさん

キンシン博士

サワコさん

「未来のお金」を考えて
豊かな人生を！

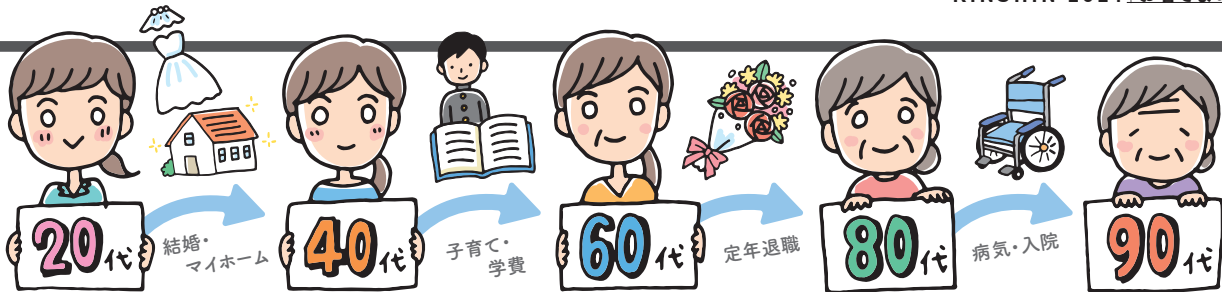
人生は、未来が分からないから素晴らしいといえます。とはいえ、何の備えもないのは不安があります。豊かな人生を送るにはどれくらいお金がかかるのでしょうか。サワコさんと一緒に考えてみましょう。

新社会人編





※つみたてNISAを利用する場合は一般NISAとの併用はできません。

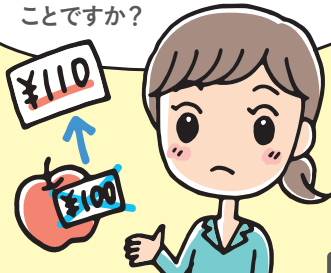


そうね〜。ミナミさんは、これから結婚して子供を産んで家建て、子供が大学に行き、90歳まで長生きするかもしれないよね。そうなると、給料だけでは生活できなくなる可能性もあるし、老後の年金だって心配よね。そんな不安を解消してくれるのが資産運用なのよ。

低金利のいまは、預金ではお金は増えません。資産を増やすには投資などで運用する手段が有効です。また、物価が上昇するインフレにも気をつける必要があります。

そういえば最近、食料品も値上がりしていますね。例えば、いままで100円だったのが110円になったりしていますが、これもインフレということですか？

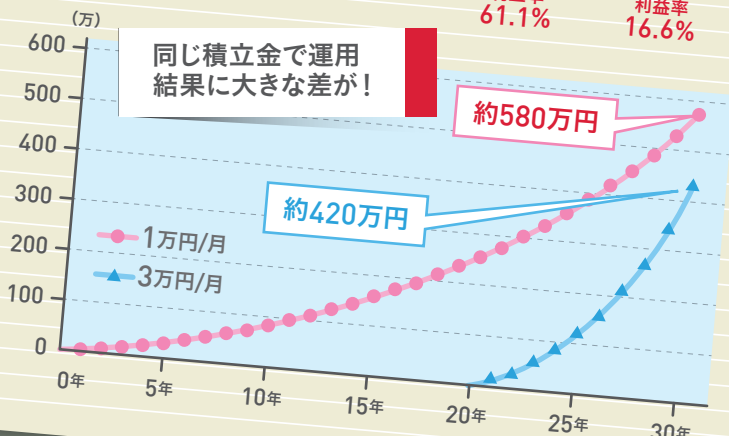
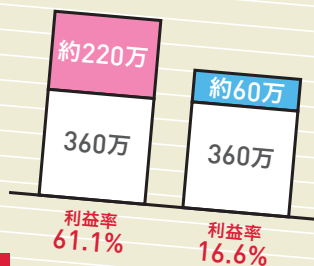
そうそう。100円で買ったものが買えなくなったから、お金の価値が下がったということになるの。



長期投資でお金を育てよう！

【積立運用のシミュレーション】

- 1万円×30年=3,600,000
3%で運用→約580万
- ▲ 3万円×10年=3,600,000
3%で運用→約420万



インフレの備えに資産運用を検討してみてもいいでしょうか。

ミナミさんやサワコさんは、これからの人生がとても長いです。積立投資は長期間、運用するほど大きな成果を得られる可能性が高まります。少額でも大丈夫ですので、ゆっくりと時間をかけて、コツコツと資産運用されてはいかがですか？

そうなんです！

今日は口座の開設だけだと思っていたけど、いい話をきいちゃった。

私もサワコさんのように資産運用を考えてみよう！

個人の
お客さま
専用きんしん
バンキング
アプリ

Kinshin Banking Application

いつでも簡単・便利に
「口座開設」や「残高照会」などの
サービスがご利用いただける
スマートフォンアプリです。ご自宅でも、外出先でも、
スマホで口座にアクセス！

金沢信用金庫が2021年4月5日からサービスを開始したのが「きんしんバンキングアプリ」です。従来は店舗に足を運ぶ必要があった残高照会や入出金明細照会、住所変更などのサービスが、スマートフォンの専用アプリでご利用いただけます。

アプリをダウンロード後、口座情報を連携してください。それだけで、いつでも、どこでも、口座残

高やクレジットカードなどの引き落としを確認をすることができます。

また、アプリでの口座開設と同時にインターネットバンキングのお申し込みも可能です。アプリのホームには当金庫のホームページへの各種リンクボタンがありますので、ローンのお申し込みや投信インターネットサービスへのログインもアプリのボタンからが便利です。



アプリについてご不明な点等がございましたら、いつでも窓口までご相談ください。使い方を説明いたします。



「きんしんバンキングアプリ」サービスの立ち上げを担当した島。「無料で利用できるのでダウンロードして便利さを実感してほしい」と話す。

残高照会・入出金明細照会

リアルタイムで口座残高の確認ができます。最大過去3年分のお取引明細のご確認が可能です。 ※口座の連携手続きが必要です。

口座開設

ご来店不要で普通預金の口座開設が可能です。

住所変更・マイナンバー届出

ご来店不要でご住所変更やマイナンバーのお届けが可能です。

アプリのダウンロード・ご利用口座の連携方法、使用方法など、窓口でサポートさせていただいております。ご不明な点等ございましたら、お気軽にお近くの「きんしん」までお問い合わせください。

ダウンロードはこちらから

iPhoneアプリ



Androidアプリ



動作環境について【ご利用に必要な環境】

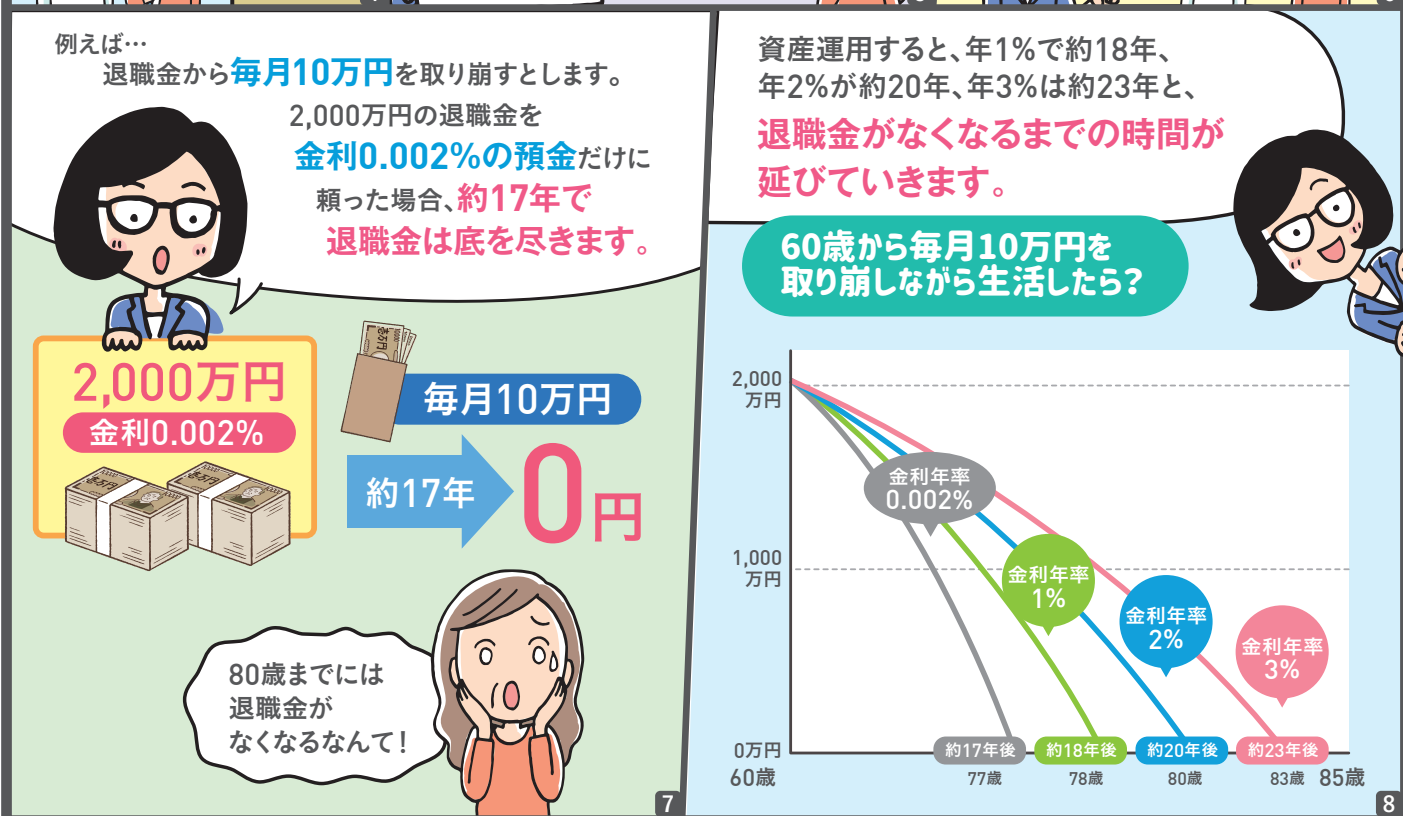
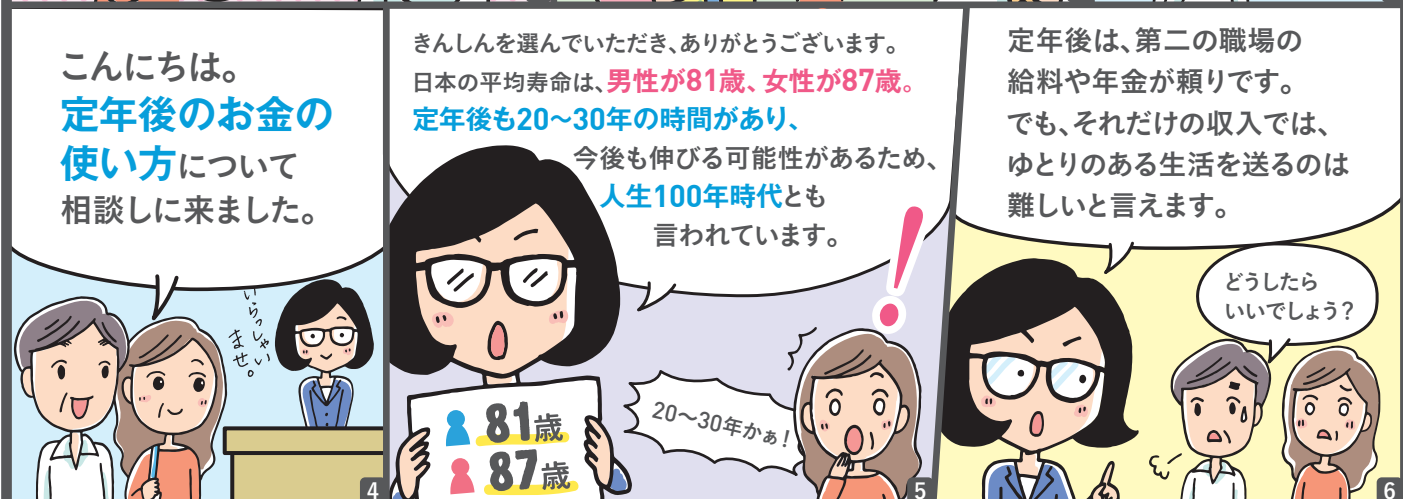
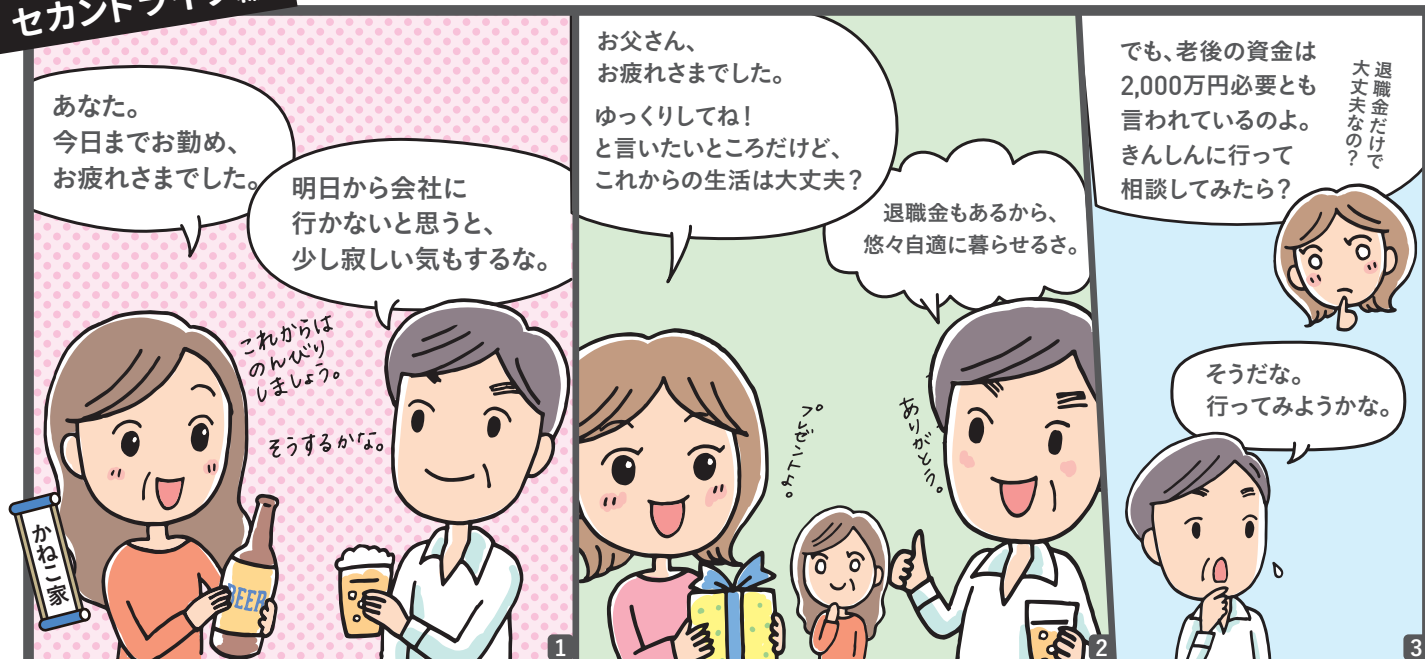
	iPhoneをご利用の方	Android端末をご利用の方
OS	iOS11.0以上	Android5.1以上

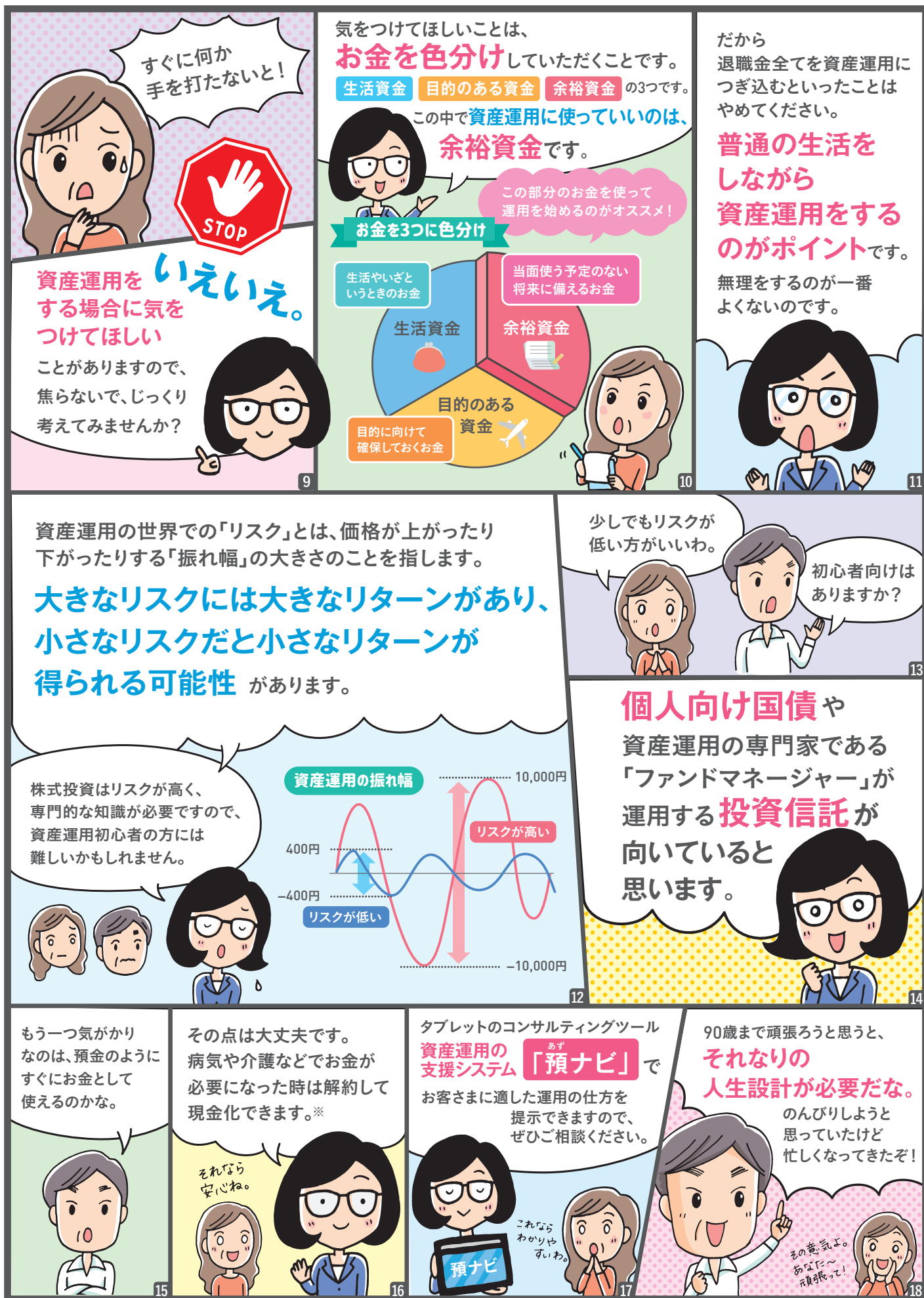
アプリご利用の留意事項

◎24時間いつでも利用できます。本アプリの利用手数料は無料です。ただし、本サービス利用に関するパケット通信料はお客さまのご負担となります。 ◎システムメンテナンスのためご利用いただけない時間帯があります。 ◎本アプリでは一部ご入力いただけない文字があります。また、お名前フリガナに「ヲ」が入っている場合、口座名は「オ」で登録される等、一部の文字がご入力内容と異なって登録されることがあります。 ◎通信が発生しますので、電波の受信状況のよいところでご利用ください。 ◎ブラウザのCookie、JavaScriptを有効にいただく必要があります。 ◎サービスの迷惑メールフィルター等で特定メールの受信を制限しているお客さまは、「bankapp-info-ksk@kinshin.co.jp」からのEメールを受信できるよう、設定変更をお願いします。

※「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 Inc.の商標または登録商標です。

セカンドライフ編





※解約に費用や日数が必要になったり、損失が発生したりする場合があります。
 また、一定期間解約できない商品もあります。詳しくは金沢信用金庫の窓口へご相談ください。



預かり資産支援システム

あず

預ナビ (しんきん預かり資産ナビ)

「預ナビ」10年後、20年後の資産がどう推移するのかが分かりやすく表示されます。

お客さまのライフプランを共に考える。

就職や結婚、出産・育児、教育、住宅購入など、人生にはさまざまなライフイベントが待ち受けています。

「預ナビ」は、それぞれのお客さまのライフイベントに合わせたシミュレーションを行い、どれくらいの費用がかかるかを試算します。未来の資産を把握すれば、どのような資産運用をしていくべきかを考えることができます。きんしん各店舗

の窓口でご相談ください。

資産運用に関しては、最近では、「つみたてNISA」を代表とした「長期分散型投資」が主流となっています。投資信託には、元本が保証されないというリスクもありますが、自分の人生を自分で守るため、資産運用を考える転換期に来ています。金沢信用金庫では、全力でお客さまの資産形成をサポートしていきます。



ライフステージによって資産運用の方法も異なります。

セカンドライフを「まもる」

「セカンドライフはまだ先」という20代、30代の人もいます。ただ、定年退職する日は確実に訪れます。収入が限られるセカンドライフを豊かにするため、実際の生活をイメージしながら、マネープランを作成してください。安心してセカンドライフを迎えるためにサポートしていきます。

子どもたちに「つなぐ」

相続については、分からないことがたくさんあるという方は多いと思います。「相続税法はどのように改正されたのか」「誰がどれくらい相続できる」といった不安を一つ一つ解消していきます。トラブルのない相続を実現するために、資産面で事前に準備しておくことを考えます。

相続編

この間、友達が亡くなったんじゃが、遺産相続でもめたそうじゃ。

私たちが80歳を過ぎていきますから、人ごとではないですね。サワコは相続について分かる？

うーん。よく分からないわ。博士に相談してみるね。

キンシン博士の家
こんにちは博士。

ふ〜む、相続とな。おじいちゃんたちが不安そうだったの。

複雑じゃから当然じゃ。まず、何を知っておけばいいの？

相続税を払うかもしれない人が増えたことじゃ。

基礎控除(税金がかからない範囲の金額)が、**5年前に5,000万円から3,000万円に引き下げられた**のじゃ。2,000万円の差は大きいぞい。

相続税は次のように計算するんじゃ。亡くなった人の遺産の総額から基礎控除(基礎控除額 3,000万円 + <法定相続人の数 × 600万円>)を引いたのが“課税価格”じゃ。基礎控除内であれば相続税はかからんぞ。例えば、課税価格が1,000万円以下ならば税率は10%になるぞい。

〈計算式〉
3,000万円 + 600万円 × 法定相続人の数
例：法定相続人が妻と子供2人の場合
3,000万円 + 600万円 + 600万円 = 4,800万円

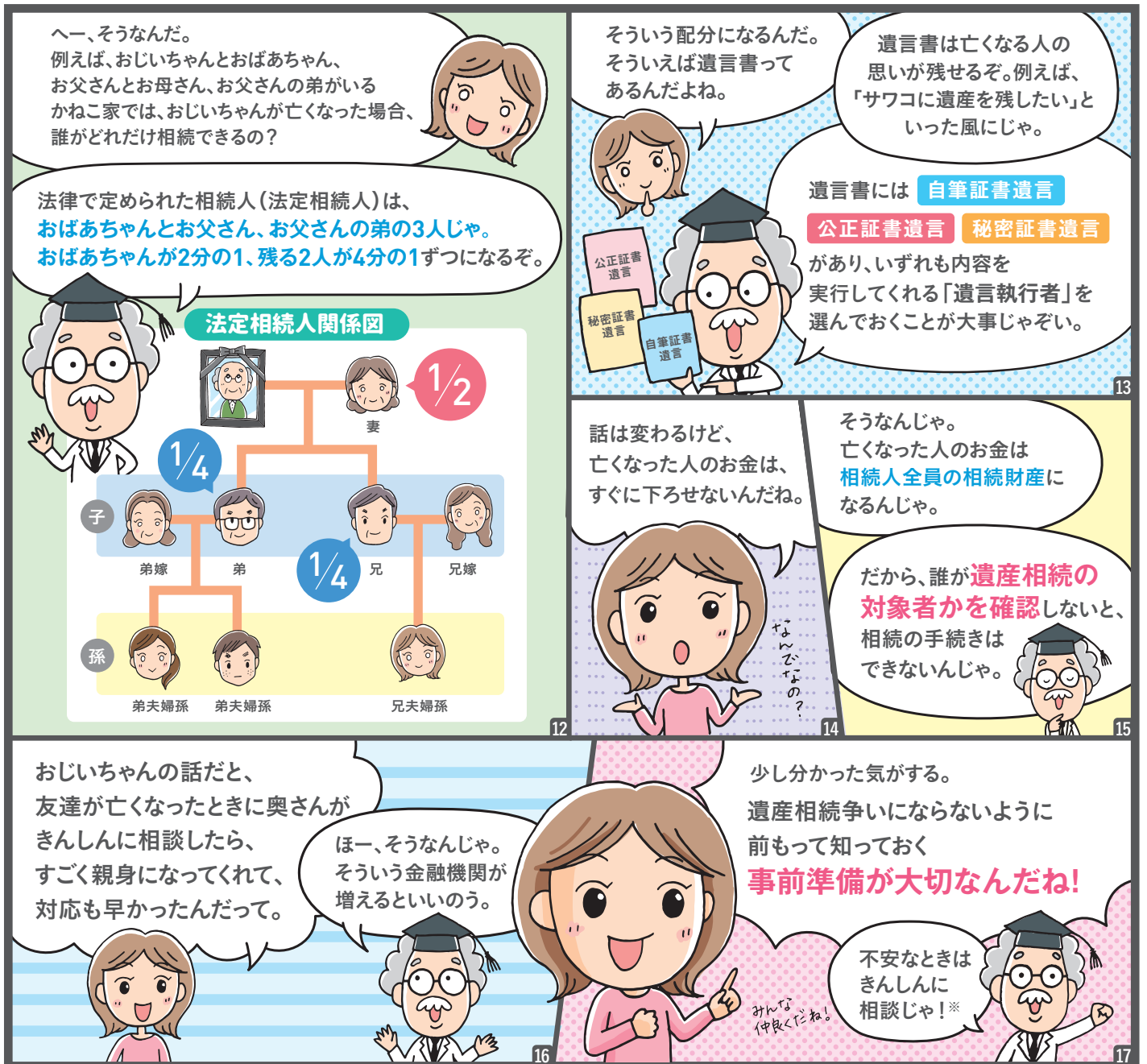
金融資産や不動産などのプラス財産だけでなく、**借金などのマイナス財産も対象**じゃ。

借金も相続するのね。でも嫌だなあ。

そういう場合は相続しないこともできるぞ。**相続放棄**じゃ。

基礎控除がポイントなのね。

出典：国税庁「No.4152相続税の計算」より作成



※金沢信用金庫では、生前贈与をサポートする信託商品や保険商品等を取り扱っています。

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、組入資産の価格下落や組入資産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3.3%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2.09%(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面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面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。



きんしんで はたらくひと。

地域のお客さまとともに歩んでいきたい。固い絆で結ばれたパートナーとして、日々の業務に当たるきんしん職員を紹介します。



常にお客さまと同じ目線であることで、何を求めているのかが分かってくる。金融リテラシーによって、説明する難易度を変えている。

自分の家族に接するように、 お客さまの人生に寄り添う。

喜多 芹菜 大聖寺支店(2015年入庫)
KITA SERINA

「自分が笑顔でいると、お客さまも笑顔で返してくれます」と話す喜多。その笑顔で支店内を明るく照らす。



難しい内容を簡単に

元々、人と話すことが好きな私ですが、入庫直後に窓口(テラー)業務を担当した時は、とても緊張したことを覚えています。まだまだ専門知識が足りず、お客さまに説明できるのか不安でした。金融商品は難しい内容が多く、窓口に来られるお客さまには、かみ砕いて分かりやすく伝えることを心掛けています。自分の家族だと思って接していると、つつい力が入って説明時間が長くなるのは反省点です。

2019年に大聖寺支店に異動し、20年から個人営業担当になりました。お客さまの将来や夢を支えるためライフプランに合わせ金融商品を提案するポジションであり、知識の幅を広げなければと勉強の毎日でした。以前、老後資金が2,000万円必要だと話題になりましたので、お客

さまのiDeCo(個人型確定拠出年金)や投資信託(ファンド)への関心も高まっています。これまで培ってきた知識をもとに、お客さまの資産形成のお手伝いをしていきたいです。

さりげない会話から情報を

お客さまの情報をさりげなく聞き出すのが一番難しいですね。「お父さんが亡くなった」「転職した」「お孫さんが生まれた」など、日常会話の中から自然に話してもらうのが理想的です。この情報は、お客さまに金融商品を提案する際に重要になります。パートナーとして認めてもらえるには時間がかかりますので、後輩には一步一步が大切だと伝えています。

数字で示す預ナビで安心を

お客さまから一次相続の相談を受けた際、ライフプランニングや資産運用のシミュレーションといった情報を提供する「預ナビ(しんきん預かり資産ナビ)」が活躍しています。これから生活費がどれだけ必要かを数字で示すことができますので、お客さまの心にも響きます。私の提案がお客さまの人生を支えるのだと肝に銘じ、これからも責任を持って業務に当たります。



私の必需品

4年間勤務した山中支店から異動する際、加賀市の山中温泉で蒔絵師をしている70代男性から、赤と黒のボールペンとシャープペンをいただきました。フクロウと喜多川歌麿が描かれた作品で、いつも見えるところに置いてあり、それを見るたびに頑張ろうと思います。

きんしんで はたらくひと。



「お客さまの話を最後までしっかり聴く」ことを大切にする。その姿勢がお客さまの共感呼び、パートナーとしての信頼関係を築く。

「一期一会」で向き合い、
全力でお客さまのために。

小林 栄太 米丸支店(2017年入庫)
KOBAYASHI EITA

金融機関の中でも信用金庫はお客さまとの距離が近く、キャリアアップにつながる。



お客さまとの会話が成長に

お客さまと日々接する中で、インターネットや新聞などでは得られない情報を耳にすることがあり、自分が成長するための貴重な経験となっています。そのお客さまが本当に困っているとき、私が信頼されていなければ、相談されることはないでしょう。信頼を得るには、「一期一会」の思いで、お客さまと全力で向き合うことが大切です。満面の笑顔で心から「ありがとう」と言われる存在になりたいです。

提案力を伸ばしていく

私は、人と話すことが好きなので、コミュニケーション力に強みがあると考えています。また、最近では物事を多角的に捉えるよう心掛け、応用力を身に付けるよう努めていますが、提案力の改善が課題と言えます。

お客さまからご融資の相談を受けると、当然、最善の提案を模索します。お客さまに伝える前は、

これ以上のものはないのか自問自答の繰り返しです。どうしても悩んだときに相談した上司からは、「融資というのは単にお金をお貸しするのではなく、お客さまの事業全体を見渡す必要がある」とアドバイスされました。上司の経験と知識を私自身が受け継ぎ、後輩に伝えていくことが、きんしんの「お客さまのために」という精神を育むことにつながると思います。

ビジネスマッチングが実現

さらに、お客さまの事業拡大につながる営業を心掛けています。2020年、塗料の卸・小売業のお客さまに「Big Advance」に加入いただきました。ホームページを作成したいというご希望がありましたので、完成までお手伝いさせていただきました。また、ビジネスマッチングによる販路拡大に向け、「積極的なアプローチが重要」といったアドバイスも行いました。同社社長の熱心なお声掛けが実り、金属製品加工などを行う会社との取引が実現しました。

今後、お客さまに寄り添った仕事をするには、私自身のスキルアップが必要です。勉強を積み重ねることは当然ですが、お客さまと共に成長できるように精進していきます。

私の必需品

金沢信用金庫のカバンは各支店の備品で、異動のたびに代々受け継がれます。つまり、前任の方のお客さまと心を受け継ぐわけです。ポロポロになったカバンを見ると、それだけ足繁くお客さまのところに通った証であり、自分も頑張ろうと思います。



お客さまに笑顔届けたい。

小田 礼奈 松任南支店
ODA AYANA



両親が銀行員だったこともあり、地域経済を支える金融業には幼いころから関心がありました。実際、公共性が高く、やりがいのある仕事で、私の人生をプラスに広げてくれると思います。

最初に窓口に座った時の緊張感は、今でもはっきりと覚えています。金融業務の知識の差は歴然で、先輩たちのサポートを受けながら、何とかお客さまに対応しました。

お客さまとのやり取りも少しは慣れてきました。雑談を交えて会話ができるようになり、顔見知りの方も増えました。「ありがとう」とお礼を言われると、初心に戻って頑張ろうと思います。

コロナ禍によって、私もお客さまもマスクをしています。口は見えないですが、顔全体で笑うように意識しています。心の中の満面の笑顔が伝わればうれしいですね。

きんしんで
はたらくひと。

職員
VOICE

KINSHIN NEW FACE

2020年度に入庫した職員は、1年間の勤務を経て、力強く成長しています。フレッシュな若い職員たちはきんしんの次代を担い、これからもお客さまとの信頼関係を深めていきます。

入庫したての頃は、元気と笑顔忘れずに業務に当たりました。たくさん失敗しましたが、先輩方が原因と改善点を教えてくださったおかげで、克服することができました。

先輩と一緒にお客さまを訪問することがあります。先輩は、投資信託を希望するお客さまに対して、時間をかけて納得されるまで説明します。お客さまの話の中からベストな提案を導き出す姿勢は、私の目標とするところです。

私あてに支店に電話がかかってくるとうれしいですね。お金の話をするだけでなく、他愛のない日常の会話も大事だと考えています。

お客さまの「人生を預かり、守る」のが、私たちの仕事です。そのためには、今まで以上に知識を吸収し、お客さまのことを親身に考えることができるようになります。



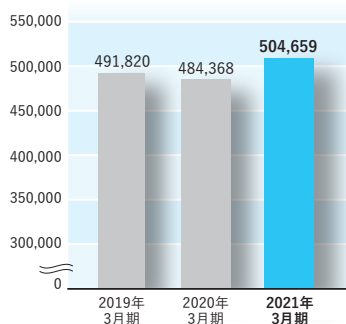
人生を預かり、守りたい。

中島 さおり 駅西支店
NAKASHIMA SAORI

業績ハイライト

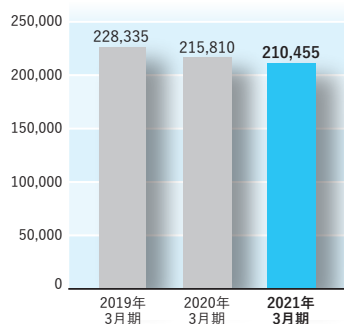
預金積金残高

(単位: 百万円)



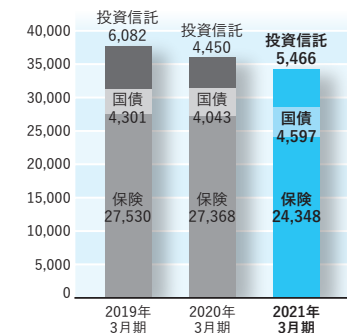
貸出金残高

(単位: 百万円)



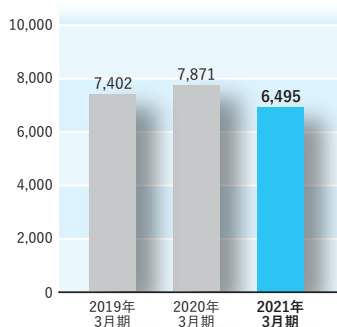
預り資産残高

(単位: 百万円)



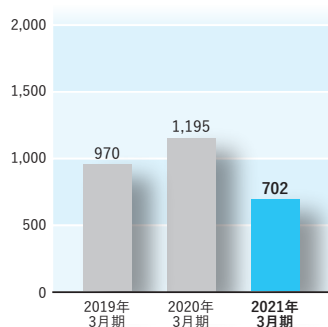
経常収益

(単位: 百万円)



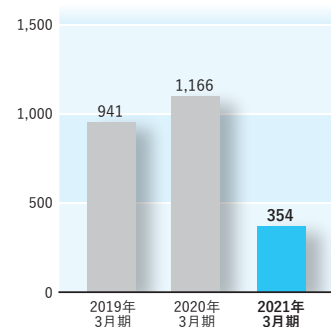
経常利益

(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、個人預金・法人預金がともに増加したこと等により、前期末比20,290百万円増加し、504,659百万円となりました。

◎貸出金残高

貸出金は、事業性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5,355百万円減少し、210,455百万円となりました。

◎預り資産残高

国債は、前期末比554百万円増加

し、4,597百万円となり、投資信託は、前期末比1,016百万円増加し、5,466百万円となり、保険は、前期末比3,019百万円減少し、24,348百万円となりました。

◎純資産

純資産は、その他有価証券評価差額の増加等により、前期末比1,104百万円増加し、25,750百万円となりました。

損益

◎経常収益

経常収益は、有価証券関係収益や貸出金利息の減少等により、前期比1,376百万円減少し、6,495百万

円となりました。

◎経常費用

経常費用は、経費や有価証券関係費用等の減少により、前期比883百万円減少し、5,792百万円となりました。

◎経常利益

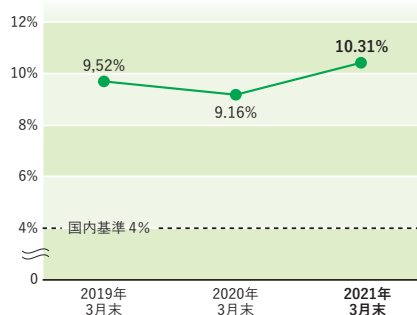
経常利益は、上記要因等により、前期比492百万円減少し、702百万円となりました。

◎当期純利益

特別損失として店舗の減損損失等を計上した結果、当期純利益は、前期比812百万円減少し、354百万円となりました。

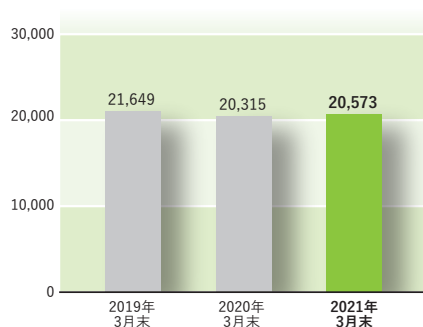
資産の健全性

自己資本比率の推移



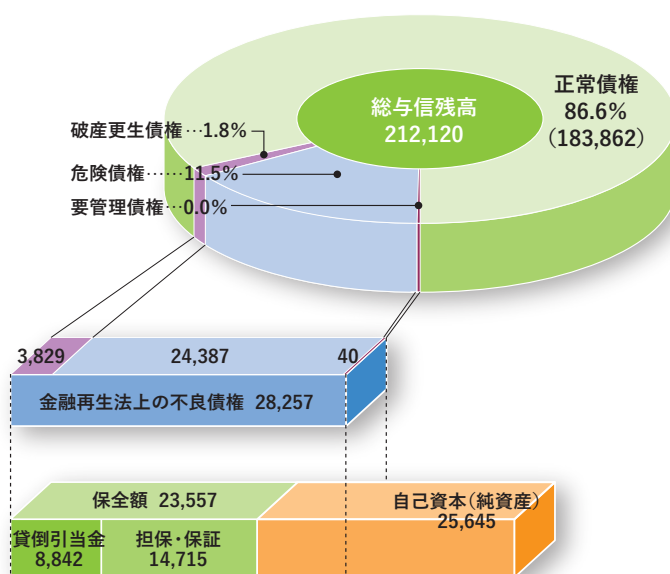
自己資本の額の推移

(単位：百万円)



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。

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。

2021年3月末は、自己資本の額が前期末比257百万円増加し、20,573百万円となりました。また、リスクアセットは前期末比22,396百万円減少し、199,366百万円となりました。この結果、自己資本比率は前期末比1.15ポイント上昇し、10.31%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382百万円減少し、28,257百万円となりました。この結果、総与信に占める割合は、前期末比0.16ポイント上昇し、13.32%となりました。また、保全率は、前期末比0.17ポイント低下し、83.36%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、2020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	195	56
成長期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%超	189	75
安定期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%	2,052	674
低迷期	売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満	152	27
再生期	貸付条件の変更または延滞がある期間	351	248

(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	3先
	M&A支援を行った先数	14先

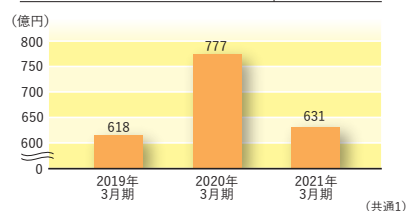
親族内承継・親族外承継・第三者承継(M&A)など、お取引先のニーズに合わせた事業承継のサポートを実施しています。

(選択19、選択21)

金融仲介機能の発揮状況

メインお取引先2,607先のうち、1,631先(62.5%)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。

2021年3月期	
メインお取引先数 (グループベース)	2,607先
うち経営指標が改善した お取引先数	1,631先 (62.6%)
メインお取引先の融資残高	874億円
うち経営指標が改善した お取引先への融資残高	631億円 (72.1%)



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	156先
事業性評価に基づく融資を行っている融資残高	255億円

(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、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	101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。



(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)	76先
うち地元	76先
うち地元外	—

(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、中小企業再生支援協議会等の外部機関と連携し、DDS(債務の劣後化)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	380先
うち計画の進捗が好調な先(計画比120%超)	28先
うち計画の進捗が順調な先(計画比80～120%)	25先
うち計画の進捗が不調な先(計画比80%未満)	327先

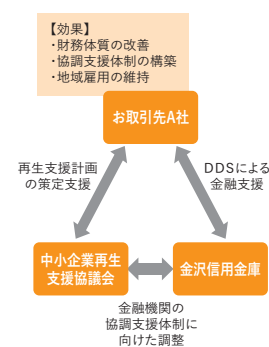
◎ただし、計画の進捗が不調な先には経営改善計画を策定していない213先を含みます。

抜本的な事業再生支援

DES・DDS・債権放棄の実施先数と金額	—	—
----------------------	---	---

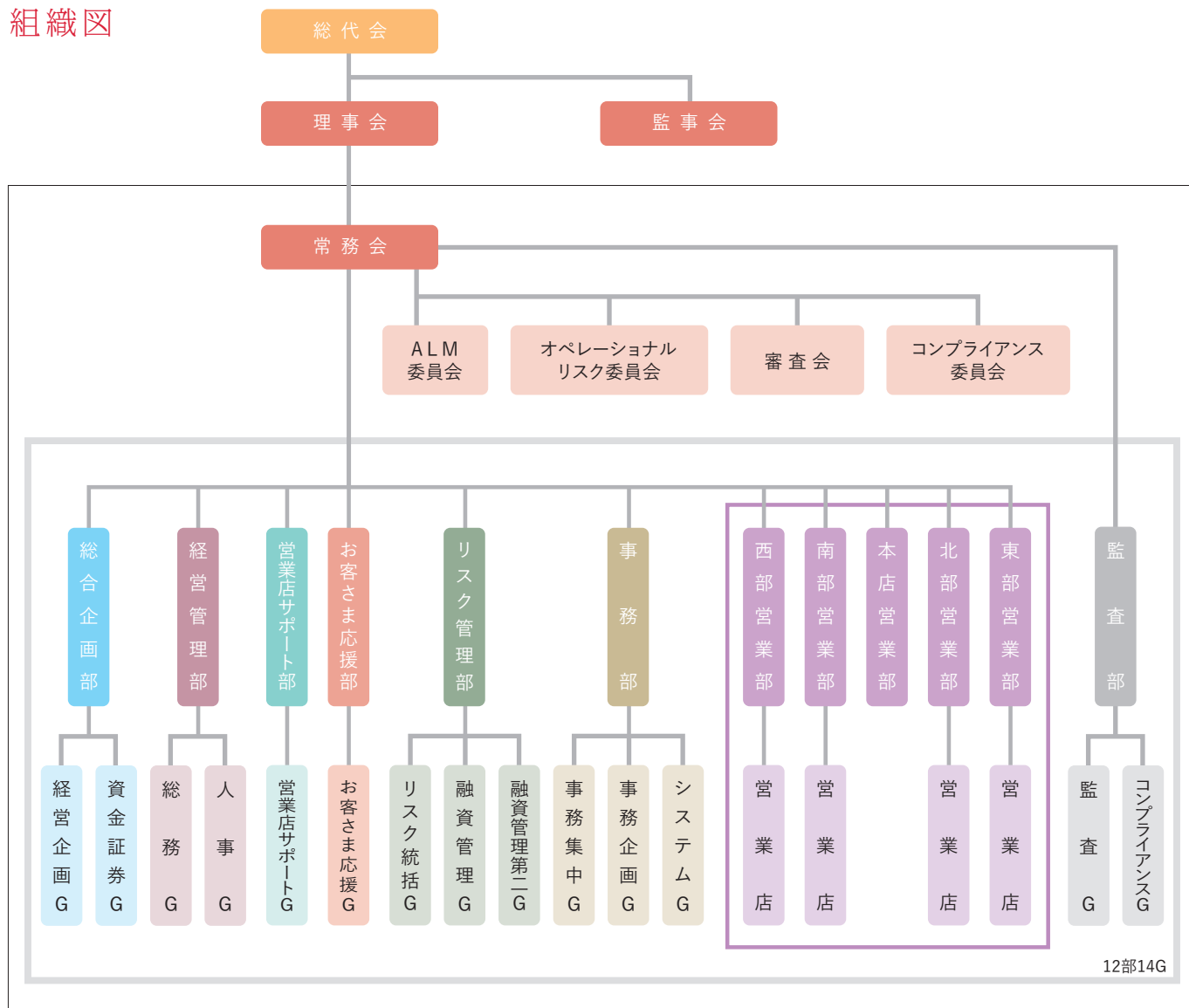
経営改善・事業再生支援における外部機関との連携支援

中小企業再生支援協議会の利用先数	35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

(2021年6月末日現在)

理事長
忠田 秀敏専務理事
境田 裕之(※1)常務理事
橋本 勝彦常務理事
広岡 克憲理事
西野 栄一理事
森下 正幸理事
津田 一志非常勤理事
鶴山 庄市(※1)常勤監事
米林 憲英(※2)非常勤監事
長原 悟(※2)

※1. 専務理事 境田 裕之、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. 常勤監事 米林 憲英、非常勤監事 長原 悟は、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



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 ※2021年10月11日(月)より小立野支店の住所に移転します。 移転後の電話番号は移転先と同一です。	☎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 ※2021年9月21日(火)より野々市支店の住所に移転します。 移転後の電話番号は移転先と同一です。	☎076-242-5291
西金沢支店 金沢市西金沢3丁目545番地 ※2021年10月11日(月)より米丸支店の住所に移転します。 移転後の電話番号は移転先と同一です。	☎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
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
栗崎支店 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 ※2021年9月21日(火)より大聖寺支店の住所に移転します。 移転後の電話番号は移転先と同一です。	☎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

