

事業者さま向け

きんしん Big Advance

経営をトータルサポート！



福利厚生
サービス



ビジネス
マッチング



オープン
イノベーション



情報・
メディア機能

●詳しくは11ページをご覧ください。

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 2023

金沢信用金庫の現況



きんしんの 伴走型支援事業 FOLLOW-UP SUPPORT

岩本工業株式会社さま
株式会社総合園芸さま

2022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」

堀さまご夫妻
「町家ゲストハウスかるた」

お得意さま
訪問



町家ゲストハウスかるたさま

元々、旅行関係の仕事に就いていた千予さんは、宿泊業を自ら営む夢があったそうです。

金沢の町家で
“感動”を提供したい。

金沢の街並みを形作っているものの一つに「金澤町家」があります。ある夫妻が営むゲストハウスは、昔ながらの趣を残しており、利用客に感動体験を提供しています。

石川県に移住して創業

金沢市の中心市街地から路地を一本隔てた閑静な住宅地に「町家ゲストハウスかるた」はあります。「時を忘れるノスタルジックな宿」をコンセプトに感動体験を提供しており、「SINGER」「埋もれ木」「箔商」「かるた」の4つのテーマの部屋を用意しています。

金沢市内に多くの外国人観光客が訪れていた2019年、新潟県に住んでいた堀貴雄さん・千予さん夫妻は「金澤町家」の魅力に惹かれ、石川県に移住して宿泊業に参入すると決めました。

ただ、その航海が過酷なものになるとは、この段階では予想だにできなかったのです。町家の取得費用と改修費用を融資で賄う計画でしたが、金融機関から中々理解が得られませんでした。そんな中、金沢信用金庫に相談したところ、町家活用への理解が得られ、事業開始の目処が立ったといいます。また、金沢市の金澤町家再生活用事業の助成金制度も利用しました。

コロナ禍で状況が一変

助成金制度の採択を受けるまで事業計画の審査などに2年間を要し、



1:大正ロマンな雰囲気が漂う客室「SINGER」。レトロなSINGER社製のマシンがシンボル。2:客室「埋もれ木」は、かるたで最も格式の高い座敷の間。

苦しいときこそ相談できる、
胸襟を開いた関係に。

開業したのは2021年4月のことで、まさに新型コロナウイルス感染症が世界に蔓延し、観光需要の回復は全く見通せない時期でした。貴雄さんは「オープン当初、宿泊客はほぼゼロの状態だった。ワーキングスペースなどとして貸し出ししましたが、想定していた売上には到底届かなかった」と当時を振り返ります。

当然、資金繰りは悪化していき、途方に暮れていた時に心の支えとなったのが、金沢信用金庫の担当者だったといいます。ワーキングスペースや撮影会などを行う事業者を紹介してもらったという千予さんは「苦しい時に苦しいと相談できるのがありがたかった。親身になって対応してもらえたので安心感があった」と話します。この時紹介を受けたおむすび店は現在も朝食メニューとして宿泊客から人気を集めているそうです。

外国人観光客に対応

ようやく風向きが変わったのは2022年10月のことでした。それまで日本人観光客が中心でしたが、一気に外国人観光客が増えたのです。最近では、稼働率が大幅に上がり、ようやく軌道に乗ってきたといいます。



以前このゲストハウスには、金沢かるた協会を創立したかるた名人が住んでいたそうです。



3:きんしんの担当者・下出さんは、イベントの手伝いをするなど日ごろから訪問し、コミュニケーションを取ることで信頼関係を作っています。4:客室「埋もれ木」の縁側からは和風庭園が見られます。5:客室はミシンを中心としたコーディネートが施されています。

宿泊客が外国人観光客にシフトしたことで、外国語対応が必要と考え、ホームページの英語対応やトイレのピクトグラムの設置、外国語版ガイドブックなど、矢継ぎ早に対策を打ち出しました。

古いガラス。障子から差し込む光。そのノスタルジックな空間は「まだ見たことのない景色と雰囲気に触れられる。古い物は美しいという価値観が世の中に広まってほしい」と貴雄さんは語ります。

サテライト型の運営へ

順調に客足が伸びれば、他の部屋を改装し、部屋数を増やしたい考えです。将来的には新たな町家を購入してサテライト型の運営を検討し、さらに多くの方々に「金澤

町家」の良さを届けたいと考えています。

県外の人から見ると金沢の町家は非常に魅力的だという貴雄さんと千予さん。「金沢信用金庫さんの理解がなければここまで来られなかった。少しでも町家を残し、地元の人たちにも魅力を再発見してもらえよう頑張りたい」と意気込みます。



町家ゲストハウスかるた

〒920-0968 石川県金沢市幸町10-22
TEL 050-3592-8878
営業時間:
チェックイン15:00~21:00
チェックアウト~11:00



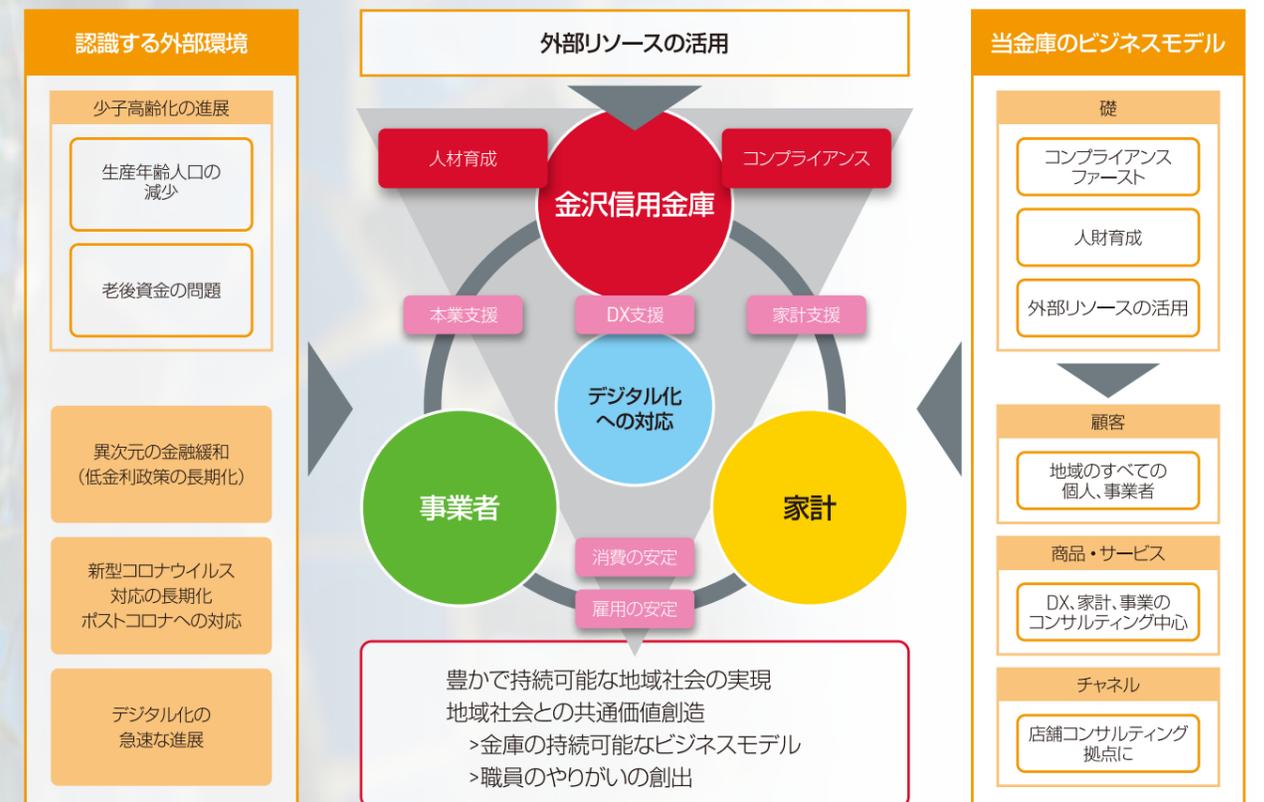


理事長就任のごあいさつ

この度、金沢信用金庫の理事長に就任いたしました広岡克憲でございます。
 コロナ禍もようやく落ち着きを見せ、社会・経済活動を正常化に向け動き出していますが、物価の上昇や人手不足への対応など、地域のお客さまが抱える課題は多岐にわたっています。そのようななか、きんしんは地域の「かかりつけ医」的な存在として、お客さま一人ひとりに寄り添うことで、お客さまにとっての最善の解決策を提供していきたいと考えています。
 2022年4月よりスタートした3カ年の中期経営計画の2年目にあたる今年度、きんしんは「豊かで持続可能な地域社会」の実現に貢献できる金融機関を目指し、人材・サービス・チャネルの更なるアップデートに取り組んでいきます。

理事長 広岡克憲

金庫が目指す新たなビジネスモデルの概要



CONTENTS

お得意さま訪問／町家ゲストハウスからたさま …… 1
 理事長就任のごあいさつ …… 3
 目次／
 経営理念・基本方針・行動指針／ …… 5
 コンプライアンス宣言
 2022年度の金沢信用金庫 …… 6
 きんしんの伴走型支援事業 …… 7
 きんしん Big Advance …… 11
 きんしん スマホ教室 …… 12
 資産運用を学ぼう! マンガ「サワコさん」 …… 13
 きんしん職員の紹介 …… 17
 職域資産形成セミナー【活動報告】 …… 20
 業績ハイライト／資産の健全性 …… 21
 金融仲介機能のベンチマーク …… 23
 組織図／役員紹介 …… 24
 店舗のご案内 …… 25

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：5,171億円
 預金積金：4,910億円
 貸出金：1,839億円
 出資金：87億円
 自己資本比率：11.07%(単体)
 役員員数：322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



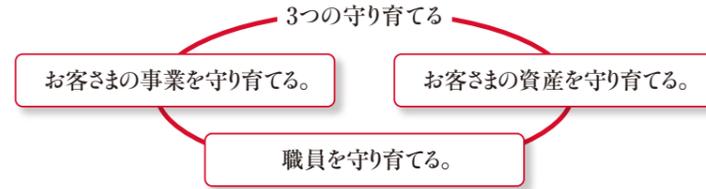
ウェルカムアーチ (本店正面入口)

“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。

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。

基本方針



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、役員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。

新聞広告に掲載したお客さま紹介

株式会社サカイダフルーツ

「自慢の野菜・果物で、私たちにしかできない食の提案を」
 金沢エムザ内に本店を構えるサカイダフルーツは小売りのほか、果物・野菜を使ったデザートや総菜の製造・販売、ホテル・レストラン・病院などへの業務用の青果物の販売を行っている。
 「当社の強みは質の高い果物。それを使って付加価値の高い商品を作りたい」と小池田一孟取締役。この夏、ネット限定で発売を開始したフルーツゼリーは、新鮮な生のフルーツを丸ごと使った特別感のある商品だ。
 現在ドライブスルー専門店の新設を計画。 「コロナ初期に本社前でドライブスルーを試験的に実施したところ、様々な

発見がありました。小松菜を単品で売るだけでなく野菜を売ることにしかなりませんが、厳選した野菜を詰め合わせ、美味しい食べ方も添えることで、これまでにない新たな食の提案を見つけました。私たちのチャレンジを、金沢信用金庫が事業へのアドバイスや、補助金申請など、幅広くサポートしてくれ感謝してます」と話す小池田均代表取締役社長。「常に先を見据え、スピード感を持って行動する同社のように、当金庫も地域の事業者のチャレンジを全力で支えたい」と金沢信用金庫の西村は笑顔で語る。

(本社・物流センター)
 住所／金沢市武蔵町 16-10
 電話／076-260-2404
 (本店)
 住所／金沢市武蔵町 15-1 金沢エムザ B1 階
 電話／076-260-2406
 営業時間／10時～19時
 定休日・不定休



SCBふるさと応援団で地方創生サポート

信用金庫の中央機関である信金中央金庫の地方創生推進スキーム「SCBふるさと応援団」において、当金庫推薦の金沢市の事業が採択され、「企業版ふるさと納税」として1,000万円が寄附されました。対象となった金沢市の事業は、2021年に開設された「金沢未来のまち創造館」を拠点に、企業支援のイベントや創業塾などの取り組みを行っています。

金沢未来のまち創造館 金沢市から信金中央金庫に対し、感謝状が贈呈されました。



カレンダーで金沢ゆかりのアーティストを応援

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」と協働して、当金庫が長年制作しているお客さま配布用カレンダーに、金沢にゆかりのある若手アーティストの作品を掲載する機会を提供しています。金沢市では、2021年に「金沢市文化芸術アクションプラン」を策定し、誰もが文化芸術を体感できる街づくりを進めています。当金庫は地域金融機関として、カレンダー制作を通じてその取り組みを応援していきます。

金沢アートグミ



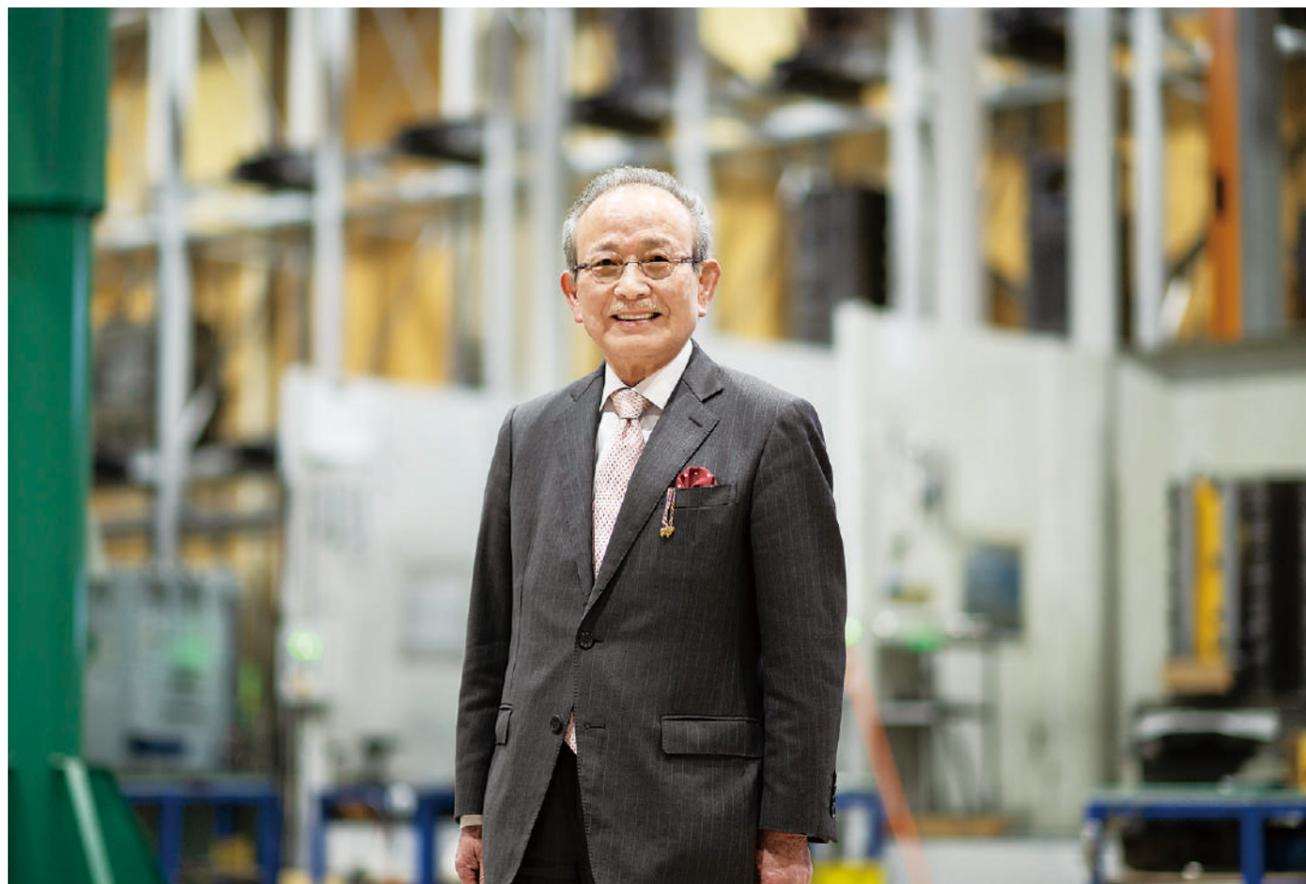
上:「君が代和歌文字紋様紅白幕」、下:「片町市松商店街文様」作者の長友由紀(ながともゆき)さん。

きんしんの伴走型支援事業

「お客さまと共に歩みたい」。金沢信用金庫が考える伴走型支援事業の基本的なあり方です。喜びも悲しみも一緒に感じることで理解が深まり、互いに高め合える対等な関係が生まれると信じます。

FOLLOW-UP SUPPORT

岩本工業株式会社さま 「もの造りに欠かせない”ひと造り”に力を注ぎます」



「価格競争に巻き込まれない、確かな技術力を培っている」と語る岩本博之会長。

▶ 国家資格取得を推進

岩本工業株式会社は、建設機械、多関節ロボット、工作機械用ユニット(マシンバイスほか)などの製造を得意とし、素材の調達、機械加工、組立、塗装、完成検査まで全工程を内製化することで、高品質、低コスト、短納期を実現しています。高精度な製品を安定供給する

“岩本品質”は、取引先企業からの信頼が厚く、顧客ニーズの多様化を受け、多品種少量生産体制も強化しています。

また、人材育成にも約35年前から積極的に取り組んでいます。現在、国家資格の技能士は延べ108人を数え、最高ランクの特級を8人が取得しています。もの造りは、とかく職

人の世界だと思われがちですが、国家資格を取得することで、品質が維持・安定するようになったといえます。

▶ 自社製品を事業の柱に

岩本工業が自社生産の商品として初めて開発したのが、工具刃先の摩擦を抑え、工作物を冷却す



金沢信用金庫
中本 和広

岩本工業さまの強みは、岩本会長の柔軟な発想と大胆な行動力、そして社員を大事にする気持ちです。社員数が80人を超える中、家族のようなまとまりがあるのは素晴らしいですね。今回、本社移転によって生産効率が高まり、一層の飛躍を遂げるものと期待しています。

る切削液を自動供給するクーラントサーバー®「楽〜ラント」です。この商品は、社内の業務改善の取り組みから誕生しました。

当時のコンサルティング会社から「切削液の希釈調合や供給を手作業で行っているのは無駄ではないか」という指摘を受け、開発に着手しました。1号機を2016年1月の中小企業技術交流展に出展し、以降順調なペースで受注しています。

「楽〜ラント」を導入すると、水と液の希釈率が一定の数値で安定するため、切削工具の寿命が延びるほか、人手による作業時間が大幅に短縮できるなど経費削減や生産性向上につながります。その性能とコストパフォーマンスの高さから大手自動車メーカーや機械メーカーに導入実績があります。

岩本会長は「以前の当社と同じ課題を持つ同業他社の役に立ちたい。また、現場スタッフの作業負

担を軽減することで職場環境の改善にもつなげてほしい」と語ります。

▶ 補助金採択へ助言

同社では白山市倉部町の北部工業団地に、2005年に倉部第1工場、2012年に隣接地の倉部第2工場を取得。2023年には第1工場と第2工場を統合し、同市五歩市町にあった本社を移転。この際、FMS(夜間無人運転)機能を備えた横型マシニングセンタと自動倉庫システム2セットも導入することにしたのです。

本社移転と設備投資に当たって、まとまった資金が必要なことから、金沢信用金庫の担当者からの勧めもあり、「事業再構築補助金」の申請に挑戦することになりました。この補助金は採択までのハードルが高く、これまで申請したことはありませんでした。

そこで、金沢信用金庫の担当者

常日頃から足繁く通うことで、少しずつ壁がなくなっていき、本当の意味でのパートナーとして、何でも相談できるようになります。



から富山市のコンサルティング会社の紹介を受け、三位一体となり、補助金採択に向け連携を密にし、申請した結果、見事採択となりました。

経理担当の責任者は「コンサルティング会社との打ち合わせには、必ずきんしんさんが同席してくれたのが心強かった」と話します。

▶ 自己実現ができる会社に

岩本会長は社員に対し、「体から汗を出さず、頭から汗を出さない」と言葉をかけるそうです。会社という枠にとらわれず、自ら考え成長してほしいという想いからです。また、「自己研鑽に励み、知識を身につけることで選択肢が広がる。社員には、公私共にいろんなことに挑戦し、夢や目標を叶えてほしい」と語り、「ひと造り」を通じて「もの造り」に磨きをかける構えです。



1: 自社製品として販売している「楽〜ラント」。切削工具を使う場合、必ず切削液を使うため、潜在的な需要は高いと見込んでいます。2: もの造りは、とかく職人の世界だと思われがちですが、国家資格を取得することで、品質が維持・安定するようになったといえます。さらに、資格を持った人が若手社員を教えることで、先輩と後輩の信頼関係を築きかけとなっています。



岩本工業株式会社

〒924-0007
石川県白山市倉部町2014
TEL 076-275-1185



株式会社総合園芸さま 「壁面緑化で日本海側ナンバーワンに挑戦します」



人工の土壌であるハイドロボールを使ったハイドロカルチャーで壁面緑化に二人三脚で挑む徳本修一会長(右)と徳本真一社長。

▶ ライフスタイルを提案

園芸用品販売、造園業の株式会社総合園芸は、「花と緑で社会に貢献する」を企業理念に掲げ、半世紀にわたって一輪の花から街づくりまでを一貫して手掛けてきました。また、単に花きや造園にとどまらず、ライフスタイルをトータルで提案していく「生活文化創造企業」として社業を拡大してきました。

1975(昭和50)年の創業当初、日本のなかで園芸は趣味の世界の域を出ず、産業としてはまだ確立していませんでした。徳本修一会長は「グリーンインダストリーという考え

方をどうやったら社会にメッセージできるか模索した。新しい園芸のカタチを見つけるため、海外を積極的に視察した」と話します。

海外の展示会を巡ると、自分たちの技術を惜しげもなく紹介する各国の姿に驚き、互いの技術を取り入れて高め合う様子に感銘を受けたそうです。一方で、日本の繊細な技術は劣らないという自信も得ました。「海外の技術を取り入れることで、日本の園芸は一段進化した」と徳本会長は胸を張ります。このような努力が実り、国内での園芸の地位は徐々に向上していったといいます。



1: 植物や園芸商品の展示・販売を行う「ショールーム」。2: ハイドロカルチャーを使用した鉢植え。3: 珠洲焼の器とコケで潤いのある作品に演出



4

4: Barnsと言えば、石川県内では名の知れた園芸店。「Green Labo」には飲食スペース「café Musee」が併設されており、安らぎの空間の中で飲食ができます。左からグリーンピザ750円、ハーブソーダフロート680円、グリーンサンド550円。使っている野菜は全て自家製。5: 左が「ショールーム」、右が「アトリエ」。アトリエは寄せ植えやオリジナルのグリーン&フラワーギフトを制作する工房



▶ 緑のチカラを最大限に

近年、総合園芸が力を入れているのが、土を使わない栽培方法である「ハイドロカルチャー」を用いた壁面緑化です。さまざまな植物を組み合わせて、表情豊かな“緑の壁”を作るもので、デザインセンスが問われます。また、管理のしやすさもポイントだといいます。壁面緑化のデザインを手掛ける徳本真一社長は「奥行きや立体感で、自然らしさを出すことができる」と語ります。今後は、実績を積み重ねていき、首都圏での展開も見据えています。

また、最近、力を入れているのが、自然の要素をデザインに反映した「バイオフィリックデザイン」の導入です。働く人たちの健康や職場環境の改善への意識の高まりに伴い、「オフィス緑化」が注目を集めるようになりました。

植物には空気を浄化する作用があることが知られており、ストレスや疲労の軽減も期待できます。つまり

「緑のチカラ」は、オフィスの生産性や創造性を高めることにつながる可能性があるといえます。

▶ コンサルでベストな建物に

総合園芸の強みは、園芸と造園、エクステリアを複合的にプロデュースできる点で、そんな同社が満を持して2022年11月、建設したのが「Green Labo」です。当初、中央が吹き抜けとなった2階建ての社屋兼店舗となる予定でしたが、金沢信用金庫から紹介されたコンサルティング会社に事業計画の作成支援を受け、1棟だった建物を4棟に分割する設計の見直しを行ったことで費用を抑えることができました。また、作成した事業計画をもとに事業再構築補助金に挑戦し、的確なアドバイスのもと、見事採択に至りました。

徳本真一社長は「最初に考えていたものよりもできあがった建物の方が総合園芸らしいと感じた」と話し、



きんしん担当者と打ち合わせをする三浦真純専務

建物建設を通じてエクステリアに強みがあることを実感したそうです。

石川県をはじめとした北陸三県を皮切りに、日本海側でナンバーワンを目指すという徳本社長は「人間も植物も心地よく、五感に訴える空間を提供していくことで社会に貢献したい」と意気込みます。



Green Labo 「Barns」

〒921-8045 石川県金沢市大桑3丁目56
TEL 076-287-6651
営業時間: 10:00~18:00
(カフェL.O. 17:00)
木曜定休



金沢信用金庫
田中宏尚

緑のある空間は、安らぎと癒しを感じることができます。植物はストレス軽減や生産性向上に繋がる効果があるといわれているので、総合園芸さまのハイドロカルチャーを用いた壁面緑化は管理も手軽なため、オフィス等にオススメです。



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67,000社以上の中小企業および2,000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

最新の情報を入手したい

情報・
メディア機能

きんしん Big Advance 【お客さま紹介】

英語教室のホームページを作成。
フォーマットを使えば誰でも簡単に。

Rainbow Place さま

高崎正宏さん・千賀子さん夫妻は、長年海外で生活した経験を生かし、金沢市内で英語教室を営んでいます。生徒の対象は幼児から大人まで。画一的な授業でなく、一人ひとりのレベルに応じたオーダーメイドのカリキュラムを作成し、きめ細やかなレッスンが評判です。また、一方的に教えることはせず、自分の思いや考えを発信できる力を伸ばしています。

正宏さんがビッグアドバンスを紹介されたのは、融資の相談で金沢信用金庫を訪れた際です。新規生徒の獲得のため、ホームページの必要性を感じていたことから、ビッグアドバンスの「ホームページ作成サービス」に興味を惹かれました。



理解度に合わせたカリキュラムを使ったマンツーマンでの指導が受けられる。

ビッグアドバンスには、ホームページ作成用のフォーマットが用意されており、誰でも簡単にホームページが作成できる点に魅力を感じたそうです。正宏さんは「ホームページ作成時に、きんしんの担当者の方から、客観的な観点で的確なアドバイスをいただいたので助かった」と話します。

生徒の年齢やレベルに応じ、パペットやカードゲーム、海外雑誌などを使いながら、本場の英語が身につくよう工夫している。



Rainbow Place
〒920-1165
石川県金沢市若松町134番地
営業時間：9:00-22:30
月曜日-土曜日
(日曜日・年末年始休み)



Seminar Report

きんしん スマホ教室

2022年度は4回開催し、
慣れるまで操作が難しいという声が聞かれる
スマートフォンの使い方を学びました。



詐欺などの危険性に注意して、
賢く使えばとても便利。

スマホ教室は、65歳以上のお客さまを対象に2022年度から実施しています。今回は、全国のモバイルキャリアショップを中心にさまざまなイベントをプロモーションしている株式会社PADDLEの西貴司社長を講師に招き、スマートフォンの基礎知識や「きんしんバンキングアプリ」の使い方、SNS（ソーシャル・ネットワーク・サービス）について学びました。

西社長の「スマートフォンは使い方によっては危険な面もあるが、身近で便利なツールとして使うためにサポートしたい」との考えから、当日も安心してスマートフォンを使うためのポイントを中心に解説しました。

最初には、パスワードの管理や架空請求などのメールには注意する必要があるとし、「Wi-Fiとは何か」といった基礎知識についても説明した後、詐欺などの防止では、口座をこまめに確認し、身に覚えのない引き落としがないかをチェックすることが大切としました。また、スマートフォンで口座の確認ができる



懇切丁寧にスマートフォンの使い方を説明しました。

「きんしんバンキングアプリ」も紹介し、参加者は実際にパスワードの入力など口座登録の手続きに挑戦。最後に、写真を相互に送ったり、位置情報を相手に送信できたりするなど、SNSが家族や友人との連絡手段として便利なことをクイズ形式で紹介しました。

ご参加いただいたお客さまからは、「分かりやすかった」「親切で丁寧だった」「SNSの使い方が分かった」などの声が聞かれました。金沢信用金庫では、地域のお客さまのお役に立てるよう、今後もこのようなイベントの開催等に取り組んでいきます。



ご自宅でも、外出先でも、
スマホで口座にアクセス！

- 残高照会・入出金明細照会
- 口座開設
- 住所変更・マイナンバー届出



ダウンロードはこちらから



個人のお客さま専用

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きます。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。

資産運用を学ぼう！

マンガ サワコさん

キンコさん 沢雄さん サワコさん

「未来のお金」を考えて豊かな人生を！

これからの人生で、何にいくらお金が必要になるでしょう？そんな将来のお金の不安について金沢信用金庫では、お客さまのことをお聴きしながら、お一人おひとりがより良い生活を送れるようサポートしています。

とある企業にて

この前参加した、きんしん主催の職域資産形成セミナーは勉強になったなあ。

「なぜ資産運用が必要なのか」を考えるきっかけになりました。

セミナーの様子

定年後の生活を考えると、少しでも早く老後資金の準備を始めたほうがいいですね。

社員が豊かな人生を送ってくれるのが私の願だからね。みんなに参加してもらえて良かったよ。

社長

社員

社員の豊かな人生を送ってくれるのが私の願だからね。みんなに参加してもらえて良かったよ。

せっかくだから、きんしんさんで相談してきてはどうだ。

「鉄は熱いうちに打て」ですね。行ってみます！

きんしんにて…

いらっしゃいませ。本日はどのようなご用件でしょうか？

ご来店いただきありがとうございます！

ご興味を持たれた理由を、お聞かせいただいてもよろしいでしょうか。

はい、老後の生活資金について不安があって…。

先日、職域資産形成セミナーを受けて資産運用に興味を持ったので、もう少し詳しい話を聞きたいと思って。

そうでしたか。ではまず、お客さまについてお聴かせください。

はい、お願いします。

いろいろ質問させてください。

キンコの聴き取りメモ

【家族構成】

- 沢雄さん (会社員)
- 奥さま (パート勤務)
- ご長女 (大学生)
- ご長男 (高校生)

【現在の収入状況】

- 給与
- 退職金
- 年金

【イベント費用等】

- 教育費
- リフォーム
- 老後資金

【金融資産】

- 預金500万円

【ライフシミュレーション】

資産運用を考える上で大切なのは「お金の色分け」です。

お金を3つに色分け

- 生活やいざというときのお金 (生活資金)
- 当面使う予定のない将来に備えるお金 (余裕資金)
- 目的に向けて確保しておくお金 (目的のある資金)

①生活に必要なお金
②将来使う予定のあるお金
③当面使う予定のないお金の大きく3つに分けられます。その中で資産運用に当てられるのは③となります。

それではまず、「お金の色分け」についてご説明させていただきます。

なるほど。無理しないということですね。

その通りです。お客さまに合った資産運用を行うことが大切です。

運用にはリスクがあり、時には損失が出る場合があります。ですので、**余裕を持って使えるお金**を用います。

確かに、資産運用にはリスクが伴います。

運用にはリスクがあり、時には損失が出る場合があります。ですので、**余裕を持って使えるお金**を用います。

今ある預金は、教育費に使う予定だし、運用には当てられないな。損失が出るリスクも少し怖いな…。

お客さまごとにリスクに対する考えが異なりますので、**お客さまに合った商品で運用することが重要です。**

そうは言っても、どうすればいいのかわかんない。うーん。

安心してください。**私たちがサポートさせていただきます！**

お任せください！

先ほどお作りしたシミュレーション表を見て、どう思われましたか？

思っていた以上に**老後資金が足りていない**ことがわかりました。

お客様の資産状況を入力してその場でお作りさせていただきましたわ。

20年後…

やっぱり、早く準備を始めなくては。

そうですね。このままだと**老後に不安**がありますよね。

普通預金や定期預金も金融商品の一つです。しかし、低金利時代では利息はほとんどつかないので、資産運用には向いていません。

預金だと減ることがないので安心なんですけど…。

そうとも言えません。最近、世界的にインフレが進んでいますが、物の値段が上がるということは**お金の価値が下がる**ということなのです。

例えば、これまで100円で買っていたものが110円じゃなければ買えなくなるのです。

100円 (りんご) → 110円 (りんご)

値上がりしたりんご

買える (100円) → 買えない (110円)

物価上昇した場合…

タンス預金していたお金

えー！

そうです。そこで、お金が増える可能性がある**金融商品の出番**になります。

金融商品

例えば、**外貨預金** **株式** **投資信託**
生命保険 **個人型確定拠出年金(iDeCo)** などがあります。

よく知られているNISAは、株式や投資信託などを購入する際に利用できる税制優遇制度です。

金融商品っていろいろあって難しいですね。

そんなことはありません！資産運用には2つのポイントがあるんです。

小口分散 と **時間分散** です。

まず **小口分散** について説明します。

一つの金融商品に絞らない方が安全性は高まります。

もし、株式だけに資産を投入していた場合、株価の上がり下がりで一喜一憂しなければなりません。

そこで、おすすめしたいのが金融商品を組み合わせることです。投資信託、外貨預金、生命保険など、個別の金融商品が値下がりしても、他の金融商品がカバーしてくれます。

一つのカゴに卵をまとめて盛ると落としたら全て割れてしまいますが…

カゴを分けて盛ることで、一つのカゴを落とした場合でも、他の卵は無事。

リスクが低減するんですね。

もう一つが **時間分散** です。

日々、りんごの値段は上下します。

長期保有による投資は、購入するタイミングを分散させることで得られるメリットがあります。

300円分を3日に分けて(100円ずつ)買うと…

1日目(50円/個) → 2日目(100円/個) → 3日目(25円/個)

100円で2個 → 100円で1個 → 100円で4個

300円で7個買えた

300円分を1日にまとめて買うと…

1日目(50円/個)

300円で6個買えた

同じ購入額でも、日を分けて安い時には多く、高い時には少なく購入したほうがお得になりました。

この投資手法を「ドルコスト平均法」と呼んでおり、**リスクを減らす手法**として広く用いられています。

ドルコスト平均法のイメージ

相場の動き

高い時は少なめに買う

普通に買う

安い時は多めに買う

この2つの特徴を持っている投資手法のひとつが「**積立投信**」です。

資産運用の入門編としては良さそうですね。

きんしんさんのサポートを受けながら始めてみようかな。

金融のプロがさまざまな金融商品を組み合わせ、長期間にわたって投資していきます。

リスクが全くないとは言えませんが、**比較的安定しやすい金融商品**だと言えます。

ありがとうございます。お客さまの目標に向けて、サポートさせていただきます。

つみたてとうしん **積立投信**

初心者の方にもオススメ！

ちなみに、NISA制度はご存知ですか？

NISAは知っているけど、何か変わるんだよね？

そうなんです！**2024年1月にNISAが大きくリニューアル**されるんですよ。

現行のNISAとリニューアル後の新NISAは**同時に運用できます**。

新つみたてNISAでは、非課税枠が40万円から**120万円に増額**となります。また、**非課税で投資できる期間が無期限**にもなります。

	現行NISA		新NISA	
	つみたてNISA	一般NISA	つみたて投資枠	成長投資枠
年間投資枠	40万円	120万円	120万円	240万円
非課税保有期間	最大20年間	最大5年間	無期限	
非課税保有限度額	800万円	600万円	1,800万円 内1200万円	
口座開設期間	～2042年末	～2023年末	恒久化	恒久化
投資対象商品	投資信託	上場株式、投資信託等	つみたてNISAと同様	上場株式、投資信託等
対象年齢	18歳以上	18歳以上	18歳以上	18歳以上

ただし、2023年12月までに現行NISAで運用した分は、新NISAと別枠となることには注意が必要です。

つみたて投資枠と成長投資枠が併用できるようになったのも注目ポイントです！

なるほど。一度前向きに考えてみます！

ぜひお待ちしております！

サワコの家にて…

あら、おじさんが来るなんて珍しいわね。

あら！私もきんしんさんで資産運用しているのよ。

そうだったんだ。いろいろなことを教えてくれるし、心強いよね。

きんしんさんはいろいろなことを相談できる頼りになるパートナーだよ。

資産運用を始めようと思って、きんしんさんに相談に乗ってもらったんだ。

資産運用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、組入る有価証券等の価格下落や組入る有価証券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3.3%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。

■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。

■投資信託の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舗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。

お客さまと共に人生を。



みに みわこ
美谷 身和子
額支店・2013年入庫

キャリア保存制度で復職

私は2012年に子育てのために一度退職しています。思いのほか育児が大変で、仕事と両立するのが難しかったからです。

当金庫には、一度退職しても元のキャリアで復職できる「キャリア保存制度」があります。育児が落ち着いた時に、復職してほしいという上司の思いから、この制度を勧められました。

退職してから1年後、育児が一段落ついたので復職することに。社会との接点を持ちながら育児するのは気分転換になる側面もあります。

職場のサポート体制の充実

福利厚生も充実しています。子どもが熱を出すなど体調が悪くなったとしても、快く休むことができます。また、子どものための看護休暇が5日間あります。職場の方々から理解を得られているのがありがたいです。

支店内の仕事はみんなで情報共有していますので、誰が休んでも対応できる体制が整っています。これだけの恩恵を私が受けてきましたので、後輩にも同じようにサポートしていきたいです。

一緒に人生を歩みたい

やっぱり復職してよかったと思います。いろんな方と出会い、いろんな話を聞ける。私はこの仕事に合っていると再認識しました。

ただ、退職してから感じたのは、お客さまのお金を預かるのは重い責任があるということです。

それは、お金によって人生が変わることもあり、お金を預かることはその方の人生を背負うのと同じだと考えるからです。お客さまの資産形成や資産運用のサポートをすることが私の務めです。お客さまに適切なアドバイスや必要な情報を提供できるよう、日ごろから情報収集したり、自己研鑽に励んだりしています。

お客さまとは、仕事とプライベートの垣根を越えて、一緒に人生を歩んでいきたいと考えています。結婚や進学を祝ったり、お孫さんの誕生を喜んだり。いろんなエピソードが待ち受けているかと思うと、楽しみで仕方ないですね。

私の休日の過ごし方

週末や祝日はオンオフの切り替えをしっかりするようにしています。業務を頭から切り離すことで、リフレッシュできるからです。家族みんなで買い物したり、アミューズメントスポットに遊びに行ったりしています。在宅勤務の夫のサポートも助かっています。土日だけでなく平日もご飯を用意してくれるので、夫なしでは仕事との両立は難しかったです。



おやべ よしひろ
小矢部 祥大

経営管理部付(出向)・2017年入庫



産業創出支援機構
Industrial Creation Organization



お客さまの将来を見通す
コンサルを。

外部機関での貴重な経験

私は、2023年4月から、石川県産業創出支援機構に出向しています。自分の視野を広げたいと考え、公募に応募しました。現在は、経営支援課に所属しており、企業の課題に適した各分野の専門的な知識や経験を有する専門家を派遣し、課題解決に向けたサポートをしています。

同機構職員の課題解決に対する意識は高く、お客さまと真摯に向き合う姿勢に、刺激を受ける毎日です。

一步を着実に進む

何よりも大切にしているのは、物事を多面的に見ることです。例えば、お客さまが気づいている表面的な問題だけでなく、お客さまが気づいていない問題が潜んでいる場合があります。そのような問題を見つげられるように、物事を俯瞰するよう心がけています。

また、分からないことは正直に分からないと答えるようにしています。中途半端に分かったふりをして、最後に迷惑がかかるのはお客さまです。今の自分に足りないものはたくさんありますが、できることを一步一步、愚直にやり続けることが、次の飛躍につながると信じています。

信頼されるパートナーに

お客さまとは置かれている状況や立場が違うだけに、私たちとの間に大きな壁が立ちほだかることもあります。そんな壁を取り払って、本音で話し合える人間的な付き合いができるのかどうかがお客さまに寄り添う上で重要だと思っています。

私が目指すのは、お客さまから信頼されるパートナーになることです。時間がかかっても、お客さまを知り、私を知ってもらうことで、いつか壁が取り払われると信じています。

また、会社の将来を見通すことができるのがコンサルティングの魅力です。お客さまの会社が、少しでも前進する手助けができれば、それだけで本望です。

今年の私は挑戦します!

今年は健康増進に取り組みます。外回り中心ですが、デスクワークも多いので、運動不足だと感じています。まずはウォーキングから始めたいです。週3回、1日3kmを目標にします。その他には大好きなラーメンを食べるのを控えたいと思っています。これからの人生の方が長いので、健康第一に地道に頑張っていきます。





こやなぎ ゆりか
小柳 友梨華
鈴見橋支店(2021年入庫)

お客さまにとって

頼りになる存在に。

入庫1年目を振り返ると、先輩方にフォローをいただきながらも、毎日の業務を誠実にやることを常に心がけていました。お客さまは、新入職員であろうと金融のプロとして見られます。現時点では、自分一人ですることは限られていますが、新聞を読んだり、資格取得の勉強を通して金融知識を習得したりするなど、少しずつでも自分の可能性が広がるよう自己研鑽に励んでいます。

まだまだ一人で完結できる業務は少ないですが、任された業務には、気持ちを緩めず責任感を持って取り組んでいます。お客さまと同僚から信頼される職員になるには、一朝一夕では難しいのだと理解しており、日々の積み重ねが必要です。どんな業務にも前向きに、一生懸命の姿勢で臨んでいます。

2023年4月から法人営業担当となりました。しばらくは、長年、地域に根付いた「きんしん」に対する、これまでの信用力を借りて業務に当たることになります。目の前のお客さまに真摯に向き合うことで、一日も早く、私個人としても信頼されるように頑張ります。

初めて赴任した営業店で当時の支店長から「きんしんのファンを作るのと同時に、あなたのファンも作ってください」と言われたのを今でも覚えています。そのための第一歩として、まずはお客さまが相談しやすい職員になりたいと思い、笑顔を絶やさず親しみのある対応が出来るよう取り組みました。また、お客さまの立場に立って物事を考えることも意識しています。お客さまが私の対応をどう感じているかを考えることで、自分に足りない部分に気付くことができます。お客さまとの信頼関係はすぐに築けないことから、毎日の笑顔と振り返りを心がけています。そうしたなかで、私を頼りにしてご相談を受けた時や感謝のお言葉をいただいたときは、やりがいを感じますし喜びもひとしおです。

「お金は命の次に大切なものだ」とおっしゃるお客さまがいました。お客さまがおっしゃるように、お金は誰にとっても大切なものであり必要不可欠なものです。お金を取り扱う仕事は責任も大きいですが、年齢や職業を問わず全てのお客さまのお役に立てるため、やりがいのある魅力的な仕事だと感じています。私は金融のプロとして、生まれ育った地域のため、お客さまのために誠心誠意これからも頑張ります。



ひらた ゆうま
平田 悠真
本店営業部(2022年入庫)

お客さまと職員から

信頼されるために。

職域資産形成セミナー【活動報告】

株式会社金沢丸善さま

**社員の皆様のより良い未来のために。
資産形成の必要性を
肌で実感するセミナーに。**



社員の方々に老後に備えた資産形成の大切さを語る野村幸宏社長。

職域資産形成セミナーを初開催

2022年10月26日、金沢丸善の社員の皆様を対象とした資産形成セミナーを開催させていただきました。当日は50歳以上の社員の皆様で構成する「オーバー50クラブ」メンバー12名の方々にご参加いただき、「50代からのお金のこと」をテーマにお話しをさせていただきました。

本店営業部では、政府が「資産所得倍増プラン」を推進する中、個人の資産形成のあり方が注目されていることもあり、金沢丸善の野村幸宏社長に、社員の皆様向けの「資産形成セミナー」開催をご提案したところ、ご快諾いただき、初めて実現したものです。

野村社長から「なぜ資産形成

が必要なのか」ということを社員に分かりやすく伝えてほしいとのご要望があり、「資産形成の必要性・現状把握」「当金庫でお手伝いできること」という視点で講義内容を構成しました。

イメージを具体的に

セミナー開始に先立ち、野村社長がご自身の体験から、老後の生活資金のみならず介護や相続にも予想以上にお金が必要であることをお話しされ、「健康に気を付けて働ける間はずっと当社に勤めてほしい」と語られ、社員の皆様を大切にすお気持ちにあふれたご挨拶をいただきました。

講師として金沢まちなかエリア長(現:理事、事務部長)の中村史郎が約30分間の講義をさせていただいた後、社員の皆様の各グループに当金庫職員が1名ずつ入った

形でディスカッションを行いました。ディスカッションでは、社員の皆様の資産形成に対する取り組みが家族構成や考え方によってそれぞれ異なることがわかり、お互いに情報交換するなど、有意義な意見交換の場となりました。

後日、社員の方から個別の相談を承り、「今まで知らなかった金融商品について知ることができた」「自身のキャッシュフロー表を作成し、今後の資産形成についてより具体的に考えることができた」とのご感想をいただきました。

「地域のかかりつけ医」的な金融機関として

当金庫では、お客さまのご要望に寄り添い、最も身近に相談できる「地域のかかりつけ医」的な金融機関として、今後も取り組みを継続してまいります。

株式会社 金沢丸善
〒920-0364
石川県金沢市松島1丁目32番地4
TEL:076-240-9100

設立:昭和32年
事業内容:石油製品の販売(卸売・小売)、カー用品・部品の販売、車検・自動車整備、板金塗装、損害保険・生命保険の代理店、新車中古車販売(カーオークション)、カーリース、レンタカー事業 他



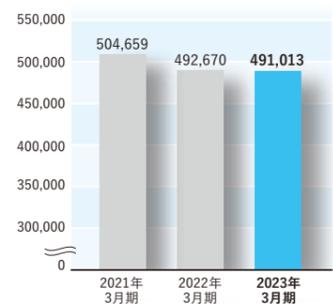
金銭面で安心した人生を送るためには資産形成は必須です」と話す、当金庫の中村エリア長。



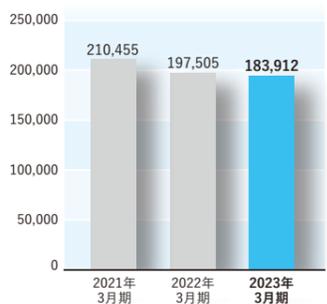
ディスカッションでは、互いの資産形成の考え方が参考になった。

業績ハイライト

預金積金残高 (単位: 百万円)



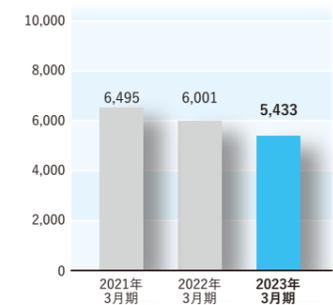
貸出金残高 (単位: 百万円)



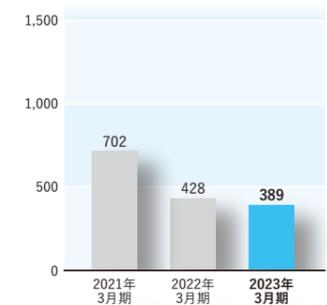
預り資産残高 (単位: 百万円)



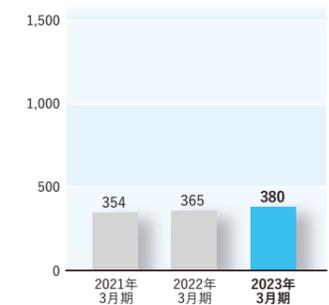
経常収益 (単位: 百万円)



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、個人預金が主に減少したこと等により、前期末比1,657百万円減少し、491,013百万円となりました。

◎貸出金残高

貸出金は、事業性融資、住宅ローン等の個人向け融資が減少したこと等により、前期末比13,593百万円減少し、183,912百万円となりました。

◎預り資産残高

国債は、前期末比327百万円減少し、4,150百万円となり、投資信託は、

前期末比602百万円減少し、5,201百万円となり、保険は、前期末比1,298百万円減少し、21,897百万円となりました。

◎純資産

純資産は、その他有価証券評価差額金の減少等により、前期末比4,347百万円減少し、20,329百万円となりました。

損益

◎経常収益

経常収益は、貸出金利息や役務取引等収益の減少等により、前期比

568百万円減少し、5,433百万円となりました。

◎経常費用

経常費用は、有価証券関係費用や経費等の減少により、前期比529百万円減少し、5,043百万円となりました。

◎経常利益

経常利益は、上記要因等により、前期比38百万円減少し、389百万円となりました。

◎当期純利益

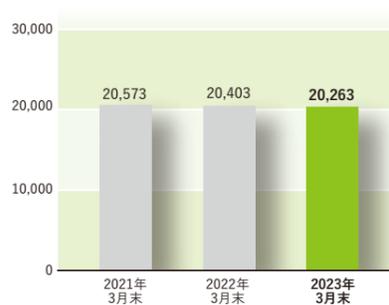
当期純利益は、前期比14百万円増加し、380百万円となりました。

資産の健全性

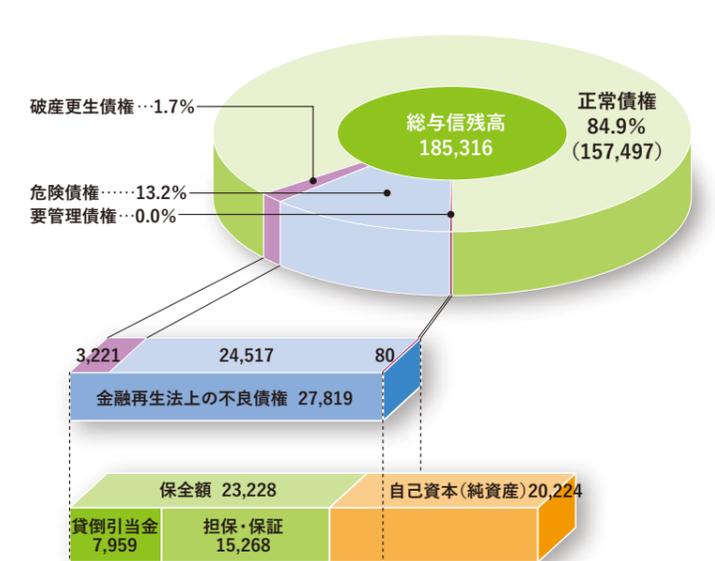
自己資本比率の推移



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。

2023年3月末は、自己資本の額が前期末比140百万円減少し、20,263百万円となりました。また、リスクアセットは前期末比5,397百万円減少し、182,992百万円となりました。この結果、自己資本比率は前期末比0.24ポイント上昇し、11.07%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1,021百万円減少し、27,819百万円となりました。また、総与信に占める割合は、前期末比0.53ポイント上昇し、15.01%となりました。また、保全率は、前期末比0.74ポイント上昇し、83.49%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依拠して選択できる「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、2022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、お客様のニーズ、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2,313先のうち、1,622先(70.1%)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。

2023年3月期	
メインお取引先数(グループベース)	2,313先
うち経営指標が改善したお取引先数	1,622先(70.1%)
メインお取引先の融資残高	741億円
うち経営指標が改善したお取引先への融資残高	577億円(77.9%)



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	161先
事業性評価に基づく融資を行っている融資残高	242億円

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	125	23
成長期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%超	140	40
安定期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80%	1,943	620
低迷期	売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満	297	63
再生期	貸付条件の変更または延滞がある期間	319	238

事業承継・M&A支援先数	事業承継支援を行った先数	21先
	M&A支援を行った先数	13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)

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	33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。



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	
ビジネスフェアを行った先数(成約先数)	40先
うち地元	33先
うち地元外	2先
うち海外	5先

低迷期・再生期

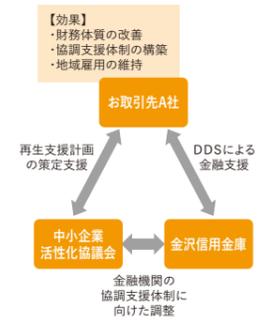
経営改善計画の策定支援や計画フォローアップを通じ、お取引先の経営改善に向けたサポートを実施しています。また、中小企業活性化協議会等の外部機関と連携し、DDS(債務の劣後化)の実施等によるお取引先の抜本的な事業再生に向けた取り組みも実施しています。

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	346先
うち計画の進捗が好調な先(計画比120%超)	45先
うち計画の進捗が順調な先(計画比80~120%)	14先
うち計画の進捗が不調な先(計画比80%未満)	287先

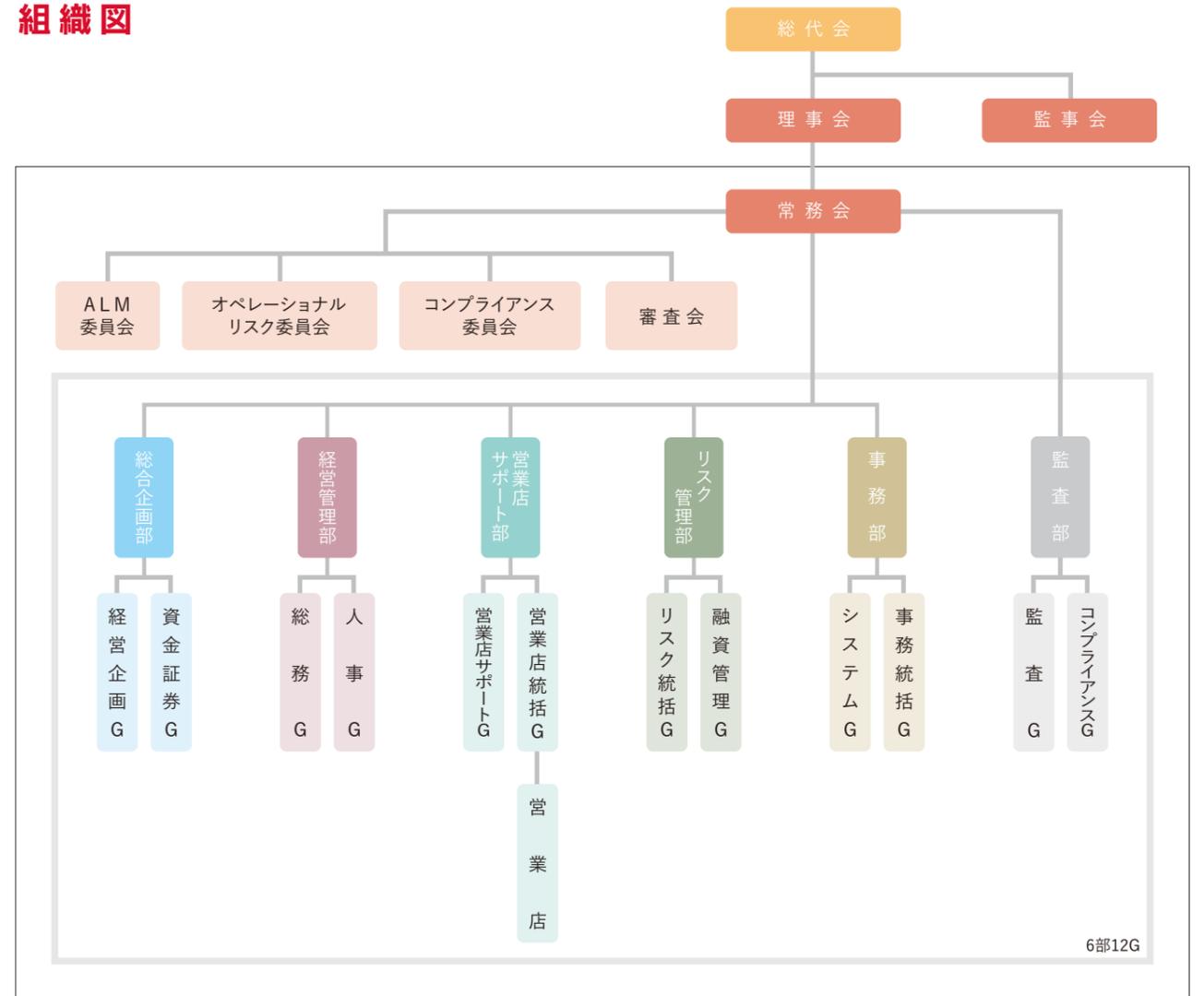
※ただし、計画の進捗が不調な先には経営改善計画を策定していない200先を含みます。

抜本的な事業再生支援	
DES・DDS・債権放棄の実施先数と金額	2先、6.1億円

経営改善・事業再生支援における外部機関との連携支援	
中小企業活性化協議会の利用先数	17先



組織図



※Gは「グループ」の略

役員紹介

(2023年6月末日現在)



理事会長 忠田 秀敏



理事長 広岡 克憲



専務理事 境田 裕之(※1)



理事 西野 栄一



理事 森下 正幸



理事 津田 一志



理事 中村 史郎



理事 北本 和央



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)



非常勤監事 近藤 久晴

※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
KINSHIN 2023



店舗一覧(32店舗)

金沢市 (21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 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(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
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
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 河北郡津幡町字加賀爪ハ70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