

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
<https://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 2024

金沢信用金庫の現況



スペシャル対談
**みんなが輝ける、
明るい未来のために。**

橋本昌子さん(株式会社スパーテル 代表) × 広岡克憲(金沢信用金庫 理事長)

きんしんの コンサルタント

有限会社ツバタ水夢倶楽部さま

資産運用を学ぼう！

マンガ「サワコさん」

株式会社 中善工務店「もくぞうこ」
中川代表(左から2人目)と
スタッフの皆さま

FOLLOW-UP SUPPORT

きんしんの伴走型支援事業

株式会社 中善工務店さま

遊休地を再活用して 新たなビジネスモデルを。

中善工務店さまは、自社の遊休地を活用してカフェやマウンテンバイクパークを運営し、石川の地で古材のリサイクルの定着に向けて奮闘しています。

「もくぞうこ」を立ち上げ

津幡町の里山に、木材の倉庫と加工場を利用したカフェと、自然の起伏を生かしたマウンテンバイクパークがあります。この「もくぞうこ」と名付けたエリアを運営するのは、主に木造建築を扱う建設業の中善工務店さまです。

元々「もくぞうこ」は、事業継続に向けて、人と人との出会いを創出する拠点が必要であるとして立ち上げました。その後、中川社長は2018年にリビルディングセンタージャパン（長野県諏訪市）を訪れた際、同センターの古材を再利用することでゴミを減らし、環境負荷の軽減を

図る考えに共感し「石川県にも古材を大切にする文化を醸成したい」と「もくぞうこ」でのリサイクル事業の展開を模索しました。

一般の方が古材に関心を持つには、仕掛けが必要だと思った中川社長は、2019年に事業承継・引継ぎ補助金を申請し、古材を活用



カフェの窓からの田園風景を眺めながら、利用者はのんびりとした時間を過ごしている。店員から積極的に利用者に声を掛けるなど、コミュニケーションを重視することで、住宅に関する相談も自然に増えている。



1:古材バンクをスタートするにあたって、古材ならではの良さを知ってもらおうと、器や家具などの雑貨も扱うようにした。 2:休日ともなると親子でマウンテンバイクに乗りに来る姿も見られる。 3:石川県内で唯一のマウンテンバイクパーク。初心者が利用できるよう、コースの難易度を下げているが、中上級者にも対応している。



したカフェをオープンしました。カフェにはスイーツや焼き菓子、ドリンクなどを用意し、来店客が安らげる空間を提供しています。また、自然な形で木に親しむ機会を増やすとともに、同社の認知度をアップさせる拠点としての役割も持たせました。

経営のパートナー

中川社長はカフェのオープンにあたって、金沢信用金庫の担当者に見解を求めたところ、発想の面白さに共感してもらったという。「きんしんさんにはいつも背中を押してもらっている。本業の業績に影響がないよう、アクセスとブレーキを踏んでくれるので安心感がある」と中川社長は語ります。また、先代の時から金沢信用金庫とは、メインバンクとして付き合いがあります。ところがある日、担当者から他の金融機関とも取引するように勧められたと言います。アドバイスは資金調達先の確保などをする上で重要であり、中川社長の金沢信用金庫への信頼はさらに厚くなったそうです。

遊休地の再活用

同社では、4000坪の敷地を所

有しているのが強みと考え、さらなる仕掛けとして整備したのが、2021年に完成したマウンテンバイクパークです。石川県内には、マウンテンバイクに乗れるコースがなく、初心者でも利用できるよう、段差を緩やかにするなどコースの難易度を下げました。

「もくぞうこ」をつくったもう一つの目的に限界集落の活性化が挙げられます。もくぞうこを通して人が集まれば、色々なビジネスの機会が生まれます。そのような場面を限界集落にもたらすことができれば地域を盛り上げる一助になると考えたからです。

ライフスタイルをデザイン

2024年夏、当初の目標だった古材バンクを立ち上げ、本格的なリサイクル事業に乗り出すことを決意しました。この事業が石川県で定着するには、古いものに対して価値があると認めてもらう必要があるという中川社長は「50年や100年といった年月が経たないと、古材の味わいや風合いは出てこない。住宅などに古材を使ったライフスタイルがかっこいいと思ってもらえるデザイン事例を紹介していきたい」と意気込みます。カフェ、マウンテンバイクパーク、

古材バンクと、矢継ぎ早に事業を展開する中川社長。ビジネスの成功と地域の活性化を同時に実現することで、新しい化学反応が生まれそうです。



中川社長(中央)ときんしんの池本武士さん(左)、架谷亮太さん(右)。3年間、中善工務店さまを担当した池本さんは、「社長からはメイン金融機関としてしっかりやってほしいと叱咤激励され、金融人として改めて気を引き締めるきっかけになった」という。現担当の架谷さんは「これまでの担当者がつないできたバトンを引き継いで今後も中善工務店さまのお力になれるようにがんばります」と話す。



株式会社 中善工務店

〒920-0226
石川県金沢市栗崎町7150-8
TEL 076-238-6544
営業時間 9:00～17:00

もくぞうこ

〒929-0317
石川県河北郡津幡町谷内E15-3
TEL 076-238-6544

マウンテンバイクパーク
土日祝営業 9:00～16:00

Cafeもくぞうこ
土日祝営業 10:00～16:00
(ランチLO 14:00、その他 15:30)



CONTENTS

きんしんの伴走型支援事業 中善工務店さま	1
目次／ コンプライアンス宣言	3
経営理念・基本方針・行動指針／ ビジネスモデルの概要	4
スペシャル対談	5
きんしんのコンサルタント ツバタ水夢倶楽部さま	9
きんしん Big Advance	11
資産運用を学ぼう!マンガ「サワコさん」	12
職域資産形成セミナー【活動報告】	18
2023年度の金沢信用金庫	19
きんしん職員の紹介	21
業績ハイライト／資産の健全性	25
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	30

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：5,140億円
預金積金：4,871億円
貸出金：1,821億円
出資金：87億円
自己資本比率：12.14%(単体)
役職員数：316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 (本店正面向口)

“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。

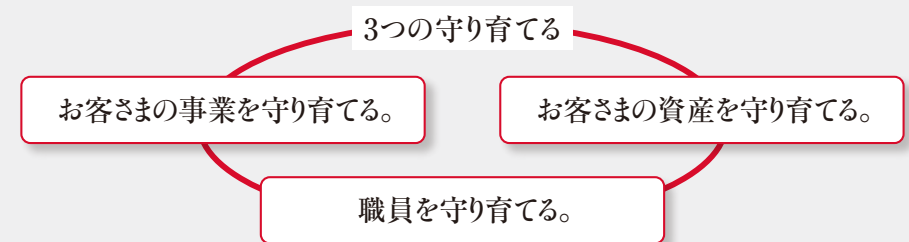
マネー・ローンダリング・テロ資金供与・拡散金融対策

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。

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

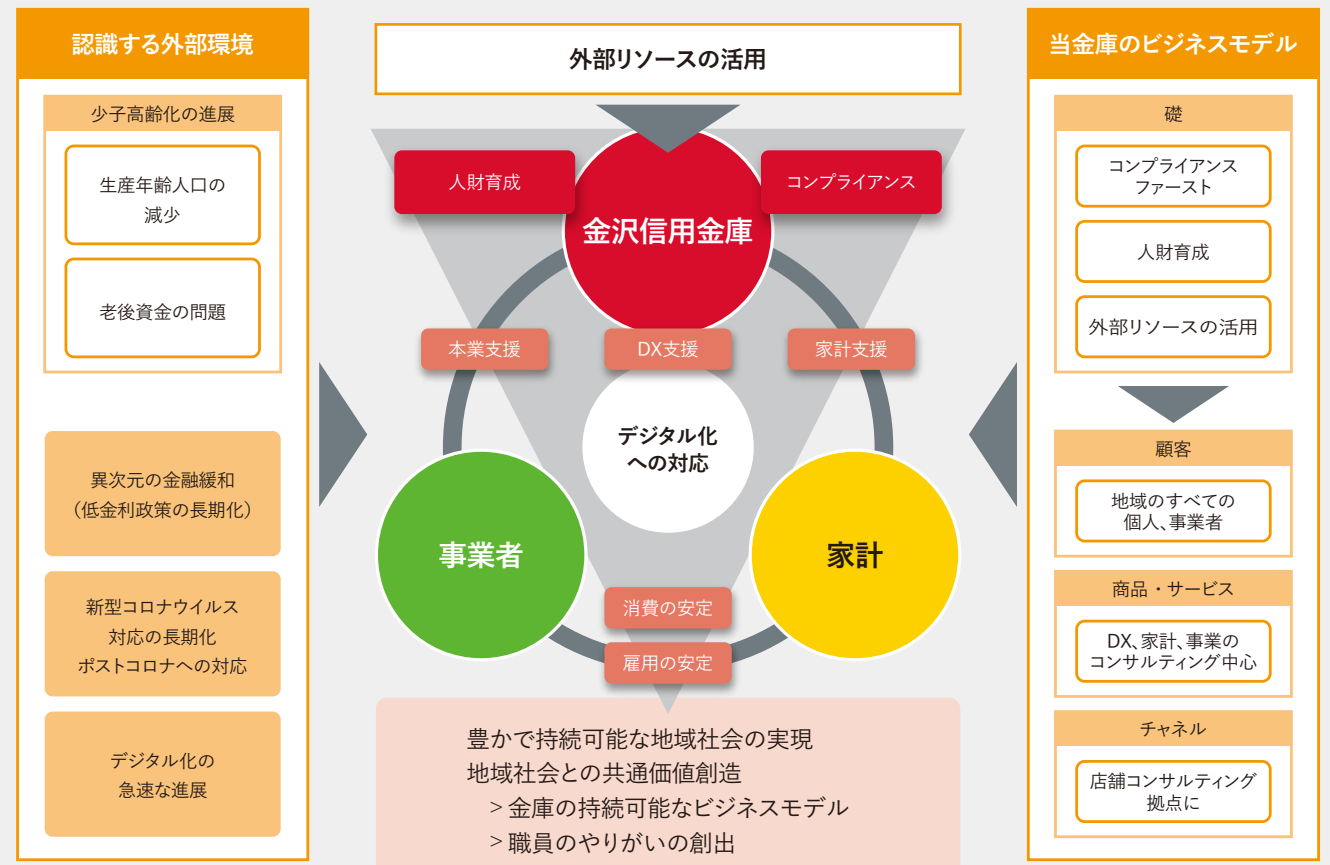


行動指針

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。

金庫が目指す新たなビジネスモデルの概要



すべての職員が
活躍できる組織へ。

株式会社スパーテル 代表
橋本 昌子さん

石川県珠洲市生まれ。県立飯田高校出身。1983年に北陸大学薬学部を卒業した。薬剤師として、病院、製薬会社、薬局に勤務した後、2007年に株式会社スパーテルを設立。「日本一親切的な薬局」を目指して、「てまり薬局」を展開し、グループ18店舗を運営。2011年に介護福祉事業部を立ち上げる。住宅型有料老人ホーム「ひなの家」、リハビリ型デイサービス「てまりフィットネス」を運営している。2016年に金沢大学大学院 医薬保健学総合研究科 薬学専攻修了。2024年6月に金沢信用金庫非常勤理事に就任。

金沢信用金庫 理事長
広岡 克憲

1984年入庫。2018年6月常勤理事就任。
2019年6月常務理事を経て、2023年6月より現職。

スペシャル対談

みんなが輝ける、 明るい未来のために。

金利上昇や物価高、少子高齢化など、私たちは変化の時代の中で暮らしています。

地方は首都圏に比べその影響が顕著であり、苦戦を強いられています。

これからの地域と中小企業の持続的な成長に向けて、

株式会社スパーテルの橋本昌子代表(当金庫非常勤理事)と

金沢信用金庫 理事長の広岡克憲が対談します。

経営に新たな風を

広岡 橋本さんには、2024年6月から非常勤理事に就いていただき、経営への助言をいただくことになりました。今後ともよろしくお願いします。

橋本 きんしんさんには女性の役員がいないと聞いていますので、女性ならではの視点で意見を申し上げたいと思っていますので、どうぞよろしくお願いします。

広岡 ありがとうございます。これからの金庫の将来を考えると、今以上に組織の活性化が必要だと思っています。橋本さんには、経営に新風を吹き込んでいただけるよう期待しています。

経営陣の率先垂範

広岡 さて、今回の対談テーマは「会社の明るい未来のために」です。これまで経営の第一線で活躍されてきた橋本さんにとって、最も大事なことは何だと思いますか。

橋本 まず経営陣が一枚岩となり、会社の将来の道筋を決めることだと思っています。そして、各社員とのコミュニケーションを取り、経営陣と同じ方向を向いてもらうことが最も大事なことだと思っています。その上で、社員のスキルアップを支援し、豊かな生活を送れるようにすることも大事ではないでしょうか。

広岡 私も同じ思いです。経営陣

自ら模範を示したうえで、職員とのコミュニケーションを通じて経営陣の思いを伝え続けていかなければと思っています。

女性の役員、管理職の増加 10年から20年のスパンで

広岡 これからの経営には女性の視点が欠かせないと思います。橋本さんには、女性職員のロールモデルになってほしいと思っています。

橋本 女性の活躍を推進するためには、女性ならではの感性を理解することが必要だと思っています。

広岡 その感性とはどういったものになるのでしょうか。

橋本 女性は命令されることを好みません。共感し、納得すると、自ら

SPECIAL INTERVIEW

スペシャル対談

率先して業務に向き合ってくれます。やる気を引き出すのが、経営者の腕の見せどころです。

広岡 女性は頼りがいがありますし、お客さまにしっかり向き合ってくれます。女性が活躍しない会社は成長しないでしょう。当金庫では女性の役員や管理職を増やしたいと考えていますが、どのように取り組むべきでしょうか。

橋本 女性に理解や納得してもらうには時間が必要です。急がば回れではないですが、女性の役員や管理職への登用には10年から20年の長期スパンで取り組むべきではないでしょうか。

広岡 女性には結婚後に「出産」「育児」といったライフイベントを控える人もいます。育休の取得はもちろん、子どもが熱を出しても休みが取れるといった職場環境を整えることで、キャリアアップも視野に入ってくると思っています。

橋本 職場環境という面では、業務の情報共有がとても大事です。部署内で情報共有がされていれば、誰かが休んだとしてもフォローすることができます。

広岡 そうですね。情報共有を進めるには管理職の役割が大きいと思っています。部下からの情報を積極的に収集し、部下に発信していくハブとして機能する必要があります。

橋本 DX化を進めていくことで、スムーズに共有できるようになるのではないのでしょうか。

新しい中期経営計画について

広岡 組織目標を達成するためには、職員の満足度をさらに高める必要があると感じています。2025年度からスタートする予定の次の中期経営計画では、人的資本経営として、職員のやりがいや働きがいをいかに高めるかにも焦点を当てていかな

ければならないと思っています。そうしなければ、職員がお客さまと真に向き合うところまでたどり着かないと思っています。

橋本 当社では、社員の自己実現に向け、「てまりバリュー」という取り組みを行っています。バリューには「誠実と思いやり」「人への敬意」「日々の研鑽と実践」「能力を高め合う心」「革新への挑戦」の5つがあり、社員一人一人が日々、実践して自分の達成度を確認しています。

広岡 当金庫では、職員満足度の向上のほかにも、少子高齢化で人手不足となった中小企業のDX化をサポートするための生産性向上の支援や、消費拡大に向けての個人のお客さまの資産形成支援に力を入れたいと考えています。これらが好循環すれば、地域全体の景気に勢いが出ると思っています。



近江商人の三方よし（「買い手よし」「売り手よし」「世間よし」）に、「職員よし」「地域よし」「未来よし」を加えた「六方よし」で、既存事業と地域の活性化を目指す橋本非常勤理事。

橋本 その通りだと思います。地域経済の活性化については、地元企業が一体となって取り組まなければならない重要な課題です。

一歩先行くアドバイスを

橋本 金融機関には創業時からお世話になっており、事業を進める上で重要な存在です。金融機関

は幅広い情報をお持ちだと思いますので、ぜひ提供してください。一方、試算表や決算書の提出を求められることがあります。金融機関によっては何のフィードバックもないことがあり、残念に思うことがあります。

広岡 試算表や決算書についてお客さまとコミュニケーションすることは、金融機関にとって大切な機会です。お客さまの事業の状況を確認し

“職員満足度の向上がカギ”

“一歩先行くアドバイスに期待”

ゝできるだけ、金融機関として財務面のアドバイスができます。お客さまの事業が長く続くことを第一にしなければ、お客さまからの信頼には応えられないと思っています。

モノ売りからコト売りへ 地域のかかりつけ医に

橋本 長期的な成長戦略という視点では、金融のプロとしての見識もお借りしたいです。今後の社会情勢を見据えた方向性の判断とアドバイスがほしいですね。

広岡 当金庫では現在、業務のあり方をモノ売りからコト売りへと転換しているところです。融資や保険といった金融商品を単品で売るのはなく、お客さまが抱えている問題を

解決することに主眼を置いています。そういった意味で私たちは地域の「かかりつけ医」なのです。

橋本 何かあったらいつでも駆けつけてくれる「かかりつけ医」は心強い存在ですね。

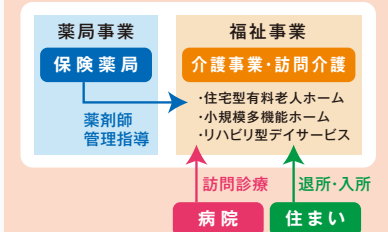
広岡 地方銀行やメガバンクのように、大病院のような総合診療はできないかもしれませんが、普段から健康状態を把握していれば、何かあったらすぐに駆けつけることができます。事業から家庭までのさまざまな問題に対処できるのも強みです。

橋本 そうですね。足繁く通って企業の状態を確認し、カルテを作らなければ、薬を処方することはできませんね。

広岡 私たちが問題を解決できなくても、私たちと連携する専門家を

介して解決できればいい。そのハブに当金庫がなりたい、それが「かかりつけ医」だと思っています。これまでも、これからも地域と共に歩む金融機関としてお客さまに寄り添っていきます。本日はありがとうございました。

てまりグループ



株式会社 スパータル

〒920-0362
石川県金沢市古府2丁目50
TEL 076-287-5933



事業内容
・保険薬局の経営
・介護施設の経営
・医薬品などの販売
・訪問介護、看護事業



北本勉社長(右)とご子息の北本伸吾さん。

きんしんの コンサルタント

有限会社 ツバタ水夢倶楽部さま

同社が運営する「リバティ水夢倶楽部」は、金沢市北部エリアに位置し、創業20年を超える地域密着型のスポーツ施設として愛されています。

社長兼現場指導者として

北本社長は「当社は今年で23年目を迎えます。社長業を務めながら、今も現場指導者として働いています。水泳教室に来られる子供達には親御さんへの感謝と礼儀作法の大切さを身につけてもらうことをモットーに指導しています」と語る。

スタッフは家族

「今があるのはスタッフのおかげ。

当社の強みは熟練のスタッフによるきめ細やかな指導と行き届いたサービスの提供にあります。スタッフは家族であり、今後も長く働いてほしい」と北本社長はお客さまと同じくらいスタッフを大切にしています。

コロナ禍が経営に打撃

これまで健全で順調だった同社の経営にストップをかけたのが、新型コロナウイルス感染症でした。



会員情報を登録したカードを専用端末にかざすとドアがオープンする。フィットネス専用の玄関をデジタル化し、業務の効率化につながった。また、入退館システムにデータを蓄積することで、これまでアナログ管理していた顧客情報をデータベースに集約することもできた。

経営危機をチャンスに変える！ デジタルフィットネスの未来図

ツバタ水夢倶楽部さまで行ったDX事例

入退館システム  - 顧客管理の自動化 - 無人化の実現 - 会員のパーソナルデータの取得	スタッフの勤怠管理  - 勤務実態の把握 - 労働時間の集計 - 業務効率の向上	体組成計機器  - 筋肉量の計測 - 健康管理への対応 - 基礎代謝量の測定
--	---	---

接触感染や飛沫感染を避けるように、会員の足がみるみる遠のいてきました。最盛期に約1,500人いた会員は約1,000人まで落ち込みました。

三位一体での補助金獲得

「新型コロナによる経営危機は、自社の経営を見直す良い機会になった。新型コロナウイルスを踏まえた衛生対策や、コロナ禍における健康維持を目的としたフィットネスニーズへの対応、将来おとづれるであろう人手不足への対応など、これからの時代に応じたサービスに転換するには、デジタル化が欠かせな

った。」と語る北本社長。さっそく金沢信用金庫の担当者に相談し、デジタル化に向けて事業再構築補助金制度を利用することにしました。北本社長は「きんしんさんと富山市のコンサルタントとの打ち合わせを重ね、三位一体で補助金を獲得することができた。きんしんさんから提案されなければ、今回の取り組みは実現しなかった。」と語る。

違った視点で情報提供を

北本社長は「会員数は徐々に回復傾向にあり、これからの時代を生き抜くために、きんしんさんには、私たちのもう一つの目になって、違った視点で情報提供してほしい。そうした情報が、新しい発想を生む源泉になる。これからも期待している。」と話しています。

ツバタ水夢倶楽部さまでは親切丁寧な指導が受けられるので、初心者の方やこれから運動を始めたい方にオススメです。運動だけでなく、社長の人間性を高める指導をぜひ多くのお子様を受けてもらいたいです。



金沢信用金庫
宮本 辰彦



1:「自分の健康は自分で守ってほしい」と考え、2階のフィットネスまで階段を上ることで、会員の健康への意識を高めている。また、気軽に声を掛けられるコミュニケーションを大事にし、会員との信頼関係を築いている。
2:プールのオープンから23年が経つが、清掃を徹底的に行い、ほとんど汚れはない。金儲け主義に走らず、人の命を守っていることを肝に銘じ、運営に努めている。



有限会社 ツバタ水夢倶楽部

〒920-0003
石川県金沢市疋田2丁目229
TEL 076-251-8145
営業時間
10:00～21:45 (月～金曜)
09:30～21:45 (土曜)
10:00～17:00 (日曜、祝日)
日曜はフィットネスジムのみ営業



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64,000社以上の中小企業および1,500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】

ホームページからの問い合わせ増加
旅館から一転、料理店に

滝乃荘 さま

新鮮な旬の山菜と川魚を提供する料理店・滝乃荘。食材のおいしさを最大限に引き出し、シンプルながら深い味わいを追求しています。

元々、旅館を営んでいましたが、昨年1月の大雪で建物が倒壊し、一時は廃業も考えたそうです。しかし、料理を楽しみにしている常連客も多く、料理店として



上：城力一生さん(左)と大女将の恵子さん、女将の幸恵さんと切り盛りする。
(「週末、金沢」取材時の写真)
下：1組1部屋でプライベートが確保されており、ゆったりとした時間を過ごせる。

炭火でじっくり焼き上げられたアユは、外がパリッ、中がフワッ。



ご主人の量と味にこだわった料理を堪能できる。

再出発することを決意しました。

営業再開の前にホームページを刷新することにし、制作はビッグアドバンスを活用しました。店主の城力一生さんは「きんしんの担当者から何度もアドバイスを受け、すてきなホームページが完成した。今ではホームページから新規の問い合わせが来るようになった」と喜びます。

「川魚山菜料理の店」として店主が心を込めて作る料理は季節の味わいを心ゆくまで堪能できます。「禍を転じて福となす」。滝乃荘は一層の飛躍を目指しています。



滝乃荘
〒920-1302
石川県金沢市末町744-4
TEL076-229-0003
営業時間：昼 11:30～14:00
夜 17:00～22:00
不定休



資産運用を学ぼう！

マンガ
サワコさん

キンコさん

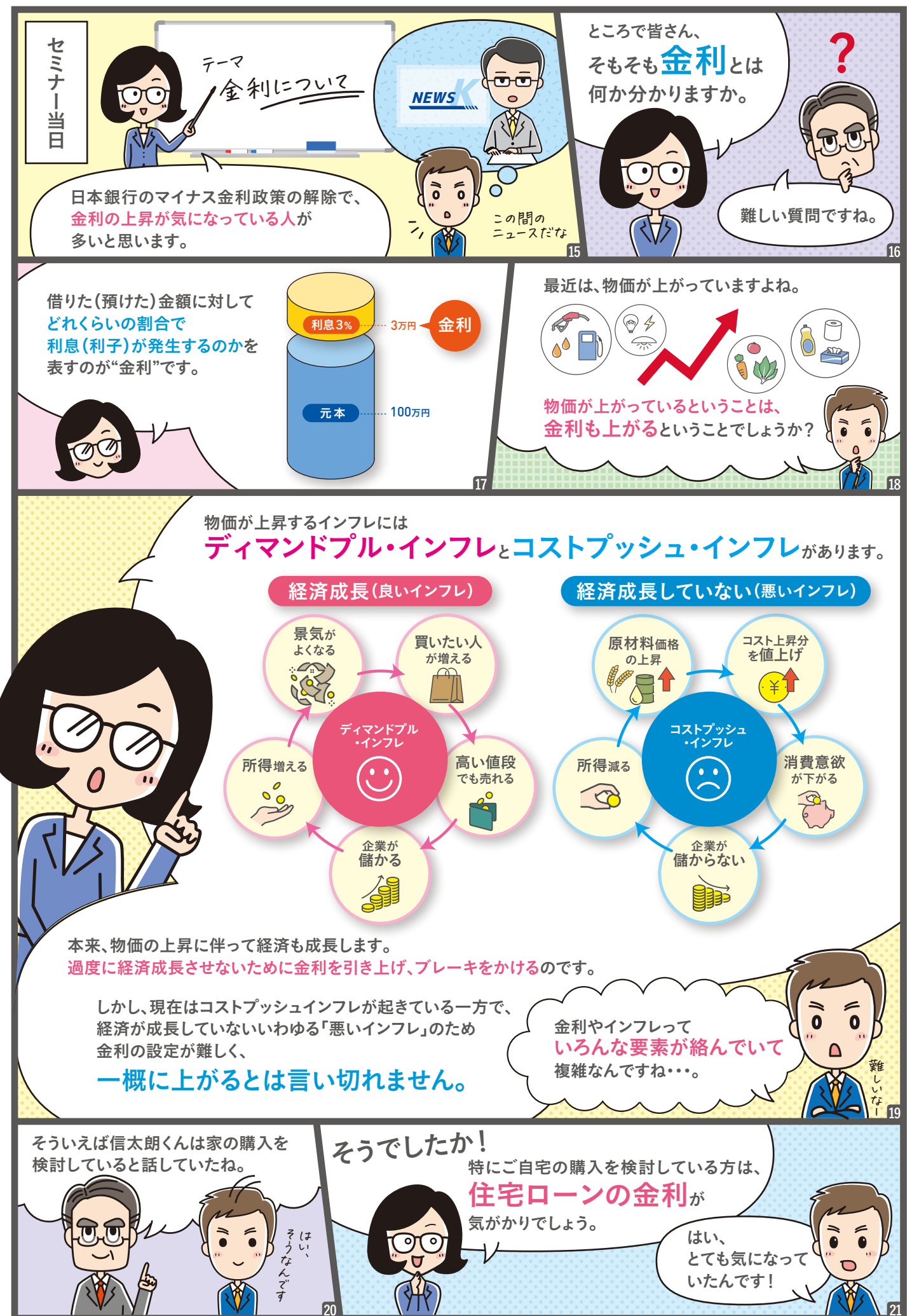
サワコさん

信太朗さん

インフレを理解して
賢い人生設計を！

「物価が継続して上昇」する状態のことをインフレーション(インフレ)と呼びます。物価上昇に伴って住宅ローンの金利にも影響が考えられるとともに、日常生活のお金に直結するインフレを正しく理解しましょう！





住宅ローンには、**金利が変わらない「固定金利」と金利が変動する「変動金利」**があります。

表をご覧ください。

	変動金利	固定金利
	金融機関毎の基準金利によって金利が変動する	一定期間または完済まで金利が変わらない
当初の返済金利	低い	高い
店頭表示金利の目安となる金利	金融機関の基準金利	国債金利など
返済途中の金利上昇リスク	あり	なし

金利

返済期間

金利

返済期間

ただ、**変動金利にはリスクもある**ですね。

迷うな...

現在においては、**変動金利の方が固定金利よりも金利は安い**と言えます。

どちらもメリット・デメリットがありますので、**慎重に判断**してくださいね。

後日

いやー、きんしんさんの「金融セミナー」は勉強になったな。

そんなセミナーがあるなら私も行きたかったわ。

住宅ローンについても、きんしんさんの**窓口**に行って本格的に相談してみたらどう？

なんでも聞いてくださいよ！

セミナーの時

そうだね。今度、相談してみよう。

きんしんにて

こんにちは！

先日はありがとうございました！

いらっしやいませ。本日はどのようなご用件でしょうか。

先日、金融セミナーに参加し、本格的に住宅ローンについて学んでいこうと思ったんです。

金利には、固定と変動がありますが、**固定金利に興味があるので教えてください。**

固定

変動

住宅ローンの固定金利については、金融セミナーで少しお話ししましたね。

固定金利

固定金利は一定期間または完済まで**金利が変わらないもの**を指すと申し上げました。

固定する期間には2年・3年・5年・10年などがあります。

10年固定

2年固定

その時の金利で見直しされる

その時の金利で見直しされる

見直し

見直し

見直し

見直し

見直し

お客様の考え次第なのですが、例えば10年固定と2年固定では、月々の返済額は下図のような差額となります。**トータルの差額で考えると、金利差がそれほど縮まらない可能性があります。**

同じように、**固定金利と変動金利を比較する際にもこの考え方が応用**できますね。

住宅ローン金利 10年固定と2年固定の比較シミュレーション

【お借り入れ条件】金額:3,000万円、期間35年

トータルの差額 601,032円

金利

差額は年82,596円

差額は年53,700円

差額は年27,924円

月86,091円

月86,091円

月86,091円

月83,764円

10年固定 1.1%

2年固定 0.6%

10年固定 1.1%

2年固定 0.8%

10年固定 1.1%

2年固定 1.0%

1年目～4年目

5年目～8年目

9～10年目

差額が大きいのか、小さいかは、**それぞれの人の感じ方**ですね。僕はこの差額、結構大きいと感じるなあ。

でしたら、その差額を活かしてみようというのはいかがでしょうか？

その差額でNISA(ニーサ)を使った資産運用により将来の金利上昇に備えるという考えもあります。

NISAについて少し説明してもらってもいいですか？

はい、もちろんです！NISAは、少額からの投資を行う方のために2014年1月にスタートした「**少額投資非課税制度**」です。

今年から制度が新しくなりました。

新しいNISAが始まり、**非課税の年間投資枠や保有期間が変更**され、より使いやすい制度になりました。

2024年からの新しいNISA制度

	つみたて投資枠	成長投資枠
口座開設期間	恒久化	
非課税保有期間	無期限化	
対象年齢	18歳以上	
投資対象商品	長期の積立・分散投資に適した一定の投資信託 (旧制度のつみたてNISA対象商品と同様)	上場株式・投資信託等 (①信託期間20年未満、毎月分配型の投資信託およびデリバティブ取引を用いた一定の投資信託等 ②整理・監理銘柄を除外)
年間投資枠	120万円	240万円
非課税保有上限額(総枠)	1,800万円 ※薄価残高方式で管理(枠の再利用が可能)	
	うち成長投資枠は1,200万円	

2023年末までに旧制度の一般NISA・つみたてNISA制度において投資した商品は、新しいNISAの外枠で旧制度における非課税措置が適用されます。ただし、旧制度から新しいNISAへのロールオーバーはできません。

長期分散投資にはリスクを軽減する効果がありますので、始めるなら早めの方がいいかもしれません。



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、組入有価証券等の価格下落や組入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

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。

職域資産形成セミナー【活動報告】

レアテック株式会社

あなたのお金が働くかも?! 夢を実現するためには資産形成 余剰資金をうまく活用するのがカギ

当金庫が提案してセミナーを実現

レアテック株式会社の社員の皆さまを対象とした資産形成セミナーは2023年11月9日、金沢市八日市出町の同社で、「お金の働き方改革」をテーマに開催されました。

同社は昨年10月、新社屋が完成し、建設時には当金庫もサポートしています。後日、新社屋のセミナールームを見学する機会があり、社員の皆さま向けのセミナーの開催を提案したところ、杉山卓弥社長がその場で快諾し、実現しました。

当日は杉山社長をはじめ、社員の皆さま10名が参加し、当金庫 西野支店長代理が講師を務めました。

積立投資の運用に感心

セミナーでは、人生100年時代に向け、夢を実現するための資産形成について資料を基に解説しました。参加型イベントとなるよう、社員の皆さまに質問を投げかけたり、当金庫職員がタブレットを持参したりするなどし、運用したお金が将来的にどうなるか分かる「積立シミュレーション」で資産の推移を確認しました。

社員の皆さまは、資産運用による「お金の働いてもらう効果」を実感いただいたようで、積立投資の運用の

有効性に感心していました。

シミュレーションで計算

参加した方からは「シミュレーションで具体的な金額を計算することができ、とても分かりやすかった」「資産形成や投資について、全く知らなかったので、仕組みなどが勉強になった」「お金の働いてもらうという考え方自体が普段意識していないので、気づける良い機会となった」との感想も聞かれました。

また、当金庫駅西・問屋町エリア職員が、通信費とサブスクリプションにかかる費用を見直し、余剰資金で資産を増やすことができると話しました。今回参加した社員の皆さまは楽しんで受講されたようです。

セミナーの最後には杉山社長が「セミナーに参加して気づいたのは、一日でも早く運用を検討した方がいいということ。通信費などの毎月の支払いについても見直す点がたくさんあった」と挨拶しました。

当金庫では、金融リテラシー向上を図るため、昨年度、資産形成セミナーを57の取引先で開催しました。これからも同セミナーを継続して取り組み、お客さまから身近で相談しやすい地域の「かかりつけ医」的な金融機関を目指します。



レアテック株式会社

〒921-8063
石川県金沢市八日市出町870番地
TEL:076-255-1112

北陸を中心とした地域密着の資産価値再生企業として建物の徹底した「調査・診断」を基に、より良い大規模修繕・改修工事及び長期的な維持保全メンテナンスまで一貫して対応する。総合的な建物長寿命化リニューアル事業に取り組んでいます。



関心があっても一歩が踏み出せなかった資産形成の話だけに、社員の皆さまは熱心に耳を傾けました。

2023年度の金沢信用金庫

Education 金融教育の取り組み

かなざわ・まち博2023 こどもまち博 「信用金庫の仕事を体験して大切なお金について学ぼう！」



当金庫では経営理念である「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」の一環として、例年「かなざわ・まち博」に協賛しています。

2023年度は、地域のお子さまへの金銭教育講座として、夏休み期間中の8月8日(そろばんの日)に、『こどもまち博』信用金庫の仕事を体験して大切なお金につ

いて学ぼう!』を当金庫本店にて開催いたしました。

当日は、小学校3、4年生のお子さまを中心に、模擬通帳作成や本店営業部でのテラー体験などに取り組んでいただきました。

お子さまからは「夏休みの自由研究にする!」「将来金融機関に勤めたい!」、保



護者の皆さまからは「子供が楽しそうにできて良かった」「普段出来ない体験が出来てよかった」などの感想をいただきました。

保護者の皆さまのご参加アンケートからも、子供に対する幼少期からの金銭教育への関心の高さが窺え、このイベントがご家庭での「お金についての学び」の良いきっかけになったのでは、と感じています。

2024年度も本イベントを8月8日(木)に開催します。

Network 地域とのつながり

ランナーを給水でサポート。 応援している職員がパワーもらう。

全国から1万3,290人のランナーが参加した「金沢マラソン2023」が2023年10月29日に開催されました。当金庫の本部役職員21名が給水ボランティアとして沿道に立ったほか、職員6名が金沢の景色を楽しみながら疾走しました。

第9回目となる大会は、金沢の魅力を国内外へ発信し、地域経済の活性化を目指すものです。当金庫も大会を後押しするために協賛しました。コロナ禍で自粛が求められていた沿道での応援が全面解禁となり、「がんばれ!」「負けるな!」といった声援が送られていました。

当金庫は、脱水症状を防ぐために重要なランナーへの給水サポートを担当しました。スタッフからは「ランナーの熱気に圧倒された」「ランナーを応援しながら、楽しんでボランティア活動に取り組めた」「応援している我々が逆にランナーから元気をもらった」などの声が聞かれ、ランナーの力強い走りに勇気づけられました。

ランナーとして参加した6名は、沿道からの温かい声援にパワーをもらったようで、誰一人欠けることなく無事に完走しました。当金庫では、ボランティア活動を通じて金沢マラソン2024も応援します。



Network 地域とのつながり

カレンダーで金沢ゆかりのアーティストを応援。祝「優秀賞」受賞!

金沢の文化芸術を育むことを目的に設立されたNPO法人「金沢アートグリ」で昨年に引き続き今年も協働し、お客さま配布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大学院修士課程油画コースを修了された臼田健人さんが作品を担当しました。

本作品は今年のカレンダーのための書き下ろしです。タイトルの「金沢辰躍近江」は金沢信用金庫の文字りとなっており、犀川が龍の躍りによって日本海のように波立っている様が描かれています。「波の中には「縁」や「笑」などの字が隠され、それらが無限に広がる波のように未来永劫続く幸せなものになってほしい」との

作者の思いが込められています。また本作品は全国信栄懇話会主催の第43回信用金庫PRコンクールで優秀賞を受賞しました。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。



「最終決戦その手につかむものは」

臼田 健人 (うすだ・けんと)

滋賀県生まれ。金沢美術工芸大学大学院修士課程油画コース修了。龍や狸など古風なモチーフを現代風にアレンジし、文字と絵を組み合わせた「判じもん」などの手法を用いながらコミカルかつ迫力ある作品を展開する。

『金沢辰躍近江』

ミラーボールのように光り輝く宝玉の下で、金沢の街の人々と一緒に犀川で躍る龍を描いた作品。楽しい人々と共に、∞(無限)を描くように躍る龍の姿は金沢に暮らす人々の永久的な繁栄と幸せへの願いが込められている。



金沢アートグリ

Customer お客さまの本業支援の取り組み



越境ECモールで お客さまの商品の販路を支援!

当金庫が連携する越境ECモール「日本優選館」石川県特設ページにて、在日中国人インフルエンサーを起用したLIVEコマースを実施しました。LIVEコマースでは、商品のPRや販売に加え、百万石祭り(6月)や山中温泉街(11月)など地域の魅力も発信し、延べ11,000人の方に視聴い

たきました。

「日本優選館」石川県特設ページでは、当金庫が費用を拠出し、プロモーションを打つことで、お客さまの商品の魅力発信をサポートしています。引き続き、当ツールを通じてお客さまに手軽な中国向け商品販売機会を提供します。





お客さまの時間を 充実したものに。

小浦 真央 寺町支店・2016年入庫
KOURA MAO

いかに伝えるか

入庫当初から個人のお客さまに対応する窓口業務を担当しています。窓口には、定期的に訪れる方から、初めての方までいらっしゃいます。いろんな方に出会えるのが、この仕事の魅力です。

初めての方には、少しでも私の話を聞いていただけるよう、親しみやすさを感じられる対応を心掛けています。金融の制度や市場の相場など、難しい話をいかにうまく伝えるかを試行錯誤する毎日です。

最近では、なるべく「専門用語を使わない」「絵を使って説明」することを意識しています。そのために動画や本で学び、どうしたら分かりやすく伝えることができるか常に考えています。

事前準備を怠らない

ネットバンクなど非対面ツールの利用が拡大する中、窓口でお客さまとお話する機会は、貴重なものになっています。

お客さまは、ご自身の貴重な時間を使ってご来店いただきます。お客さまにとって有益となる情報提供や、提案ができなくてはご満足を頂けないどころ

か、もうご来店いただけなくなるかもしれません。事前にお客さまの情報を収集して、お役に立てることを準備してお迎えすることで、もう一度、きんしんに足を運んでもらえると考えています。

コツコツと安心感を

ライフプランの提案は、お客さまの人生を左右することがあります。そのため、私たちの責任は重く、知識のアップデートは欠かせません。

朝起きたらすぐにスマートフォンで最新の情報を入手し、世界情勢も加味しながら、自分なりの考えを組み立てるクセを付けています。

また、支店内で毎朝、新聞の読み合わせをしており、職員間で情報を共有することで、知識レベルの向上を図っています。

株価の動きが大きいときほど電話で直接伝えていきます。その積み重ねが信頼へとつながっていくと考えています。以前、お客さまの他行との取引を当金庫に移していただいたことがありました。あとで理由を聞いてみると「こまめに連絡してくれるのはあなただけ」というのが理由でした。これからはそういったお客さまを増やしていきたいです。



私のお気に入り

休日に車を走らせて、ドライブに行くのが趣味で、どこに行くのも車です。最近では夫と交代で運転し、宮城県仙台市まで行きました。旅先での楽しみと言えば、温泉があります。訪れた中でも紹介したいのが、山形県のかみのやま温泉です。食事が抜群においしく、あまりの美味しさにお米を買って帰ったほどですのでおすすめです。

「ポジティブであること」を 成長につなげる。

山崎 真澄 本店営業部・2021年入庫
YAMAZAKI MASUMI



お客さまのパートナーに

今年から本店営業部法人営業に配属となり、70から80社のお客さまを任されています。初めての業務とあって、分からないことが多く、お客さまに信頼されるにはどうしたらいいかを考え続けています。

お客さまに安心して相談いただけるパートナーとなるためには、まずは「お客さまを知ること」が必要です。当たり前のことですが、夢や課題が異なるお客さまを深く知ることができなければ、価値のある提案はできません。価値のある提案ができるよう、これからも多くのお客さまにどんどんお会いし、お役に立てよう頑張ります。

また、自分自身が「ポジティブであること」を心掛けています。失敗した時に原因を振り返り、どうやったら同じ失敗をしないかを考えるようにしています。失敗をポジティブに捉え、成長につなげていきたいです。

会社の可能性を広げる

当金庫に入った時から、法人営業の業務に就きたいと考えていました。私の力がお客さまの会社に役立つ日を夢見ていたのです。

実は、お客さまとの何気ない会話の中に、会社が成長するヒントが隠れていることが少なくありません。

お客さまが気付いていない成長へのヒントをお伝えすることは、会社が成長するきっかけにもなります。アンテナを高くし、柔軟な考え方で些細な情報もキャッチしていければと考えています。

知識とトーク、本でレベルアップ

お客さまにもっと信頼していただくためには、私自身がレベルアップするしかありません。

まず知識不足の解消です。金融機関以外の業界用語には聞いたことがない言葉も多くあり、日々、アップデートを繰り返すことで、いろんな業界に精通していきたいです。

次に挙げるのはトークです。お客さまの心に寄り添うには、お客さまの本当の気持ちを知ることが大切です。自分の考えや意見を正しく伝えるトークの力を磨き、信頼してもらえるよう努力します。

そして本です。入庫時に当時の理事長から「本は知識とともに他者の経験も得られる」とアドバイスされました。その言葉を実践し、小説やエッセイなど幅広く読んでいます。

私の成長がお客さまの利益になると考え、これからも研さんを積んでいきます。



私のお気に入り

実は農作業が好きです。昔から実家に田畑があり、田植えや稲刈りなどを手伝っていました。自然に癒やされ、リフレッシュできます。お客さまとの会話の中でその話をすると、「若いのに大したものだ」と感心され、ぐっと距離が縮まることがあります。そういった時は、やってよかったと感謝しています。





部下の成長が、 組織の成長に。

山守 恭平 小立野支店・2009年入庫
YAMAMORI KYOUHEI

信頼関係を築く

金融は、お客さまの人生に深く関わる仕事です。直接、お客さまとお会いする担当者は、面談の1回1回が真剣勝負です。

私がお客さまから信用していただけるのは、先輩方が信用を積み重ねてきたおかげです。私には、受け継いだバトンを守りながら、次の担当者に渡す責任がありますので、良好な関係性をさらに発展させたいですね。

顧客情報を分析するなど事前準備を怠らず、お客さまのニーズについて仮説を立て、期待以上の提案や支援することで、一番最初に相談される人になりたいです。仕事以外のことも気軽に相談していただけるような関係になることが私の目標です。

我慢強く見守る

今は部下のタスクを優先し、人財育成に力を注いでいます。それは、部下の成長が組織の成長と直結しているからです。私のスケジュールの段取りは可能な限り後回しにして、スキマ時間を利用しています。

部下と同行訪問する際には、どうしたら人財育成をしながらお客さまのニーズを引き出せるかを考えています。

部下に同行するときは単独で訪問するときより緊張します。「部下に話をさせて出しゃばらない」を心掛けており、フォローに徹しています。我慢強く見守り、反省と改善を繰り返すしか成長の道はありません。

お客さまに育てられた

部下を育てるには、自分自身のレベルアップも欠かせません。当金庫で取り組んでいる営業研修で、求められている行動量は確保できていると思いますが、質の向上には改善の余地があります。

また、資格を持っているのといないのでは信用力がまるで違います。将来的には中小企業診断士の資格取得を目指しています。

私は今まで、お客さまに育てられてきたのだと思います。1人1人のお客さまと、誠実に向き合う中で、得てきたものは大きいです。これからも新しいお客さまにお会いするのが楽しみです。

私のお気に入り

私には3人の子供がいます。子どもと遊んでいると仕事の疲れも吹き飛びます。毎年地元のお祭りに参加しており、私はその際に演じられる山王悪魔の獅子頭を担当しています。子どもが大きくなったら、獅子頭、棒振り、楽器の全てを一家で担当してみたいですね。



初めての本部勤務

これまで20年超、営業店勤務をしてきたこともあり、本部での仕事に慣れるまでには苦労しました。ただ、長年の営業店勤務があったからこそ、事務の効率化や時間管理等について、これまでとは異なる視点での改善案につなげられると考えています。また、視野を広げるために参加した外部企業への出向では、新たな気づきが多く得られました。

地域社会に貢献

私たちを取り巻く社会や、世界情勢は目まぐるしく変化しています。そのような環境の中で、地域のお客さまと共に成長していくためには、幅広い知識と視野が必要と考えています。ぜひ、多くの職員にも外部への出向制度を利用してもらい、自身の知見を深めてほしいと思っています。



継続した学習が 自分を進化させる。

本 直樹 営業店サポート部・2009年入庫
MOTO NAOKI



業界に捉われない 広い視野をもつ。

立岡 典子 事務部・2000年入庫
TATSUOKA NORIKO

相対評価から絶対評価基準へ

2020年から2022年まで信金中央金庫中小企業金融推進部に出向し、中小企業の本業支援についての先進的な知見やノウハウを学びました。

出向経験の最大の気づきは、自己評価を相対評価から絶対評価基準に転換すること。金庫内のみで通用するスキルではなく、他社や他業界でも通用するスキル・知識等を身に付け、自分自身の労働市場上の価値を高めるよう努めています。

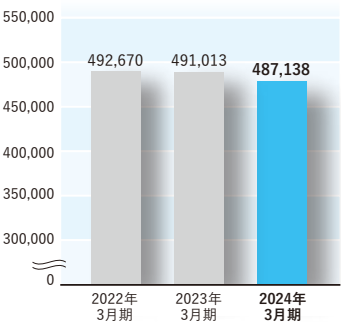
帰任後、当金庫になかった思考や人脈を持ち帰ることで、当金庫の共有財産として還元することができました。

学歴よりも学習歴

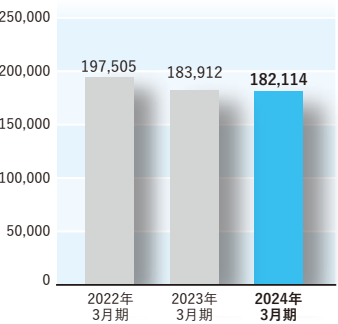
出向を通じて、優秀なビジネスパーソンは大企業に勤めているから優秀なのではなく、また学歴が高いから優秀ではないと考えるようになりました。優秀なビジネスパーソンは、自らの足りない知識を補うために日々学習を積み重ねてきたからこそ、結果が出せるのだと気づきました。継続した学習が成長するために重要であると思います。

業 績 ハイライト

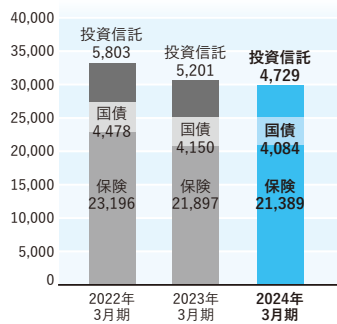
預金積金残高 (単位：百万円)



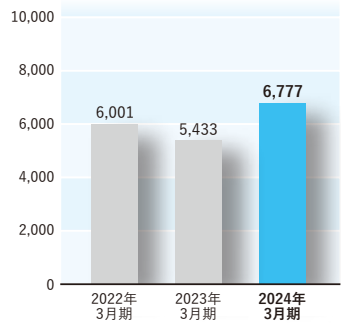
貸出金残高 (単位：百万円)



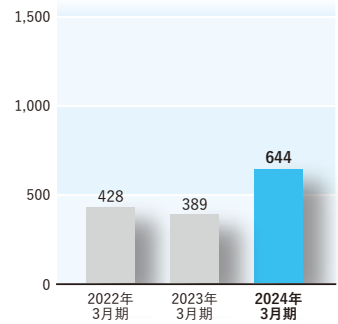
預り資産残高 (単位：百万円)



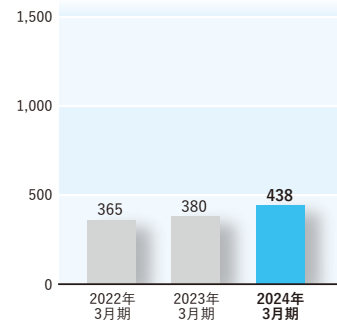
経常収益 (単位：百万円)



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、個人預金が主に減少したこと等により、前期末比3,874百万円減少し、487,138百万円となりました。

◎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1,798百万円減少し、182,114百万円となりました。

◎預り資産残高

国債は、前期末比66百万円減少し、4,084百万円となり、投資信託は、

前期末比472百万円減少し、4,729百万円となり、保険は、前期末比507百万円減少し、21,389百万円となりました。

◎純資産

純資産は、利益剰余金の増加等により、前期末比510百万円増加し、20,839百万円となりました。

損益

◎経常収益

経常収益は、預け金利息や有価証券利息配当金の増加等により、前期比1,344百万円増加し、6,777百万

円となりました。

◎経常費用

経常費用は、有価証券関係費用等の増加により、前期比1,089百万円増加し、6,133百万円となりました。

◎経常利益

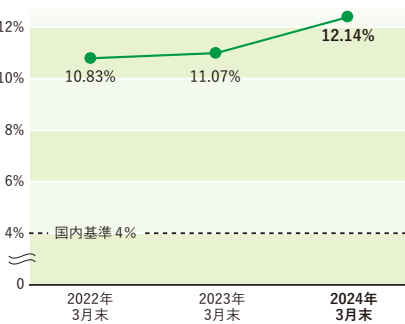
経常利益は、上記要因等により、前期比254百万円増加し、644百万円となりました。

◎当期純利益

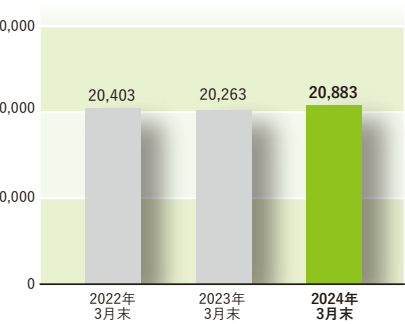
当期純利益は、前期比58百万円増加し、438百万円となりました。

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)

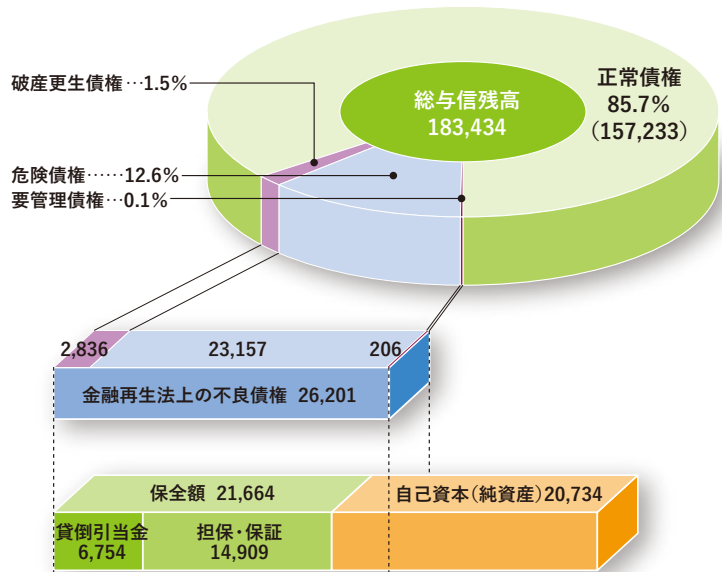


自己資本比率(国内基準)

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。

2024年3月末は、自己資本の額が前期末比619百万円増加し、20,883百万円となりました。また、リスクアセットは前期末比11,018百万円減少し、171,974百万円となりました。この結果、自己資本比率は前期末比1.07ポイント上昇し、12.14%となりました。当該

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。

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1,618百万円減少し、26,201百万円となりました。また、総与信に占める割合は、前期末比0.73ポイント低下し、14.28%となりました。また、保全率は、前期末比0.81ポイント低下し、82.68%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、2023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	96	16
成長期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%超	168	54
安定期	売上高平均で直近2期が過去5期の120%～80%	1,938	596
低迷期	売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満	156	35
再生期	貸付条件の変更または延滞がある期間	299	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	23先
	M&A支援を行った先数	21先

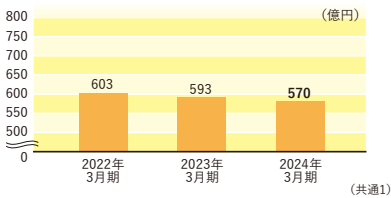
親族内承継・親族外承継・第三者承継(M&A)など、お取引先のニーズに合わせた事業承継のサポートを実施しています。

(選択19、選択21)

金融仲介機能の発揮状況

メインお取引先2,131先のうち、1,610先(75.5%)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。

メインお取引先数 (グループベース)	2,131先
うち経営指標が改善した お取引先数	1,610先 (75.5%)
メインお取引先の融資残高	704億円
うち経営指標が改善した お取引先への融資残高	570億円 (80.9%)



(共通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	158先
事業性評価に基づく融資を行っている融資残高	240億円

(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	38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	60先
うち地元	48先
うち地元外	1先
うち海外	11先

(選択18)

低迷期・再生期

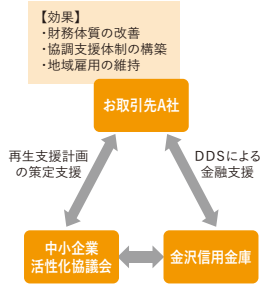
経営改善計画の策定支援や計画フォローアップを通じ、お取引先の経営改善に向けたサポートを実施しています。また、中小企業活性化協議会等の外部機関と連携し、DDS(債務の劣後化)の実施等によるお取引先の抜本的な事業再生に向けた取り組みも実施しています。

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	333先
うち計画の進捗が好調な先(計画比120%超)	17先
うち計画の進捗が順調な先(計画比80～120%)	22先
うち計画の進捗が不調な先(計画比80%未満)	294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。

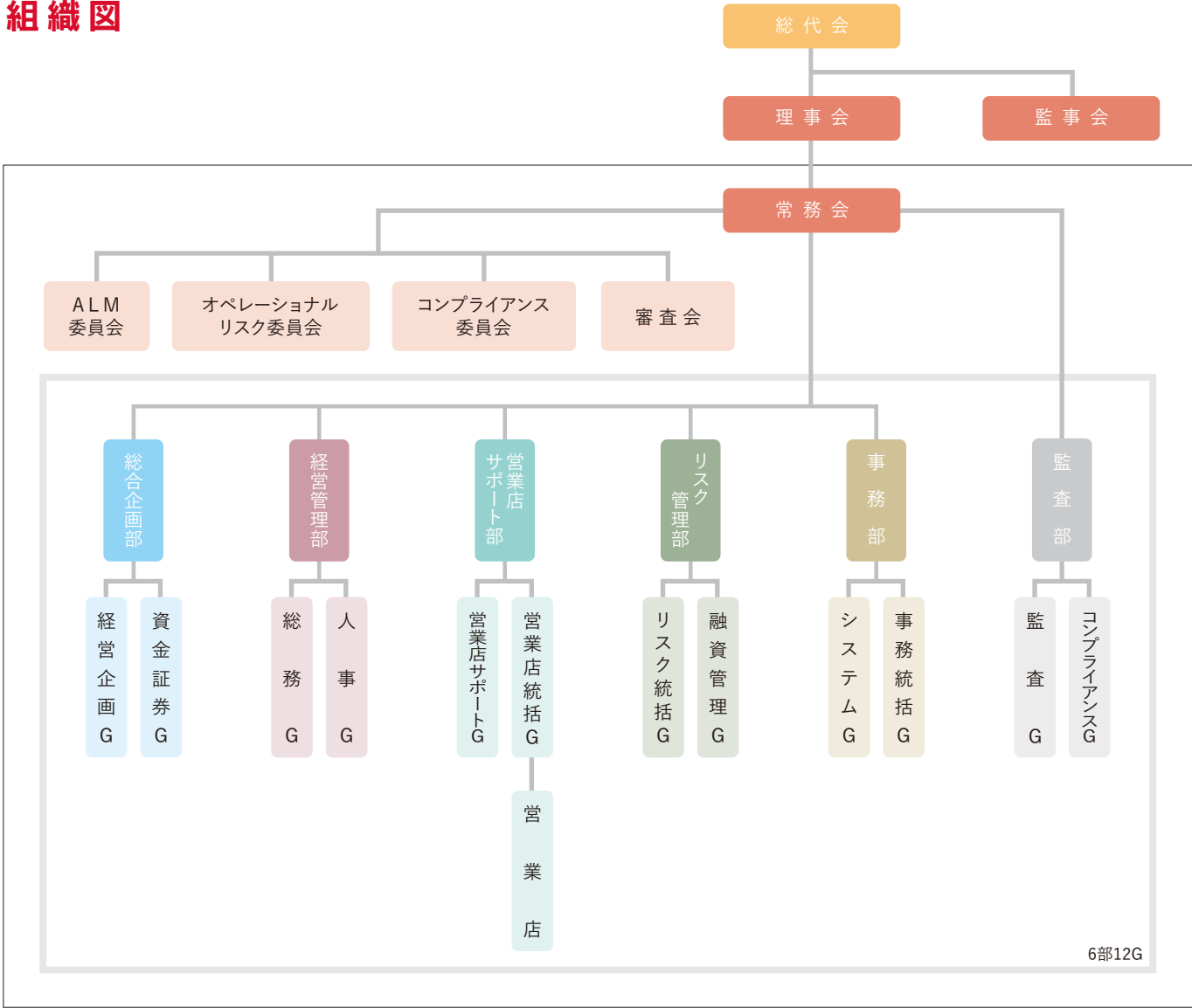
抜本的な事業再生支援	
DES・DDS・債権放棄の実施先数と金額	1先 3.0億円

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	9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

(2024年6月末日現在)



理事長
広岡 克憲



専務理事
境田 裕之(※1)



理事
森下 正幸



理事
津田 一志



理事
中村 史郎



理事
北本 和央



理事
戸田 敬悟



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

※1、専務理事 境田 裕之、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。

