しんくみがあるさ。

SHINKUMI Recruiting Guide

しんくみがあるさ。

生まれ育った街に
貢献できる就職先は
ないかな

この商店街にも、
もっと活気がほしいよね

となり町に２店舗目を
出店できないかな

まだ資金は少ないけど、
起業の夢を叶えたい！

後継者を見つけて、
技術を継承していかねば

ぼくが
大人になっても、
この街は元気かな？

この子の将来のために、
今からできることは
ないかしら

地域に愛される
カフェを開きたい

マイホームの夢は
あきらめたくない！

今年の祭り、神輿の
担ぎ手が足りないんだよ

いくつになっても、
将来には備えて
おくべきよね

子や孫に心配かけないように、
お金のことしっかりしなくちゃ

そろそろクルマを
買い替えたいな

子どもを大学に
進学させたいけど、
学費がなぁ…

金融業界で働きたいけど、
地元は出たくないなぁ

街の魅力をもっと
発信できないだろうか



ABOUT SHINKUMI

信用組合とは？

WHAT'S SHINKUMI



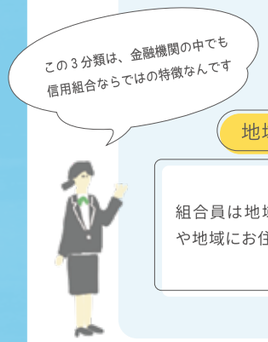
“助け合い”の金融機関

信用組合は、“相互扶助”の理念に基づいた協同組織の金融機関です。「相互扶助」とは、お互いに助け合い、支え合うことを意味する言葉です。信用組合では同じ地域に暮らす人や、同じ業界・職場で働く人たちの預金を、必要としている組合員に融資しています。また、金融事業のほか、社会貢献事業にも積極的に取り組んでいます。

組合員について

お住まいやお勤め先の住所など一定条件のもと、信用組合に出資をすることで、どなたでも組合員になれます。

信用組合の3つのコミュニティ



地域信用組合

組合員は地域の中・小規模事業者や地域にお住まいの皆さまです。

業域信用組合

組合員は同じ業種の皆さまです。

- 医療福祉
- 証券業
- 出版製本
- 公衆浴場
- 青果市場
- など

職域信用組合

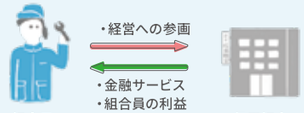
組合員は同じ職場にお勤めの皆さまです。

- 官公庁（都庁・県庁・市役所・警察・消防）
- 新聞社　など

他の金融機関となにが違うの？



信用組合



「組合員＝お客さま」の利益

信用組合は、組合員（お客さま）の利益を第一に考えた経営を行い、組合員の皆さまにも経営にご参画いただきます。

一般の銀行



「株主」の利益 ≠ 「お客さま」の利益

株式会社である銀行は利益を上げることが第一の目的になります。また、所有者である株主の利益を第一に考える必要があります。

信用組合と他の金融機関の事業態様一覧

	信用組合	信用金庫	銀行
根拠法	中小企業等協同組合法（昭和24年） 協同組合による金融事業に関する法律（昭和24年）	信用金庫法（昭和26年）	銀行法（昭和56年）
組織	協同組織の非営利法人	協同組織の非営利法人	株式会社
営業地区	制限あり（狭域）	制限あり（広域）	制限なし
	地域・業域・職域	地域	地域
出資者の名称	組合員	会員	株主
出資者の資格	個人および従業員300人以下または資本金3億円以下の法人	個人および従業員300人以下または資本金9億円以下の法人	制限なし
預金・積金	組合員以外の預金・積金は全体の20%までに制限	制限なし	制限なし
貸出先	組合員以外の貸出は全体の20%までに制限	会員以外の貸出は全体の20%までに制限	制限なし

信用組合の仕事

SHINKUMI JOBS

私たち信用組合は金融業務を通じて、街に暮らす人々の日常、さまざまな業界の発展を支えています。何よりも大切にしているのは、お客さまとの距離の近さ。いつでも気軽にご相談いただけるように。困ったときには、いちばんに頼っていただけるように。いろんな職種の人が力を合わせて、働いています。



本部業務

信用組合の経営戦略の企画・立案・運営を担うとともに、営業店舗がスムーズに業務を行えるようにバックアップします。総務人事、営業推進、融資、審査、監査、リスク管理、資金運用、企業支援など、信用組合の基幹業務が集まっています。

渉外担当

営業店

中小企業や小規模事業者、個人のお客さまを直接訪問し、毎日の売上金・定期積金の集金や、融資・資産運用のコンサルティングなどを行います。お客さまからの多様なご相談にお応えできるように、幅広い知識と行動力が求められます。





テラー担当

営業店

営業店舗の顔として、お客さまをお迎えする窓口業務です。入出金や振込、各種届け出などの受付の他、現金集計や伝票チェックなどの事務も担当します。お客さまと関係を構築し、地域とのふれあいを広げていく大切な業務です。

融資担当

営業店

融資を希望されるお客さまをサポートする業務です。融資可否の審査をするための情報収集にはじまり、契約書の取り交わしや融資金の振込まで担当。税務・財務分析、不動産の評価など、融資判断のための専門知識も必要になります。





後方事務担当

営業店

営業店舗の業務を後方から支えます。お客さまからの電話対応や、各種手続きの事務処理、書類の不備チェック、預金や定期積金の期日管理など、幅広い業務を担当。店舗の混雑状況などに応じて、他の職種のフォローにも入ります。

次のページから、実際に働く先輩たちを紹介します





occupation	渉外担当
joined	2021年入組
hobby	登山にハマってます。 関東近郊の山によく出没します。

INTERVIEW 01

応援したい人が増えていく。



Q1 あなたはなぜ、しんくみへ？

温かい雰囲気に惹かれて

母が金融機関に勤めていて、金融の仕事は私にとって身近な存在。就活の際は、事務職志望でいくつかの金融機関を受けていました。その中で、いちばん自分の素を出せたのが信用組合の面接でした。面接というより雑談に近くて、役員の方が何人もいたのに、他のどの選考よりも自然体でいられたんです。信用組合の場合は、事務職だけでなく、営業やその他の職種になる可能性があるのも分かった上で、最後は“人”で決めた形でした。

Q2 どんな仕事をしていますか？

おばあちゃんに引き止められています

1年目は、希望通りに事務職からスタート。預金の事務作業を通して金融の基礎を学びました。2年目から、現在の渉外担当に。自分に営業が務まるのか不安でしたが、今は仕事を楽しめています。1日に15〜20件ほどのお客さまを訪問して、積立の集金や金融商品の提案をしたり、たわいもないお喋りをしたり。あるお客さまは、「もう帰っちゃうの？まだいいんじゃない？」とお茶を注いでくれるので、後ろ髪を引かれながら次の訪問先へ向かいます（笑）。



Q3 仕事をしていて楽しいのはどんなとき？

お客さまのことを、深く知れたとき

新規でお取引が始まった、オープンして間もないコーヒー屋さんがあります。まずは、信用組合がどんなふうにお役に立てるかを知るために、オーナーさんとたくさんお話をします。これまで、どんな人生を歩んできたのか。なぜコーヒー屋を始めたのか。どんな店にしていきたいか。お話を聞くほどに、応援したい気持ちが強くなるし、なんだかコーヒーも味わい深くなる。なんとしてもお役に立ちたい！と、働く意欲が湧いてきます。

Q4 しんくみの好きなところは？

やっぱり、とにかく人がいいところ

外回りから帰ってくると、渉外担当の人たちと「今日はこんなことがあったよ〜」と報告会をするのが日課であり、やすらぎの時間。面接のときから印象はまったく変わらず、居心地がいい職場です。少し上の先輩から、何十歳も上の役員まで、みんな優しくて、困ったことがあれば何でも相談できます。たまに大学時代の同級生と話したりしても、この環境って恵まれてるんだなぁと思いますね。

My Daily Schedule

ある日のスケジュール

- **8:30 出勤**
  店舗前の清掃（当番制）
- **8:45 渉外活動準備**
  訪問先のおさらいをしたり
  前日の営業日報をチェックしたり
- **9:10 渉外活動**
  近隣のお客さまを担当
  自転車で7件ほどのお客さまをご訪問
- **12:00 昼休み**
  同僚と昼食。お客さまでもある台湾料理店へ
- **13:00 渉外活動**
  午後も7件ほど。弁護士や税理士などの
  専門家同席のもと課題解決支援を行うことも
- **15:30 ミーティング**
  店舗に戻り、店長・役席者に
  課題解決支援の状況を報告
- **16:15 事務作業**
  現金・預金の収納、営業日報の作成など
- **17:30 退勤**
  明日の訪問準備を済ませて退勤

YELL!

しんくみに興味を持ってくれた
あなたのこと、応援してます！





INTERVIEW 02

新しい自分に出会っていこう。



お金にもこの街にも
詳しくなりました



Q1 あなたはなぜ、しんくみへ？

●金融なんて想像もしてなかったんですが

就活当時は特にやりたいことがなくて、漠然と興味のあったITやゲーム業界を中心に見ていました。そんなとき、就活アプリに信用組合からオファーが届いたんです。金融って堅いイメージだったし、「お金を借りるって悪いことなのでは？」くらいの認識で、金融業界で働くなんて想像もしていませんでした。ただ、大学で簿記の勉強もしていて数字は苦手じゃなかったし、自分を求めてもらえるなら挑戦してみようと思いました。

Q2 入組してみてどうでしたか？

●ぜんぜん堅くなかったですね

後方事務を担当していた1年目のある日、締め作業の出納計算がどうしても合わなくて。緊張して焦っていたのか、何回計算してもダメ。「数字は得意です」と言って入ってきているのに…（笑）。結局、皆さんを1時間ほど残業させてしまいました。だけど、そんなときでも「大丈夫 大丈夫！一緒に数え直してみよう」と、みんな快く手伝ってくれるんです。日々、ここに入ってよかったなぁと思える瞬間がたくさんあります。



Q3 どんなときにやりがいを感じる？

●お客さまから頼ってもらえたとき

現在は渉外として100件ほどのお客さまを担当しています。その中に、積立や融資返済の集金で定期訪問している居酒屋さんがあるのですが、先日「親族の相続を手伝ってもらえないかな」と相談をいただきました。私にできたことと言えば、司法書士の先生の紹介や、諸々の手続きの仲介業務ぐらいです。でも、定期的に顔を合わせているからこそ、何かあったときにも気軽に相談をいただける。自分がそういう存在になれていることが嬉しいです。

Q4 今後の夢や目標は？

●誰かの世界を広げていきたい

外回りのとき、原付で移動する時間が好きです。他の作業はできないので、風に吹かれながら強制リフレッシュタイム。でもやっぱり、お客さまのことは考えちゃいますね。あの方はお元気かなとか、このあと何を話そうかなとか。その時間が心地いいから、インドア派だった自分が二輪免許を取って、高価なバイクを買っちゃいました。それができたのも、お金を借りる仕組みがあるから。そんなふうに些細なことでもいいので、誰かの世界を広げる仕事ができたらと思っています。

My Daily Schedule

ある日のスケジュール

- 8:30 **出勤**
  店舗前の清掃（当番制）
- 8:45 **渉外活動準備**
  同僚の営業日報から気づきをもらうことも
- 9:10 **渉外活動**
  遠方地区を担当しているためバイク移動
  集金業務や、預金・融資の相談対応など
- 11:45 **昼休み**
  帰店して休憩室でお弁当を食べる
- 13:00 **渉外活動**
  他店の担当者と一緒に新規営業をすることも
- 15:30 **ミーティング**
  店舗に戻り、預金や融資に関して
  店長や役席者に相談
- 16:15 **事務作業**
  現金・預金の収納、営業日報の作成など
- 17:30 **退勤**
  明日の訪問予定を作成してから退勤

YELL!

「とりあえずやってみる」と
案外、世界が広がるかも！



INTERVIEW 03

ずっと、この街と一緒に。



Q1 あなたはなぜ、しんくみへ？

地元を支える人たちを、支えるために

世の中には、いろんな業種、いろんな企業があるんだなぁ。経済学部で企業向け投資について勉強する中で感じたことです。自分が育ってきた街にも、きっといろんな企業や仕事があって、地域を支えてくれているんだろう。そういう人たちの役に立てる仕事ができたらいいな…。地域密着型のコミュニティバンクである信用組合は、自分がやりたいことにドンピシャでした。地元が大好きなので、転勤がないのも最高です。

Q2 しんくみで身についたことは？

お困りごとを引き出す「相談され力」

「ちょっと喋りすぎだな（笑）」それは、お客さま訪問に同行してくれた先輩からのアドバイスでした。毎日、個人宅や商店、企業などを回っていますが、実際、世間話も大切な仕事なんです。ただ、話好きな私は、つい自分が喋りすぎちゃって。その場を盛り上げることと、相談しやすい空気をつくることは違うんですよね。“聞く”ことに意識を向け始めてから、お客さまからぽろっと本音が出てきたり、新たな相談をいただくことが増えました。



occupation	渉外担当
joined	2020年入組
hobby	休日はもっぱら、スタジアムでサッカー観戦です。





Q3 今、頑張っていることは？

事業承継に関する勉強

地元に、こんなすごい会社があったんだ。こんな素敵なお店もあったんだ。そういう驚きや発見が多い仕事です。また、小さい頃から慣れ親しんだ商店や飲食店も数知れず。大人になって、地元がますます好きになっています。この先、地方は特に事業承継の問題が深刻になってきます。地域に雇用を生み出し、経済を回している企業の存続は、地域活性における重要課題。知識をつけて、少しでも自分にできることを増やしたいです。

Q4 今後の夢や目標は？

家族の次に相談しやすい人になりたい

会社や事業のことだけでなく、家やクルマのローンだったり、結婚や出産、就学などのライフイベントだったり。人生には、とにかくお金がかかります。でも、お金のことって相談しづらい。だからこそ、何かあったときに真っ先に頼れる人がいるって、意味のあることだと思うんです。この街に暮らす人たちに、「しんくみがある。私がいる」と、力強く言えるように、もっと成長していきたいです。

My Daily Schedule

ある日のスケジュール

- **8:30 出勤**
  店舗前の清掃、1日のスケジュールの確認
- **8:45 朝礼・ミーティング**
  朝礼で営業目標の進捗確認
  週に一度のミーティングで案件の進捗報告
- **9:00 渉外活動**
  個人・法人のお客さまを訪問し
  ニーズに合わせた預金・融資の提案
- **12:00 昼休み**
  取引先の飲食店でランチ
- **13:00 渉外活動**
  午前に引き続き渉外活動
  既存顧客だけでなく新規の訪問も行う
- **16:00 書類作成**
  帰店して活動報告をした後、
  融資案件の書類作成や活動日誌の記入など
- **17:30 退勤**
  翌日の訪問予定を作成し退勤
  年次の近い先輩と食事に行くことも

YELL!

地元を盛り上げたいなら、
しんくみがあるさ！





occupation	テラー担当
joined	2021年入組
hobby	冬になると毎週のようにスノボに行ってます。

INTERVIEW 04

ご縁もご恩もいっぱいです。



Q1 あなたはなぜ、しんくみへ？

最初は、求人を見つけて、なんとなく

もともと、人とコミュニケーションを取るのが大の苦手。高校時代、地元で就職するなら工場勤務か事務系かなぁ…と、なんとなく考えていたときに、事務系の求人として信用組合を見つけて興味を持ちました。ただ実際、人と関わらない仕事なんてないんですよね。しんくみは、とにかく人が温かくて、職場の皆さんやお客さまのおかげで心がどんどんほぐれていって。私も今では店舗の窓口業務や、ときには営業活動まで、楽しく取り組めています。

Q2 しんくみに入ってよかったことは？

大好きな人たちに出会えたこと

畑で採れた野菜を窓口に持ってきてくれるおばあちゃん。この前はナスをいただきました。私が通っていた小学校に勤めている事務員さんは、最近の学校事情をいろいろ教えてくれます。気さくに話しかけてくれる人、私を頼ってくれる人が、他にもたくさん。そして、今は別の店舗に異動してしまったけど、一番かわいがってもらった先輩。仕事のコツを教えてくれたり、悩んでいるときにご飯に誘ってくれたり。また一緒に働ける日を夢見てます。



楽しく働いてたらあっという間に定時

Q3 自分が成長できたと思うところは？

もう、話しかけられても怖くない！

正直、最初はお客さまと接するのが怖かったです。知らないことを聞かれたらどうしよう。役に立てなかったらどうしようって。でも、1年目からいろんなことを経験させてもらって、後方事務の仕事で金融の基礎が身についたし、年次が上がるにつれて融資や為替の業務も担当できるようになりました。少しずつできることが増えて、点と点がつながってきた感覚があります。今ならもっとお役に立てる。どんどん話しかけてくださいって感じです（笑）。

Q4 これから頑張りたいことは？

頼もしい後輩になり、頼れる先輩になる

いつか大好きな先輩に恩返しすることを目標に、日々、頑張っています。新人時代は毎日のように助けてもらっていたけど、また同じ店舗で働けたら、前よりできることが多くなった自分が、少しでも先輩を助けたい。それから、最近新しく後輩ができて、より一層、気が引き締まっています。これまでいただいてきたものを、返していける自分になりたいと思います。理想の先輩像だけは明確。よし、まずはご飯に誘ってみよっと。

My Daily Schedule

ある日のスケジュール

- **8:30 出勤**
  店舗前の清掃
- **8:45 始業**
  日報の確認、朝礼
- **9:00 開店**
  為替業務を中心に行い、多忙時は窓口対応も
- **12:30 昼休み**
  お弁当を持参して昼食
- **13:30 為替対応**
  渉外担当者がお客さまから預かった振込金などの処理
- **16:00 締め作業**
  1日の業務の締め作業
  為替取引にズレがないかをチェック
- **17:30 退勤**
  定時に合わせて片付け
  最後に施錠をして退勤

YELL!

地元で就職したいけど、
やりたいことが見つからなかった。
そんな私にも、しんくみがあったよ。





occupation	融資担当
joined	2008年入組
hobby	小学生に週5でサッカーを教え、土日は自分も大会に出てます。

INTERVIEW 05

本当に、ためになることを。



Q1 どんな仕事をしていますか？

とっても重要な「融資」という業務

3つの支店で事務や渉外、融資などを幅広く経験し、2025年からは本店で融資業務にあたっています。都市部にある本店では、一度に大きな金額が動いたり、複雑な法律が絡むことも多く、弁護士や専門機関とのやりとりも増えました。これまでの経験を総動員して臨んでいます。融資って、すごく大事なんです。人や企業にお金を貸し、有効活用してもらうことで街が潤う。融資金の利息で、組合も成長できる。そんな好循環をつくるために頑張っています。

Q2 経験を重ねて、どんな力がつきましたか？

“融資判断能力”が上がったと思います

ある社長から「事業運転資金として1000万円貸してほしい」と言われたとします。若手の頃は融資の相談をもらうだけで嬉しくて、簡単に承ってしまいがちでしたが、金融のプロとしてそれではいけません。なぜ1000万円なのか。何に必要で、なぜ足りないのか。返済能力は十分か。そもそも、お金でしか解決できないことなのか？たくさんのお客さまとの関わりの中で、本当にお客さまのためになることを判断する力が、少しはついたかなと。

さっきの商談
ナイスファイト



Q3 特に印象深いお客さまはいますか？

始まりも終わりも教えてくれたお客さま

若手時代に創業の支援をした設備工事の会社さんです。社長と一緒に創業計画を練り、無事に融資を実行したのですが、数年後のある日「破産申請をすることになった」と連絡をいただきました。ショックでした。早く相談をいただければ、打てる手はあったかもしれないのに…。いや、コミュニケーションを怠ったのは自分です。創業期だからこそ、もっと密に支援していくべきだった。そんな後悔とともに、現在の活動の指針になっています。

Q4 今、頑張っていることは？

不動産の勉強、そしてサッカーです！

不動産融資の案件が増えていて、商談が少しでも円滑に進むように勉強しています。金融の仕事は幅広いので、何を勉強しても役立つし、どんな経験も無駄にならないはず。だから、好きなことをやるといいですよ。私は、仕事以外はサッカーのことしか考えてません。今朝も体力づくりのために5km走って、退勤後も練習です。そういうのも、どこかでつながるもんですよ。たぶん…。融資判断はシビアにやらないといけませんが、そのへんは、ゆるくいきましょう（笑）。



my career
これまでのキャリア

- 2008年 入組。後方事務として A 支店に配属
- 2009年 渉外担当にジョブローテーション
- 2013年 B 支店に異動。主任、係長を歴任
- 2017年 融資担当にジョブローテーション
- 2018年 C 支店に異動し、再び渉外担当に
- 2022年 課長代理に昇進
- 2025年 融資担当として本店に異動し現在に至ります

YELL!

仕事もプライベートも、
やりたいことをどんどんやろう！



INTERVIEW 06

僕らはなぜ働くのか。



Q1 どんな仕事をしていますか？

●組合全体を推進する何でも屋さん

入組してしばらくは、営業店にて事務や渉外、融資などを経験し、2020年に本部配属になりました。本部には、総務部や融資部、監査部、コンプライアンス統括部などのさまざまな役割がありますが、中でも私が所属する業務推進部は仕事の幅が広く、組合の何でも屋さんのような存在。融資商品の企画や導入、全店舗の事務の統括管理、法改正への対応、サイバーセキュリティを含むシステム対応や、採用活動まで。組合全体を多角的に推進しています。

Q2 やりがいを感じるのはどんなとき？

●組織を活性化できたとき。それから…

本部のミッションは、街に貢献できる信用組合をつくること。そのために、職員一人ひとりに気持ちよく働いてもらうこと。私たちが組織のルールを整備したり、新たな企画を導入することで、営業店の成績が上がったり、「働きやすくなった」という声が聞こえてくると手応えを感じます。ただ正直、今でも営業店に戻りたい気持ちも少しあるんです。お客さまと直接会えて、感謝されて。人の役に立つ実感が持てるのは、やっぱり現場ですね。



occupation	業務推進部担当
joined	2009年入組
hobby	日曜の夜、息子と銭湯に行くのが最近の楽しみです。



Q3 印象的なエピソードはありますか？

●この仕事の意味を教えてくれたご家族

渉外担当になったばかりの頃、契約に苦労した住宅ローンの案件がありました。お客さまは若いご夫婦。土地や法律の問題が入り組んだ物件で、経験の浅かった私は四苦八苦しながら、なんとか契約をまとめたのを覚えています。数年後、たまたまその物件の前を通りかかったときに、申込人のご夫婦と、小さなお子さんが楽しそうに遊んでいる光景を見かけました。そのとき初めて、自分が何のために働いているのかを強く実感できた気がします。

Q4 これから頑張りたいことは？

●しんくみの存在意義を発信していきたい

どんな仕事にも、大変なことはあります。それでも、自分が一生懸命に働く意味を感じられたら、気持ちは自然と前を向く。これまでの経験を活かして、若い職員や学生さんに、この仕事の素晴らしさを伝えていけたらと思っています。金融って難しそうなイメージがあるかもしれないけど、きっと大丈夫。頑張れば、一生お客さまに感謝される。必ず誰かの役に立てる。その喜びや誇らしさのほうが、絶対大きいですから。

my career

これまでのキャリア

- 2009年 入組。後方事務としてA支店に配属
- 2010年 渉外担当にジョブローテーション
- 2016年 本店に異動。融資担当にジョブローテーション
- 2020年 本部の業務推進部に異動。課長代理に昇進
- 2025年 課長に昇進。引き続き業務推進部で頑張ってます！

YELL!

「しんくみがあるさ」と胸を張って言える人にきっとなれるよ！





しんくみの取組み

SMALL BANK, BIG MISSION.

Case 1 新規事業の創業を支援する

新しいお店や会社が生まれることは、街の活性化に欠かせません。信用組合が力を入れているのは“創業しやすい”環境づくり。地域を盛り上げる人を増やすために、さまざまな外部機関と連携し、経営相談やコンサルティング、資金援助を行える支援体制を強化しています。ある街では、県外から移住して鍼灸院を開業する人がいたり、古民家カフェが生まれたりと、この仕組みが活発に利用されています。



Case 2 後継者問題を解決する

いつも常連でいっぱいの食堂。住民の信頼を集める町医者。人々を温めてきた銭湯。地域の暮らしに欠かせない清掃業者。街に必要とされるお店や企業でも、事業の担い手がいなければ存続はできません。例えば、経営リスクが事業承継の足枷になっている場合は、資金面のサポートや事業計画の見直しをしたり、後継者が見つからなければM&Aの提案や取引成立までの伴走をしたり。全国各地で、たくさんの事業の存続を成功させています。



Case 3 ビジネスマッチングを促進する

街の企業が、志をともにするビジネスパートナーと出会い、新たなビジネスチャンスを創出できるように。ある信用組合では、ビジネスマッチングで多くの成果をあげています。大学や公的機関、税理士や社労士、特許事務所などの士業の皆さまとも連携しながら、企業が日頃抱えている悩みを解決したり、産学連携プロジェクトが生まれたりしています。

Case 4 地域の憩いの場を守る

ある地域では、他の協同組合と信用組合が共同で「子ども食堂支援プロジェクト」を発足。コロナ禍により生活困窮者が増加していた背景もあり、NPO法人が運営する子ども食堂に、食材や日用品の無償提供を行いました。誰でも利用できて、温かい食事をみんなで囲める。そんな場所があることが、地域の人々にとってどれだけ心強いか。こうした支援活動は、街の豊かな未来への投資です。



お金を預かったり、貸したりするだけじゃない。
街とともに歩み、街のことをいちばんに考える信用組合だからこそ、
できることがたくさんある。やりたいこともたくさんある。
日本全国の信用組合で行われている、
さまざまな取組みの一部をご紹介します。



Case 5 金融リテラシーを育む

お金にまつわる正しい知識を身につけること。それは、一人ひとりが豊かな人生を送るのはもちろん、地域経済の活性化のためにも重要なことです。小学校から大学までの学生さんに対しては出張授業やインターンシップを行ったり、社会人向けに資産形成セミナーを開いたり。成年年齢の引き下げや、人生100年時代の到来という社会背景からも、幅広い世代に向けた金融経済教育を推進しています。

Case 6 特産品を活かした商品をつくる

急速に過疎化が進む地域で、あるとき自治体から相談がきました。「この村を活性化するために、特産品を使って何かできないでしょうか」。そうして、自治体と協力して商品開発を手がけた事例もあります。開発したのは、その地域の特産品である果物や木の実を使ったオリジナルブランド。PRや販促活動まで信用組合が担当し、道の駅やオンラインショップのほか、首都圏の通販会社や百貨店にも販路を拡大できました。



Case 7 地域通貨で経済を活性化する

「となり町のショッピングモールもいいけど、地元で買えるものもたくさんあるよね」。そんな空気をつくって消費活動を促進しようと、ある組合では電子地域通貨を発行。商店街や地域のお店で買い物をすれば行政からポイントがもらえる仕組みで、地域住民はもちろん、観光客へのPRも目指しています。また、地域でのボランティア活動にもポイントが付与されるなど、助け合いの促進にも一役買っています。

Case 8 伝統工芸を未来につなぐ

江戸時代に生まれ、今も地域の人々に親しまれている伝統工芸品。しかし、つくり手の高齢化と後継者不足が問題になり、存続が危ぶまれていました。そこで行動を起こしたのが、信用組合の若手職員。地域の伝統を後世につないでいくために、職人さんからノウハウを受け継ぎました。また、地元の小学校に出向いて工芸教室を開くなど、伝統工芸の普及と、郷土愛を育むための活動を続けています。



都道府県別 信用組合

都道府県名 **信用組合数** 信用組合名

- 新潟 8 新潟縣・興栄・はばたき・協栄・巻・新潟大栄・ゆきぐに・糸魚川
- 山梨 2 山梨県民・都留
- 長野 1 長野県

- 北海道 7 北央・札幌中央・ウリ・函館商工・空知商工・十勝・釧路

- 滋賀 2 滋賀県民・滋賀県
- 京都 1 京滋
- 大阪 11 大同・成協・大阪協栄・大阪貯蓄・のぞみ・中央・大阪府医師・大阪府警察・近畿産業・毎日・ミレ
- 兵庫 6 兵庫県警察・兵庫県医療・兵庫県・神戸市職員・淡陽・兵庫ひまわり
- 和歌山 1 和歌山県医師
- 三重 1 三重県職員

- 富山 2 富山県医師・富山県
- 石川 2 金沢中央・石川県医師
- 福井 2 福泉・福井県医師

- 青森 1 青森県
- 岩手 2 杜陵・岩手県医師
- 宮城 3 石巻商工・古川・仙北
- 秋田 1 秋田県
- 山形 4 北都・山形中央・山形第一・山形県医師
- 福島 4 福島県商工・いわき・相双五城・会津商工

SHINKUMI in NIPPON

DATA OF SHINKUMI

信用組合数	143組合
店舗数	1,512店舗
組合員数	390万人

（2026年3月末現在）

2026年11月 合併
新潟縣（新潟縣・興栄）

- 島根 1 島根益田
- 岡山 2 朝銀西・笠岡
- 広島 6 広島市・広島県・広島商銀・呉市職員・両備・備後
- 山口 1 山口県

- 東京 19 あすか・全東栄・東浴・文化産業・東京証券・東京厚生・東・江東・青和・中ノ郷・共立・七島・大東京・第一勧業・警視庁職員・東京消防・東京都職員・ハナ・朝日新聞
- 茨城 1 茨城県
- 栃木 2 真岡・那須
- 群馬 4 あかぎ・群馬県・ぐんまみらい・群馬県医師
- 埼玉 3 埼玉県医師・熊谷商工・埼玉
- 千葉 3 房総・銚子商工・君津
- 神奈川 6 神奈川県医師・神奈川県歯科医師・横浜幸銀・横浜華銀・小田原第一・相愛

- 福岡 3 福岡県庁・福岡県医師・福岡県
- 佐賀 3 佐賀県医師・佐賀東・佐賀西
- 長崎 4 長崎三菱・長崎県医師・西海みずき・福江
- 熊本 2 熊本県医師・熊本県
- 大分 1 大分県
- 宮崎 1 宮崎県南部
- 鹿児島 3 鹿児島興業・鹿児島県医師・奄美

- 静岡 1 静岡県医師
- 愛知 8 丸八・愛知商銀・愛知県警察・名古屋青果物・愛知県医療・愛知県医師・豊橋商工・愛知県中央
- 岐阜 5 岐阜商工・イオ・岐阜県医師・飛騨・益田

- 香川 1 香川県
- 高知 2 土佐・宿毛商銀

しんくみバンク公式

YouTube チャンネル

信用組合・役職員の活動や、私たちが大切にしている想い、お客さまとのつながりを、公式YouTubeチャンネルで発信しています。全国で行われている地域支援・街づくりの紹介動画、著名人のインタビューや、「助け合い」をテーマにしたオリジナルムービーなど、コンテンツはさまざま。いろんなかたちの『しんくみがあるさ』を、動画からも感じていただけたらと思います。

● しんくみバンク公式 YouTube
https://www.youtube.com/channel/UCIZkVZpwkcN6tjpiHsOmDCg

check!



● しんくみアンサー



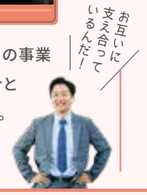
信用組合イメージキャラクター桜井日奈子さんと一緒に、信用組合の特色や金融機関として果たしている機能・役割などをクイズ形式で分かりやすく紹介しています。

check!

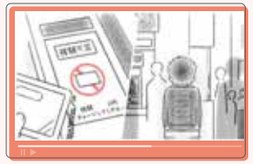
● しんくみとともに



全国の信用組合のお客さまの事業を紹介しながら、信用組合とのつながりを描く動画です。



● 小さな助け合いの物語



身近な助け合いをテーマとした作文を募集する「小さな助け合いの物語賞」の受賞作品を原作とした、心温まるパラパラ漫画を公開しています。

● しんくみご当地紹介



「食」「観光」「郷土」紹介など、地域に根差した信用組合だからこそ知る営業地域の情報を伝えるショート動画です。

Shinkumi Bank

信用組合

しんくみ



リサイクル適性Ⓐ

FSC ミックス 責任ある木質資源を使用しています FSC® C000000

VEGETABLE OIL INK

2025.11/5,500