



PHOTOGRAPHY



塩沢信用組合
ディスクロージャー2018



PHOTOGRAPHY

事業報告 平成29年度 第65期

(自平成29年4月1日)至平成30年3月31日)

事業の概況

平成29年度の当組合の事業方針は、地元の住宅建築を代表とした産業振興と、1社1人100社100人の雇用増加を第一に掲げて、地方創生へと取り組んでまいりました。この事業方針を、まず職員から、理解してもらうために、内部の研修や説明会などは、有給で営業時間内にて行い、十分に時間と手間をかけて1年間取組んでまいりました。

4月13日に「魚沼の経営塾」第五期生がスタートし、7月、11月と回を進めて、3月6日に修了、魚沼の経営塾の修了生は、総勢250名になりました。

4月20日に「ベストパートナー100社事業」の発会式と「トップセミナー」を開催。

4月21日に「次代会」第4回(経営塾OB会)開催。



ベストパートナー100社事業
(平成29年4月20日)

4月26日に糸魚川市の米田市長へ、大火見舞金をお渡しし、糸魚川市内の被災状況や復興について確認ができ、糸魚川信用組合の黒石理事長とは、今後も引き続き連携協力を図ることを約束してまいりました。

5月22日と23日に高知県の「宿毛商銀信用組合」様から、井上理事長と5名の職員が当組合の石打支店で開催した「合



合同貸出FS
(平成29年5月22日・23日)

にて、特殊詐欺被害を未然に防止することができ、地元警察署から感謝状をいただきました。

5月26日に、当組合の「次代会の会事業化推進資金」が、県制度融資として第一次で採択、同日公表され、取扱を開始しました。(県内4金融機関のみ)

6月1日は、「年金友の会30周年式典」を、南魚沼市民会館において、日頃の感謝をこめて、大勢のお客様を無料にて、お招きして開催しました。

6月22日の「通常総代会」では、過去最高の総代出席率となりました。

7月4日に日本大学・商学部にて理事長講座を開

講。立ち見が出るほどの盛況ぶりでした。

7月5日に山形中央信用組合、7月7日に糸魚川信用組合

同貸出FS」に参加しました。高知県を朝6時に出発し、9時間かけて、石打支店へ到着し、参加した宿毛信組の職員からは、塩沢信組で吸収した事は宿毛に帰ってから、必ず、生かしますと約束してくれました。

5月22日午前10時から、当組合の小出郷支店



年金友の会30周年式典
(平成29年6月1日)

のお客様から、当地を訪れていただき、当組合の取引先にてお買物など、おおいに地元消費に貢献していただきました。

7月21日に当組合の女性職員による「女性だけの女性のための女性活躍セミナー」開催。ベストパートナー」企業の女性社員が多数参加しました。



女性だけの女性のための女性活躍セミナー
(平成29年7月21日)

7月26日「那須信用組合」にて理事長講演会を実施。8月1日「埼玉信用組合」から須藤理事長ら7名が来店。

8月3日「さくらの街信用組合」から長谷川理事長ら8名が来店。当組合の実際の事務処理等を研修しました。

8月11日「うおぬまの就職応援フェア」UIJターンの魚沼大会が初の金融機関主導で、南魚沼市民会館にて多数の企業が参加して開催されました。

9月に各店で、地元警察の協力を得て「防犯訓練」と「特殊詐欺防止訓練」を実施。

その模様は、マスコミで大きく取り上げていただきました。

9月25日と26日に「那須信用組合」から、菊地理事長以下12名が当組合の「合同貸出FS」事業

(本店開催)に参加しました。



うおぬまの就職応援フェア
(平成29年8月11日)

「住まいの何でもフェスティバル」記者会見



住まいの何でもフェスティバル
(平成29年11月18日)

11月18日南魚沼市市民会館にて「住まいの何でもフェスティバル」開催。
11月20日と21日職員10名が参加し、那須塩原市にて「合同FS」開催。
12月1日から地元の景気を喚起するために「ゼロ金利」融資と奨学金の返済負担軽減のための支援ローンを全店で取扱を開始しました。
12月1日に「健康職場おすすすめプラン」で従業員の健康増進へ取り組んだ72社の中から健康優良企業6社を金賞として表彰しました。

10月25日「食のビジネスマッチング」池袋へ参加し「トップセミナー」として「第一勧業信組」を訪問。
新田理事長から講演していただきました。
11月1日「長岡大学」にて小野澤理事長による寄付講座を開催。
11月9日「江東信組」(東京都)の役員とお客様が牧之通りへ来場。
11月13日郡山市にて「福島県商工信組」のお客様向けに理事長講演会開催。



食のビジネスマッチング
(平成29年10月25日)

1月22日「はばたき奨学金」第二期審査実施。寺尾新大准教授、林市長、佐藤市長と小野澤理事長により厳正なる審査の結果38名が決まり、奨学金の贈呈式は、3月27日に行いました。「善意の寄付行為」として新聞ラジオで取り上げられ、地元をはじめ全国からの善意が寄付金として寄せられています。
1月29日と30日に各店1社の企業代表と米国のニューヨークを訪問し、新潟物産館や日本食関係視察、NY新潟県人会新年総会へゲストとして出席。当組合の取組と同行企業者を大いにPRし、会員との交流を図りました。



にいがたを検証！ ニュースの真相2017
(平成29年12月29日)



「ゼロ金利」記者会見
(平成29年11月22日)

12月29日「にいがたを検証！ ニュースの真相2017」の中で当組合の取組が生き残りをかけた第四銀行と北越銀行の合併と比較して、小規模金融機関の独自性の発揮として取り上げられ、TV報道されました。
1月16日新潟県立農業大学校にて理事長による特別出前授業実施。これからの地域には「若い力が必要」であり農業を全面支援していくと話しました。
1月17日に南魚沼市と「包括連携協定」を締結、2月20日に魚沼市と、2月22日に湯沢町と、3月26日に津南町と同じく締結しました。

3月17日には、東京の「大東京信用組合」と「全東栄信用組合」と当組合の三信用組合による地方創生事業として「しんくみグルメ選手権」を開催。
3月24日には、「ニューヨーク県人会会長特別講演会」と南魚沼市の交流大使委嘱式を当組合主催で行い、海外進出等を考えている企業の支援や今後の交流がさらに発展するように取組んでいく予定であります。
今年度は、当組合から率先して、地元が元気になるための取組を順次発信してきましたが、次年度は、地元との連携を強化した面的支援策へと発展させていきたいと考えております。
役員職員一同、お客様のために、毎日一生懸命に営業いたしますので、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。平成29年度の「事業報告」とさせていただきます。



ニューヨーク県人会会長特別講演会
(平成30年3月24日)



しんくみグルメ選手権
(平成30年3月17日)

10の支援プロジェクトの紹介（「地域」と「利用者」「顧客企業」についてのメリット）

ゆきぐに温泉マンゴープロジェクト（農業）

井戸の掘削業を営む建設業者様が、自社技術を活かし温泉の掘削に成功した。ある日社長は初めて食べた宮崎のマンゴーに衝撃を受けマンゴー栽培を開始、栽培されたマンゴーを当組合が、ゆきぐにで生まれたその意外性と希少性、確かな品質を強みとすることで、ブランディングを提案したところからプロジェクトは始まった。まず安定生産のため、信用組合業界のネットワークを駆使し、本場宮崎のマンゴー農家へ技術指導を受けるため職員を同行派遣。次にテレビ局向けの番組企画書を組合職員が作成、地元テレビ局へ理事長自らプレゼン。民放1社が興味を持ち、取材してくれたことをきっかけに全放送局が取材に殺到、毎年収穫時期にメディアに露出、全国放送にも度々登場することとなった。

さらにマンゴーのハイピーク時の売り逃し防止と、ユーザー様のステータス感向上を同時に実現する「マンゴーオーナー制度」を考案。先行予約でオーナーを募り、資金繰りにも貢献、売上増加を実現した。オーナーに対してはニュースレターや収穫祭を企画運営、ステータス感を醸成し、熱烈ファン化を実現した。

信用組合のネットワークを活用し、当組合が観光のバス旅行を誘致し、観光農園としての知名度アップと売上の積み増しを実現。提案するだけではなく、企画から準備、運営後工程まで一貫して「まずはやって見せる」ことが効果を上げている。

食品製造業

食品製造業の社長が、魚沼産コシヒカリにこだわった米粉の製粉事業へ業種転換を図ろうと第二創業にチャレンジしていた。ある日社長が、事業転換を支援したメイシ行からは十分な支援を受けられず、当組合に相談に訪れた。当組合は、社長の営業力や商品力、ネットでの安定した評判などキラリと光る強みを評価し、本格



的にプロジェクトを立ち上げ支援を開始した。

新たな税理士を紹介し、月次決算にて、タイムリーに戦略を立てられる体制とした。次に、小麦粉・卵・牛乳の三大アレルギーを使用しない、アレルギーフリースイーツとして、アレルギーを持つ子ども向けの販売戦略を提案。

当組合のネットワークを活用し、地元保育園・幼稚園を運営する行政や事業者へ向けてプレゼン資料を作成し、同行して売り込みを行った。ヘルシーなスイーツを求める若い女性向けにも需要が強いことがわかり、女性向け新商品を開発することとした。アレルギーフリードーナツは市内保育園・幼稚園27施設中21施設と取引開始。さらに、県内80施設・県外1,000通のDMを発送。ビジネスマッチングでの強い引き合いが来て、収入を安定させることが可能になった。

宿泊業

スキーブームもあり20数年前は繁盛したものの、現在はブームもさりと奥様の病気で休業することも多く、病氣回復後も固定客にDM発送するのみの営業だった。後継者もおらず、高齢化もありマンネリ化した経営となっていた。そこで、経営者と売上安定化のために、強みを生かした人気店になろうと夢を語り合い、閑散期に売上を増加させるために、地下タ



ンスフロアを活用した「昭和フェス・コラボイベント」を提案。SNSの活用、マスコミへのイベントニュースリリースを主導、近隣にもパンフレット配布を行う。イベントが話題となり、地元で存在が明確となる。食事会に利用されるお客様が増加し、売上の安定化に繋がる。経営者がチャ



レンジする楽しみを思い出し出してくれた。今後は人気店を目指して体験型・インスタ映えツアーなどを新たに企画していく。

整体業

社長の夢は、多くの人に施術を体験してもらい、お客様を元気にしたい。だが、社長自身が多くの仕事を抱えており、時間がとれない現状。社長から課題を聞き出したところ、従業員問題と売上についてであった。従業員の役員・役割が不明確で、手が空いている従業員がいたり、リピーター化と新規客の増加が図れていないことが分かった。

そこで、従業員の組織図つくりや業務の見える化のために、従業員と一人ずつ面談を実施。面談により従業員の意識向上、チームワーク、情報共有のために毎日の朝礼、情報ミーティングを取り入れる。客のリピーター化のためには、何が原因かも話し合う。従業員同士のOJT実施や業務の見える化により意識が向上。新規客獲得のキャンペーンでも、従業員が回数券販売に繋げることができた。社長の施術の時間も確保できるようになり、顧客満足度も向上した。



食品製造業

モチのOEM生産を主力業務とする製造業、有名企業の食品に入るもちを製造している。自社製品よりも、大手の食品メーカーから発注がくるOEM生産が事業の柱となっている。

大手集中となっていた業務を、新たな商品開発提案、受注先の拡大等協議を重ね、リスク負担を軽減、本業に専念



できる態勢を作ったところから本格的なプロジェクトが始動した。

社長・常務・社長の長男が三位一体となって事業を改善していくことを提案、さらに第二工場の稼働率向上のため、求肥を使用した製品の開発を提案、求肥の特性を活かした食品のレシピを当組合職員がモニターテストを行った。社長の長男には、当組合の企画した訪米団に参加を促し、アメリカニューヨークへ渡米、ニューヨーク新潟県人会へ自社製品であるモチを寄贈し、海外販路開拓に向けた一歩を歩みだした。大手コンビニとの取引が開始、社長・常務・社長の長男のトライアングルのコミュニケーションが向上することで安定的で長期的な第二工場の稼働率アップ、求肥が各方面から注目を集めており、各メーカーからの問い合わせが増加している。

スキー場運営業

五日町スキー場の歴史は五日町地区の歴史、五日町の歴史は塩沢信用組合の歴史。バブル崩壊後スキー人口は減少し、色々なイベントを模索、実行したが関わる人材が不足しており難しい。そこで当組合は東京の2信用組合との共催にて、東京都方面とつなぐという切り口から、グルメをメインとしたイベントを企画し、五日町スキー場をPRするプロジェクトを立ち上げた。



まず地元発会式を実施し、開催準備を呼びかけ地元の人達が自分達の地域のために設立したスキー場を今一度地元の方で活性化させるため、立ち上がろうと呼びかけた。行政も市長自ら地元発会式に参加し協力を約束した。「グルメ選手権」は2,000人が集まり大成功となった。やり方次第で活性化はできると、地元の協力者を巻き込んで実感できた。地域住民の意識も変わり来シーズンのスキー場誘客に向けて関係者みんながアイデアを出し合い、労を惜しまない協力体制が立ち上がった。

建材卸、金物小売、燃料販売業

40年以上、建材の販売とガソリンスタンドを営んでいる事業者は、同業者との価格競争により売上大幅減少、仕入れた大量の在庫は「まだ売れる」「もったいない」と店内を埋め

尽くしていた。

そんな中、道路拡張による店舗新築が決定。これを機に事業を立て直したい！当組合はプロジェクトを立ち上げた。①建材部門、ガソリンスタンド部門の会計仕訳を経理士に依頼し実施。②集金を減らし、他の業務に特化できるよう口座振替促進。③後継者育成のため、当組合の経営塾に参加。「会員制度」PR、在庫整理、知名度のアップ：これらを実現するため、当組合全面的協力のもと町の遊休地を活用した「フェス」を実施、結果300名もの来場者となり、大盛況のまま終了。会員制度の普及により、顧客囲い込みができ、衰退したと思われていた企業の「復活」イメージを付けることに成功。知名度が上がり、新規顧客、リピーター増加。売上も増加！後継者は自信が付き、会社を担うという自覚も生まれた。

養豚業

養豚業を営む事業所は、不況の影響を受け、ブランド価値、適正価格を見失い安売りをしていた。後継者がいないことから、M&A先を希望するものの、折り合いがつかず破談となり、社長から相談を受けプロジェクトを立ち上げた。



まず、法人化から着手、組織をまとめ従業員の満足度を向上するために、当組合職員がお昼休みに弁当持参で豚舎を訪問、従業員の忌憚のない意見を求めた。次に各部門の責任者を決め、部門長会議を企画設置し、当組合職員が会議を主宰して改善点を出し合い、組織力の強化を図ると同時に、法人化に必要な就業規則や事業の組織について何度も繰り返し説明し、法人化に成功した。



次に売上向上と知名度を上げるために第一勧業信組とのマッチングを提案。販売先への営業部門の強化を図り、問い合わせは着実に増加、会社全体の意識が変化。社長も後ろ向きだった意識が前向きになり、縮小傾向だった設備も修繕を行い、存続を約束。ブランドの再構築と販売網の強化を図ることを約束してくれました。

飲食業

地元で長年営業している老舗レストラン。商工会のコンサールを入れて事業の見直しを実施したが功を奏していない。経営者と老舗復活のためプロジェクトを立ち上げた。「施策1…ポイントカードで顧客管理」「施策2…記念日メニュー、年間イベントのスケジュール化」「施策3…明るい店舗に一新」「施策4…スリータイム制メニュー別顧客戦略」「施策5…制服の統一によるコーポレートアイデンティティ強化」を実施。



その結果、国道まで店内の明かりが届く明るい店舗イメージ、間仕切りにより子ども連れでも隣の席が気にならなくなった等、お客様からの好評の声が直に聞けた。独自のイベント企画・運営ができ、お客様は満足したからまた来ることを再認識した。今年の冬に開催した地元飲食店のイベントでは、32の参加店の内、利用者数第一位となった。

酒蔵

雪国で1673年より酒造りをしてきた歴史ある酒蔵は、人口の減少、観光客の入込み減少、若者の日本酒離れ、地元の消費量にも限りがある中で、安定的な売上確保を目標にプロジェクトを開始した。

平成29年4月20日発売の純米吟醸酒の商品PRを切口として、新商品の販売促進の協力、プレゼン資料企画作成を当組合から提案し、海外販売向けの販路開拓を支援するとして、ニューヨーク新潟県人会会長との関係性を築き、同社を含む取引先5社との訪米を実現。ニューヨーク新潟県人会新年会に純米吟醸酒を持ち込み、乾杯酒として提供、芳醇な香りと舌口の良い新感覚のお酒に大好評をいただいた。

新たな柱となる純米吟醸酒と、確実にプレミアムの出る「雪蔵古酒」の高付加価値販売戦略も現在進めている。



文化的・社会的貢献・地域貢献に関する活動

(地域の面的再生に向けた取組の成果) (企業の社会的責任(CSR)に関する事項)

平成29年	4月1日	「東京塩沢会・総会」(上野・精養軒) 小野澤理事長出席	
4月7日	「入学式写真撮影」「入学式・新入生へ記念品贈呈」		
4月23日	「首都圏六日町会・総会」(上野・精養軒) 小野澤理事長出席		
4月26日	「糸魚川市大火見舞金の贈呈」(糸魚川市) 小野澤理事長、他3名出席		
5月3日	「塩沢宿・牧之茶会」協賛(職員7名参加)、本店「観光開店」実施		
5月7日	「軽トラ市」開催(5月11月の第一日曜日)(本部)協賛		
6月2日	「全店ボランティア清掃」(6月9日)年4回実施		
6月8日	「振れ込め詐欺防止感謝状」(小出警察署)職員2名出席		
6月11日	「第9回・南魚沼グルメマラソン」職員有志スタッフとして参加		
7月10日	「夏期賞与支給」職員へ「地域還元型賞与」3万円上乘せ支給		

平成30年	10月7日	「東京大和会」(たもん荘)小野澤理事長、須藤常務出席	
10月8日	「塩沢一周駅伝大会」(信組大会スポンサー) 信組チーム出場		
10月15日	「魚沼紅葉コシヒカリマラソン」(小出郷)		
10月29日	「第6回・南魚沼コシヒカリRUN in 石打」職員スタッフ協力		
11月18日	「住まいの何でもフェスティバル」(南魚沼市民会館・多目的ホール)開催		
12月7日	「堀之内商工会・理事長講演会」(工業部) 小野澤理事長、職員3名出席		
12月8日	「職員賞与支給」「地域還元型賞与支給」		
12月11日	「NSTテレビ取材」(本店) 小野澤理事長出演		
1月17日	「南魚沼市との包括連携協定の締結式」小野澤理事長、他2名出席		
1月23日	「グルメ選手権・地元発会式」(寺尾集落センター)		

1月29日	「訪米プロジェクト」(ニューヨーク) 理事長、他2名、各店1事業者参加	
2月1日	「内閣府大臣表彰(特徴的取組事例)」(東京) 小野澤理事長、須藤常務出席	
2月14日	「ひな雪見かざり」(本店観光開店)「第30回しおざわ雪譜まつり」	
2月17日	「魚沼市・地域包括連携協定調印式」(市庁舎) 小野澤理事長、須藤常務出席	
2月20日	「湯沢町・地域包括連携協定調印式」(町庁舎) 小野澤理事長、他2名出席	
2月22日	「しんくみグルメ選手権」(五日町会場)三信組合同開催	
3月17日	「大坪NY県人会長・南魚沼市交流大使委嘱式及び講演会」(市民会館)	
3月24日	「津南町・地域包括連携協定調印式」(町庁舎) 小野澤理事長、他2名出席	
3月26日	「魚沼の未来基金・贈呈式」(塩沢商工会) 第二期奨学生と父兄出席	
3月27日		

地域貢献に資する預金・融資商品（利用者の評価の業務への反映）

「ゼロ金利融資」 （景気喚起型）

冬期間、雪による経済への影響を軽減するため、先手を打った「雪対策並びに年末景気対策特別資金」を提供しました。

全国で初めて、「景気喚起型」として利息ゼロの融資商品を取り扱いました。この「景気喚起型」の資金使途は、主に従業員へ年末の賞与を上乗せで支給する為の資金や、それまで冬季解雇していた従業員を通常雇用するための投資にご利用頂きました。地域の中で資金を循環させ、地域内で経済を活性化させる、地域内再投資力を発揮しました。

平成29年11月22日には、記者会見を行い、下記奨学金返済支援ローンとの2商品の記者発表をおこないました。

ある事業者様から「借りたいそばから返済しないといけない。だから資金繰りは困っているが、借りられない。」との声を受けたことをきっかけに、特別対策資金には当初から「ある時払い」を可能にするなど、お客様のニーズに合わせた、オーダーメイド型の対応をしています。

「奨学金返済支援ローン」 （返済猶予型）

卒業後収入が安定せず奨学金の返済負担が重く、安易にカードローン等を利用した結果、多重債務化してしまう若者を救済するため、全国で初めて「返済猶予型」の奨学金返済支援ローンを発売しました。

「若者は当初収入が少なく、奨学金返済の負担が重い」との声を、「収入が安定するまでは少しずつ返せばいい」という対応ができる商品として業務へ反映しました。



一方で、卒業後一定期間間勤続し、収入が安定してきた方へは、利息負担の軽減の為、返済促進型の返済支援ローンもご用意しました。お客様のライフプランに寄り添い、将来を見据えたオーダーメイド型の対応を可能にしています。地域の皆様の生の声を真摯に受け止め、業務に反映させています。

いきいき健康定期預金



ここ数年、「健康経営」をキーワードとして「健康」が事業の経営に大きな影響を与えているということが認識されてきています。

当組合では平成26年から、自営業者や高齢者などが加入する国民健康保険の対象者へ、特定健診の受診を促すため、同健診を受診したことで、翌年は、健康状態が改善したことを確認し、金利の上乗せを行う画期的な定期預金を取り扱っております。

当組合の営業エリアとしている魚沼地域の2市2町の健診の受診率は他の地域に比べて向上しており、地域住民の皆様の健康意識の醸成に少しでも貢献できていれば幸いです。

地域の求める課題に対して、金融機関ができることを考え、業務へ反映させています。

20代限定住宅ローン 「家庭円満51」

平成29年2月に発売した「家庭円満51」は各方面で大きな反響を呼び、全国各地の金融機関から商品についての問い合わせが殺到しました。最長51年まで延長することができ、毎年1回、最高50回まで無料で条件変更可能で、長い人生の中でどんなことがあっても家を手放すことなく、頑張れるように、とことん面倒を見る「永続伴走型」の支援を象徴する商品です。

住宅ローンだけでなく、住宅そのものの安心も当組合と施工業者が手を結び、家計の安心と住宅の安心を提供し続けることが目的です。地元建築業者の組織化を促進し、地域の仕事は地域で回すことを実現する為、雪国を知り尽くし、圧倒的なアフターサービスを提供する優良建築業者を増やすことで地域外へも名が知れ、産業が発展することを思い描いています。

昨年11月に「住まいの何でもフェスティバル」を開催、ワンストップで住まいに関するお悩み事が解決するこのイベントを今年も是非開催してほしいとの意見が総代から出され、より効果の上がる工夫を凝らして、平成30年10月8日に開催します。

「雪国・地方創生特別対策資金」と「奨学金返済支援ローン」の記者会見



中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組

中小企業の経営支援に関する取組み方針

当組合は、地域に真に密着した金融機関であり、中・小規模事業者の拠り所として、地元の将来を背負って立つ気概を持っています。

組合員一人一人は良い時も悪い時もあり、長い目で見れば助けたり助けられたりする間柄。当組合の付き合いは、長期的視点に立つ支援が基本です。当組合の営業地域が限定されていることは、運命共同体を意味しており、「逃げない」金融機関として、お客様の経営支援に真に正面から取り組んでいます。

中小企業の経営支援に関する態勢整備

本部の「しんくみセンター」内に「魚沼の中小企業経営支援協議会」を設置、専門委員会として各営業を横断的に「中小支援委員会」を設置して、中小企業の経営支援に取り組んでいます。

中小企業の経営支援に関する取組み状況

創業・新規事業支援

・認定支援機関同士の連携により、地域内の特に若者層の独立を支援し、新事業を誕生させるお手伝いに取組んでいます。

成長段階支援

魚沼の経営塾、経営塾OB会

・29年度も引き続き50社から第5期に参加頂きました。(株)タナベ経営の講師による勉強会の開催及び、塾生がお持ちの経営課題について、講師が個別に相談をお受け

ける体制とされています。また、塾生同士の異業種交流会の開催によりビジネス・マッチングにも取り組んでいます。

魚沼の次代を担う会

・経営塾を修了した塾生は、OB会組織である「魚沼の次代を担う会」に入会し、5年後10年後に地域の中心的役割を担う「組織」の礎を作ります。

支援プロジェクト

・地域の魅力ある商品やサービスを提供する企業に対して特別に支援する「プロジェクト」を立ち上げ、支援しています。
・「事業育成」「企業成長」をキーワードに経営の内部に介入し、経営者様と一体となり経営の改善、生産性の向上を実現するために取組んでいます。

経営改善・事業再生支援

経営改善計画策定支援

・条件変更等に対応した経営支援先へは、中小支援委員が最低月1回定期訪問し、経営助言の実践と経営改善計画策定支援に取り組んでいます。

月次決算化支援

・当組合のお取引先が会計要領に準拠した信頼性のある決算書とすること、毎月の収支が確認でき、独自に資金計画が図れる「月次決算化」に取り組んでいます。

事業承継

事業承継支援

・後継者不在による自主廃業への対応として

- ① 後継者不在事業先の事業存続予想年数等のデータ化
- ② 既存事業先の事業主及び従業員への事業継続の可能性確認
- ③ 事業譲渡M&Aによる事業承継の可能性確認
- ④ 経営者候補の求人、若手起業家の発掘と育成

以上に取組んでいます。

地域の活性化に関する取組状況

地元消費購買促進事業

ふるさとカタログギフト

・地元消費購買活動促進事業として、津南支店において、「カタログギフト」を作成。地域内事業者の新たな販路拡大と地域の活性化に貢献することを目的に取り組んでいます。

地域還元型特別賞与

・当組合では、職員へ必ず勤務地で消費することを条件に通常賞与と別に「地域還元型」の特別賞与を支給し、地元の信用組合として消費活動の促進に寄与するべく取組んでいます。提携先企業にも広く提案をしています。

牧の通り活性化

本店観光開店

・当組合本店が位置する「牧の通り」の活性化及び地元の観光産業の業績向上に向けた支援として、本店のロビーを観光客の見学場所として開放しております。

子ども金銭教育推進事業

子ども金銭教育授業

・当組合の各支店の所在地である小中学生を対象に、貨幣の歴史や金融の仕組みを学ぶ出張授業の開催を実施しています。学校での直接の授業の他、当組合営業店の店舗に生徒を招いての開催も実施しています。

若者カド教育・スマホ教育

・本店所在の地元高校に対し、クレジットやカードローン、キャッシングの利用に対する注意喚起を行い、詐欺被害防止や貯蓄の重要性を出張授業しています。また同高校のOB職員によるスマホ課金ゲームの注意喚起は大変好評であり、今後もさらに維持発展して参ります。

地域包括連携協定を締結

地域の皆様への支援をより充実させるため、二市二町と地域包括連携協定を締結しました。今後もより一層連携を深め、活力ある魚沼の発展に努めてまいります。



南魚沼市
(平成30年1月17日)



魚沼市
(平成30年2月20日)



湯沢町
(平成30年2月22日)



津南町
(平成30年3月26日)

「友が友を呼ぶ」顧客の組織化とその活動の実績

信栄会

塩沢信用組合では、各支店毎にお取引先の組合員の皆様から、「信栄会」という後援会を組織して頂いております。年間を通じて様々なイベントや活動を企画して頂き、会員相互の交流や、地域活性化の為に尽力を頂いております。

また小出郷支店信栄会様と、津南支店信栄会様からは、当組合が創設した「魚沼の未来基金」へのご寄付につきまして、総会決議を頂き、組合事業への熱心な支援を頂いております。改めて感謝申し上げます。

平成29年	5月6日	本店信栄会「山陰山陽の旅」(2泊3日) 実施
	5月18日	五日町信栄会「大相撲観戦と築地寿司さんまい」(日帰り旅行) 実施
	9月2日	5信栄会合同「第30回・信栄会合同親善ゴルフコンペ」実施
	9月15日	「特別定期預金抽選会」信栄会サポート委員会(本店) 実施
	9月15日	「信組ふれあい祭り」(本店) 第3回
	9月19日	津南信栄会「大相撲秋場所鑑賞と川越散策の旅」(1泊2日) 実施
	10月19日	石打信栄会「母畑温泉と大内宿の旅」(1泊2日) 実施
	12月1日	石打信栄会「第37回・定期総会」実施
平成30年	1月18日	小出郷信栄会「第16回・定期総会」実施
	2月2日	本店信栄会「第37回・定期総会」実施
	2月23日	五日町信栄会「第37回・定期総会」実施
	3月9日	津南信栄会「第26回・定期総会」実施

年金友の会

平成29年度に設立30周年を迎えた「年金友の会」は、まさに「友が友を呼ぶ」仕組みを体現して頂いております。当組合で年金受給口座の指定を頂いているお客様へは、「安全見守り隊」という組合上げでの総力事業として、特殊詐欺被害の防止や、独居世帯、ご夫妻のみのお二人世帯への見守り活動を行っております。

地域毎に担当職員を定め、職員の顔写真入りの「安全見守り隊カード」を配布、ご自宅の電話機の近くに掲示させて頂き、不審な電話がかかってきたときにすぐに気が付き、当組合の担当者へご相談して頂く仕組みをつくりました。

また定期預金の金利優遇や、お誕生月のプレゼント、年金友の会総会、友の会旅行の企画も毎年工夫をこらしてお楽しみ頂いております。

何かと物入りな年金受給者の方向けに、無担保無保証の年金受給者ローンも用意しており、ご返済は年金支給日に合わせて2ヶ月毎と、利用しやすい商品としておられます。

安全見守り隊です！
さとう 悟
さとう 佐藤
塩沢信用組合 五日町支店
025-776-2691

- ★不審電話がかかってきたら一旦切ってお電話下さい！
- ★訪問販売に困ったらすぐにお電話下さい！
- ★高額商品を買う時は、是非一旦ご相談下さい！
- ★お客様の大切な財産は私たちが守ります！お電話下さい！

◎ 塩沢信用組合

平成29年	4月14日	「年金合同支部役員会」(美松) 各店年金支部役員・年金委員出席
	6月1日	「年金友の会30周年式典」「しんくみの集い」(南魚沼市民会館大ホール)

魚沼の経営塾・魚沼の次代を担う会

魚沼地域の若手経営者、後継者、幹部社員向けの経営セミナーである「魚沼の経営塾」は平成30年度に第6期生を迎え、総勢約300名の塾生を輩出しております。

日本を代表する経営コンサルタント会社である株式会社経営塾が全国で提供する経営塾のなかでも、「魚沼の経営塾」のきめ細かいサポート態勢や工夫を凝らした交流会企画など独自性が評価され、全国の金融機関から問合せや視察依頼が絶えません。

魚沼の経営塾第1期〜第5期の塾生で組織される「魚沼の次代を担う会」では、著名な経営者や大学教授等を招いての一部講演と、次代を担う会の会員同士での協業マッチング交流会を開催しています。

異業種交流の機会を提供し、近くにいなから知らなかった事業者同士が新たなビジネスチャンスを得る絶好の場所として多くの会員の皆様からご参加頂いております。

平成29年	4月13日	「魚沼の経営塾」第五期・開講式(シャトー塩沢) 全店50社参加
	4月21日	「魚沼の次代を担う会」第4回(木の芽坂) 小野澤理事長出席
	7月6日	「魚沼の経営塾」第2回(さかえや) 小野澤理事長出席
	7月11日	「魚沼の次代を担う会」第5回(津南グリーンピア) 小野澤理事長出席
	10月12日	「魚沼の次代を担う会」第6回講師・長谷川勉日大教授、役職員15名参加
	11月9日	「魚沼の経営塾」第3回(津南雪国) 小野澤理事長出席
平成30年	3月6日	「魚沼の経営塾・修了式」(浦佐オカベ) 小野澤理事長出席
	3月8日	「魚沼の次代を担う会」第7回(湯沢グランド) 講演・長岡大学松本教授

ベストパートナー企業100

塩沢信用組合がご提案する、雇用に関する様々な解決策を真っ先に取り入れてくださる経営者の皆様をベストパートナー企業100として組織しております。

当組合では、「100社100名雇用創出」を旗印に掲げ、大手企業の工場誘致による雇用創出ではなく、地元で頑張る堅実な企業様が一人ずつでも毎年雇い入れをして頂くことが、企業の5年後、10年後を見据えた礎になり、事業の発展に貢献すること、地域の雇用が創出されることこそが、「仕事」が「人」をよび「まち」をつくる「真の地方創生」であると考えています。

4月には発会式と雇用関連の助成金セミナーを開催、7月には女性従業員の皆様だけを集めた「女性だけの女性のための女性活躍セミナー」を開催。

平成29年8月には魚沼地域で初の新卒既卒を含めた合同企業説明会を開催。会員企業様には無料でブースを出店して頂きました。

7月から9月には協会けんぽ新潟支部とコラボレーションした健康経営への取組である「健康職場おすすすめプラン」を実施、10月には日帰り研修旅行として「しんくみ食のビジネスマッチング」視察、第一勧業信用組合・新田信行理事長講演を実施しました。

平成29年	4月20日	「ベストパートナー企業対象トップセミナー」(坂戸城) 小野澤理事長出席
	7月21日	「女性だけの女性のための女性活躍セミナー」(坂戸城)
	8月11日	「うおぬま就職応援フェア」開催(南魚沼市民会館)
	10月25日	「トップセミナー・日帰りツアー」(食のビジネスマッチング展) 参加
	12月1日	「健康職場おすすすめプラン表彰式」(本店)

顧客保護に関する取組と実績

特殊詐欺被害防止

塩沢信用組合では、これまで何度も窓口や営業先のお客様が特殊詐欺被害に遭われるのを未然に防止して参りました。またそういった被害防止の事例を身近な出来事として年金支給日の来店客の皆様へ注意喚起を徹底する活動を行っております。

万に一つも自分は騙されないという方でも、たくさんの方が被害に遭われているといわれています。当組合では警察署と綿密に連携を取り、場合によっては警察官の方と一緒にお客様の話を伺い、詐欺被害防止に努めています。ご不便をお感じになる場面もあるかもしれませんが、お客様の財産をお守りするという重大な責務を全うしたいと考えております。何卒ご理解の上ご協力下さいようお願い申し上げます。

特殊詐欺被害防止のための独自ルール（お客様の年齢を問わず）

- ・10万円以上の現金でのお振込は、たとえお急ぎであっても、詳しくお話を伺わせて頂く場合があります。

的確な対応に感謝

息子をかたるおれおれ詐欺の被害を未然に防いだとして小出署は8日、塩沢信用組合小出支店（井口）に感謝状を贈った。同署によると、5月22日に市内の80代男性が同支店を訪れ、窓口で500万円の定期預金を解約しようとした。片桐一大支店長（60）らが事情を聞いたところ、男性が「息子に渡す」などと答えたため、特殊詐欺を疑い、同署に通報した。片桐支店長は「定期的に小出署員を招くなど、支店内で詐欺被害への注意喚起してきたのが生きた。今後も連携を深め、被害を防ぎたい」と話した。岡村厚署長は「日頃の取り組みが機能し、的確な対応をしてもらった」と感謝していた。



被害防ぐ 特殊詐欺 注意して

- ・50万円以上のご預金の払い戻しは、たとえお急ぎであっても、ご入用の理由をお尋ねさせて頂く場合があります。
- ・お客様の大切な預金をお守りするため、お客様ご本人名義のお口座であってもお時間を頂戴し、当日中に払い戻しや為替送金ができない場合があります。

高齢者安全見守り隊

塩沢信用組合は、高齢者の安全を守るため、見守り隊を組織し、詐欺被害の防止に貢献している。見守り隊は、高齢者の生活状況を把握し、必要に応じて見守りや相談を行う。また、詐欺被害の防止にも積極的に取り組んでいる。見守り隊の活動は、地域社会の安全と高齢者の生活の質の向上に大きく貢献している。

当組合で年金をお受け取りのお客様へは、地区ごとに担当者を定め、担当者の顔写真が入った「安全見守り隊カード」を配布、ご家庭の電話機の近くに掲示させて頂いております。不審な電話や来訪者があった場合に、すぐに目につき、当組合にご一報いただくためのものです。

お身体の不調や、その他の事情で生活のサイクルが変わったことも、担当エリアを巡回している当組合職員が早期に発見し、お声がけできる態勢をとっています。また、災害時に本場に役に立つのは、情報技術や行政ではなく、地域のつながり、声掛けであるといわれています。一部地域では実体験的に同居世帯、ご高齢の夫婦二人世帯の所在をマップ上で共有し、有事の際はもちろん、平時から意識して声掛けをする取組に当組合も協力を開始いたします。

こども金銭教育、若者カード教育

当組合では、毎年全営業店で小・中学生向けの金銭教育事業を行っています。また本店の営業区域である塩沢商工高等学校様では、これから社会に出る若者に対して、賢い消費者になるための若者カード教育を毎年行っています。更に高校の先生方からのご要望にお応えし、スマホ課金ゲームの恐怖についての授業も併せて行っております。



信用組合の寄附講座として、平成29年度は、日本大学商学部、長岡大学経営学部、新潟県立農業大学校で理事長講演を実施、札幌学院大学三好ゼミの視察受入を実施いたしました。当組合の本業である、保証会社に頼らない消費者ローンや、多重債務者支援の内情から、若年層への、賢い消費行動の教育や、身の丈に合った金銭感覚の啓

「おまとめ」家計改善

クレジットカードのリボ払い・キャッシング利用・ローンカードの毎月払いを一本化！「らくらく返済が可能になった」とお客様から感謝の声を頂いています。複数にまたがった借入を一本化すること、いつも返済が気になっていた方が、頭の中がスッキリしたと喜ばれました。

当組合では、いつでもどなたでも「無料」で家計診断をしております。この機会には是非一度当組合の窓口をお尋ね下さい。毎週水曜日は、19時30分まで全店の窓口が開いております。

Q.「貯蓄」できてますか？

必ずチェックをつけて下さい。

- A: 毎月一定額を貯蓄できている。
- B: ポーナス等臨時収入だけ貯蓄している。
- C: なかなか貯蓄に回せる余裕がない。

ライフイベントや予期せぬリスクに対応するための貯蓄ができていますか？

- 教育資金 約1,000万円
- 住宅新築 約3,280万円
- 家のリフォームにはどのくらい必要ですか？ リフォーム 約230万円
- 介護が必要になったら、どのくらい必要ですか？ 介護費用 月額約152万円
- ゆとりあるセカンダリライフにはどのくらい必要ですか？ 老後生活費 月額約35万円