

BANK OF TOYAMA

金融仲介機能の発揮による
地域活性化に向けた取組み

平成29年6月

株式会社 富山銀行



I. 金融仲介機能発揮による地域活性化に向けた取組み方針

II. 金融仲介機能の質の向上に向けた取組状況

1. 当行のソリューション提供メニュー

1-1 創業・新事業支援

1-2 事業性評価の取組み強化

1-3 販路開拓支援(ビジネスマッチング、海外展開支援)

1-4 経営課題解決・経営改善支援

1-5 事業承継・引継支援、次世代経営者育成

2. 地方創生への取組み

III. 金融仲介機能発揮に関するベンチマーク

当行は、経営理念の1つとして「地域経済の発展とお客さまのご繁栄を通して社会貢献を図ること」を掲げており、当行の経営理念そのものが、地域活性化に向けた基本的な方針であると考えております。

これまで、「地域密着型金融の推進に関する方針」を公表し、地域密着型金融の取組み実績について継続的に公表してまいりました。

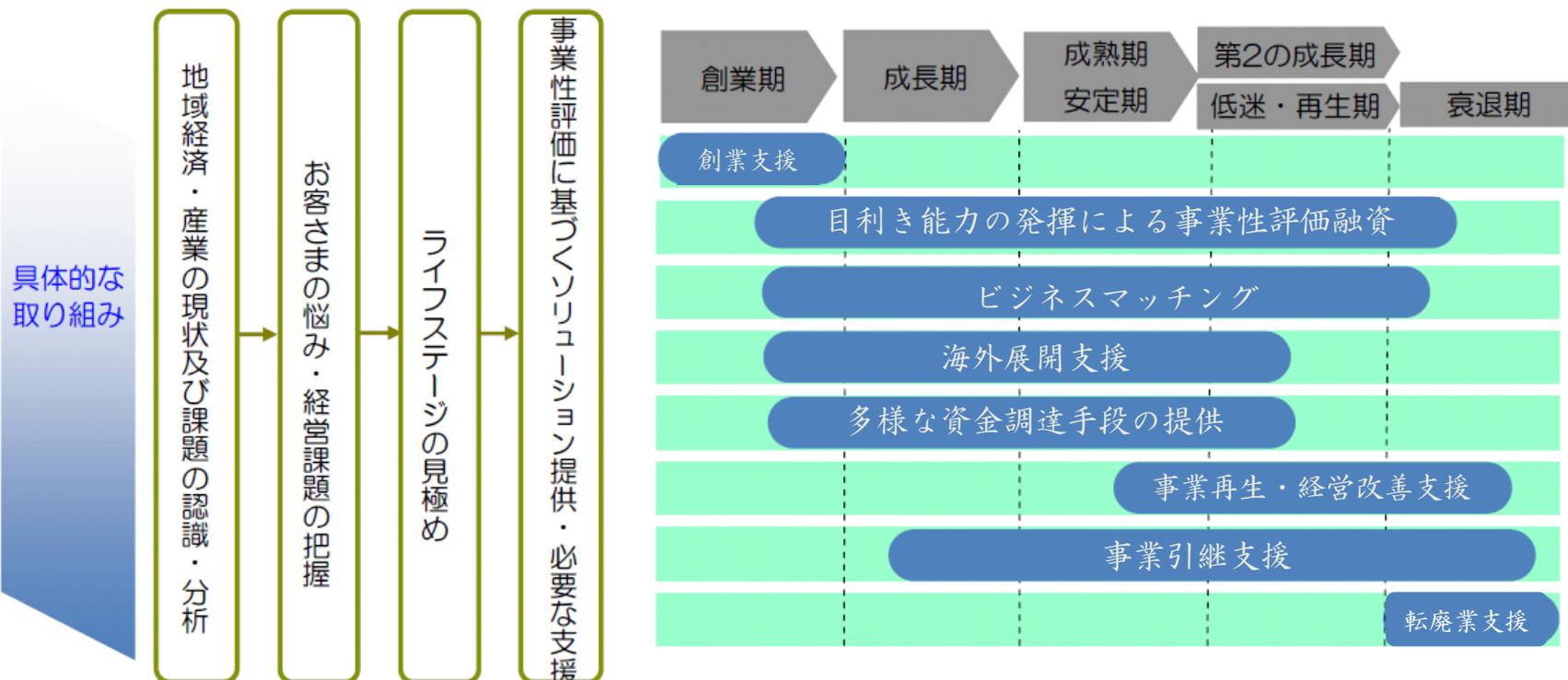


本年度からは、地域密着型金融の取組み実績から発展し、金融仲介機能の発揮状況を客観的に評価できる多様な指標である「金融仲介機能のベンチマーク」を活用し、様々な取組み実績を公表させていただきます。

当行は、こうした取組みが、地域企業や地域経済社会の活性化等に貢献するものと考えております。

1. 当行のソリューション提供メニュー

- ✓ 取引先企業の経営改善や成長力の強化
- ✓ 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上
- ✓ 担保・保証依存の融資姿勢からの転換
- ✓ 事業性評価に基づく融資等、担保保証に過度に依存しない融資
- ✓ 本業(企業価値向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供
- ✓ 人材育成



お客さまをサポートする支援メニュー

事業計画策定支援、提携事業者紹介、ビジネスマッチング
各種補助金・助成金申請サポート、HP作成サービス、融資他

とやまベストビジネスアワード

北陸における創業・新事業展開を促進し地域活性化を目指す取組み

◆平成26年度の創設から累計12先のビジネスプランを表彰しております。

	ビジネスプラン名
とやまベストビジネスアワード	子育て世代が豊かに暮らす為のGateCommunityTown開発
優秀賞	地域密着型学習塾・家庭教師検索サービス
特別賞	就活生と企業を超えてつなぐ就活アプリ
特別賞	地域密着型クラフトビールの可能性

◆表彰企業には、賞状・表彰金・融資関係手数料の免除や専門家派遣無料派遣等の特典があることに加え、継続的にサポート体制を整備しております。

◆表彰企業以外の応募者にも、事業計画ブラッシュアップ、各種セミナー等の照会を随時行っております。



集合型創業相談研修会

お客さまの悩みや課題を解決する為、中小企業診断士による集合型の研修会を定期的に開催しております。

上記取組みを含む創業・新事業支援に関連するベンチマークは、巻末表の『3』『4』です。

1-2 事業性評価の取組み強化

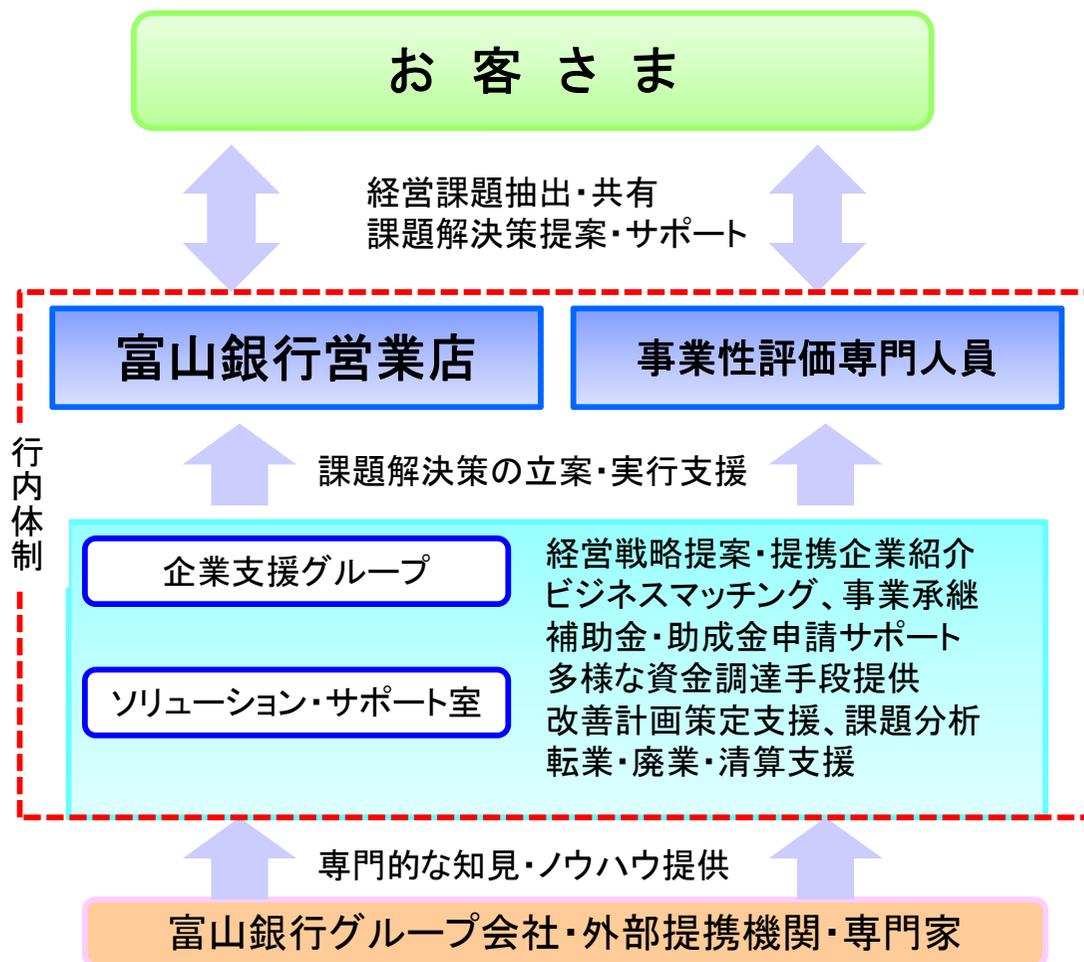
事業性評価取組み方針

地域で事業を行うお客さまの強みを把握し、持続可能なビジネスモデルを目指す為の経営課題を抽出し、お客さまと一緒に解決に取り組むと共に、事業継続可能性と成長可能性等の事業価値を見極め、適切な与信対応を行います。

事業性評価チーム新設

これまでの営業店による事業性評価の取組みに加え、より深度の高い、より積極的な、より専門的な事業性評価を実践する為、専門人員2名を配置すると共に、本部横断的な専門チームを編成し、よりキメ細かい対応を行います。

事業性評価推進体制



上記取組みを含む事業性評価に関連するベンチマークは、巻末表の『5』です。

ビジネスマッチング

富山銀行グループ及び提携企画会社のネットワークを活用し、ビジネスマッチングによるお客さまの販路開拓支援を行っております。

- ◆連携している機関が主宰する商談会やビジネスマッチング企画を通じ、様々なニーズに対応したビジネスマッチングに取り組んでいます。
- ◆提携企画会社による大都市圏バイヤー等へのコーディネート力を活用し、個別マッチングにも力を入れております。



海外展開支援

グローバル経済に対応した経済活動へのサポート体制を構築し、お客さまの多様なニーズに対するハンズオン支援を積極的に取り組んでおります。

- ◆海外駐在経験を有する行員が、お客さまの多様なニーズに対し、ハンズオン支援を行います。
- ◆提携しているメガバンクやリース会社のネットワークを活用すると共に、海外拠点を有する提携会社のノウハウを活用し、お客さまの悩みを解決します。
- ◆連携している金融機関とともに、海外需要を開拓するテストマーケティングを行う等、様々なネットワークを構築しております。



上記取り組みを含む販路開拓支援に関連するベンチマークは、巻末表の『8』『9』『10』です。

補助金・助成金申請サポート

ものづくり補助金を始めとした各種補助金・助成金に対する申請サポートを積極的に行い、お客さまの事業の発展に貢献しております。

ものづくり補助金採択件数	H26補正	H27補正	H28補正
採択件数	52	21	23
富山県内シェア	21.6%	16.3%	25.6%

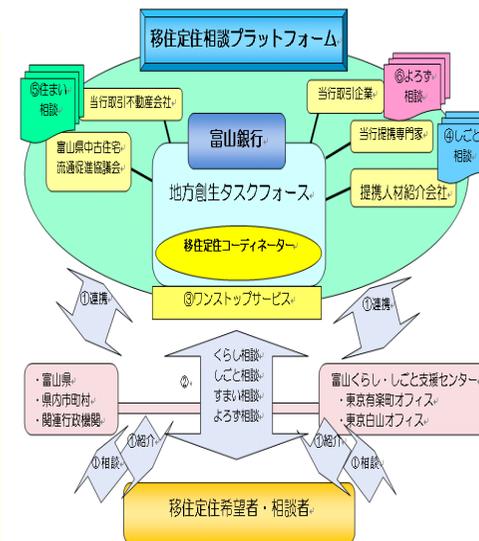
省エネ無料診断支援

お客さまのエネルギーコスト軽減による固定費削減活動を目指し、専門家と提携した省エネ設備導入提案を行っております。



人材紹介機能による支援

提携している人材紹介会社等の情報を活用し、人材を求める企業への課題解決策として、求職者や移住希望者を紹介し、お客さまの組織力を強化を目指しております。また、移住希望者への相談にも積極的に対応しております。



事業再生支援

業績低迷による事業再生等を必要とするお客さまへ、当行や提携機関のノウハウを活用し、最適な再生スキームを構築し、地域の雇用維持に努めています。必要に応じ、事業譲渡・債務株式化、再生ファンド、外部コンサルティング等を活用して参ります。

上記取組みを含む経営課題解決・家英改善支援に関連するベンチマークは、巻末表の『1』『2』『8』『9』です。

事業承継コンサルティング支援

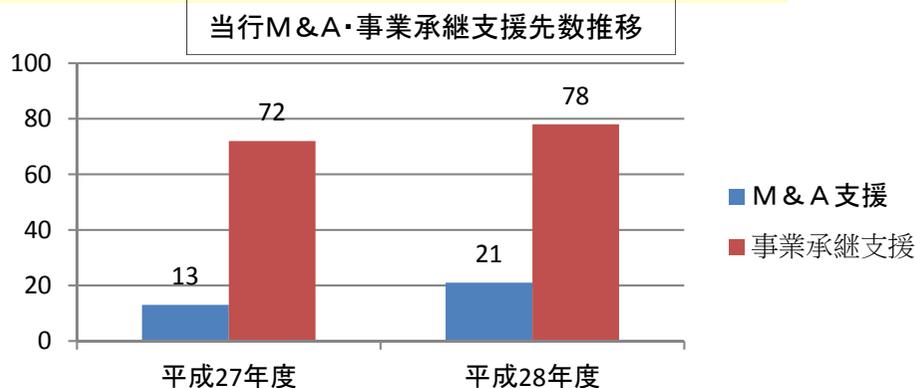
事業承継コンサルティングに定評あるみずほ信託銀行コンサルティング部に派遣した行員が、お客さまの状況や背景に応じたオーダーメイド型のコンサルティングを行い、キメ細かい事業承継コンサルティングを実践しております。

次世代経営者向け経営塾

次の地域経済を担う次世代経営者を育成することを目指し、各営業店や本部主宰による次世代経営者向け経営塾を継続的に開催しています。本部主宰の次世代経営塾『THE NEXT』は既に4期目を迎えており、延べ人数で104名の次世代経営者を輩出しております。

M&A手法による引継支援

全国に広がる金融機関のネットワークや様々なノウハウを保有する外部提携機関と連携し、M&A手法を活用した事業引継支援を積極的に行っております。

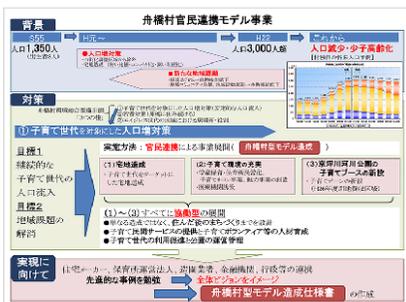


上記取組みを含む創業・新事業支援に関連するベンチマークは、巻末表の『3』『4』です。

2. 地方創生への取組み

地域活性化に向けた活動への協働

地域活性化に向けた様々な活動に積極的な関わりと連携を行っております。



出典:各市町村HP

産学官連携先への常駐派遣

地域活性化に資する活動をサポートする為、継続的に大学や市町村関連機関に行員を常駐派遣しております。これまでの常駐派遣は、延べ人数で8名(延べ約12年間)となっております。

富山銀行『地方創生3本の矢』

当行の保有するノウハウを地域活性化に向け提供しております。

第一の矢 しごとを創り育む仕組みの提供

- ①『とやまベストビジネスアワード』開催
- ②首都圏バイヤーニーズ事例紹介
- ③M&A情報や不動産情報の提供

第二の矢 ひとを呼び込むサポート体制構築

- ①『移住定住相談プラットフォーム』構築
- ②移住定住コーディネーター設置

第三の矢 まちの課題を解決する提携メニュー

- ①移住者情報活用による空き家の再利用
- ②市町村と連携した定住促進ローンの提供
- ③各種優遇ローンの提供

Ⅲ. 金融仲介機能発揮に関するベンチマーク

金融仲介機能	ベンチマーク	ベンチマーク(指標)の説明	平成28年3月基準					平成29年3月基準					補足説明		
取引先企業の経営改善や成長力の強化															
(1) 取引先企業の経営改善や成長力の強化	1	金融機関がメインバンク(融資残高1位)として取引を行っている企業のうち、経営指標(売上・営業利益率・労働生産性等)の改善や就業人数の増加が見られた先数(先数はグループベース。以下断りがなければ同じ)、及び同先に対する融資額の推移	(単位:社・億円)	28/3						29/3					○メイン先はグループの中核企業で判定。 ○改善した経営指標(売上高、売上高経常利益率)がある先を改善と判定。
		メイン先数		1,607						1,993					
		メイン先の融資残高		608						697					
		経営指標等が改善した先数		924						1,247					
		(単位:億円)	28/3	27/3	26/3				29/3	28/3	27/3				
		経営指標等が改善した先と係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	493	473	411				482	491	461				
取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上															
(2) 取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上	2	【共通ベンチマーク】金融機関が貸付条件の変更を行っている中小企業の経営改善計画の進捗状況	(単位:社)	条交総数	女商先	川商先	不商先			条交総数	女商先	川商先	不商先		○女商先:改善計画比120%超 ○川商先:同80~120% ○不商先:同80未満
		中小企業の条件変更先と係る経営改善計画の進捗状況	711	165	297	249			654	118	292	244			
	3	【共通ベンチマーク】金融機関が関与した創業、第二創業の件数	金融機関が関与した創業件数(単位:件)	47						58					
		金融機関が関与した第二創業件数(単位:件)	20						14						
4	【共通ベンチマーク】ライフステージ別の与信先数(先数単体ベース)、及び、融資額	(単位:社・億円)	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	全与信先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	○過去5期の売上高を把握してライフステージを区分 ・創業期→創業、第二創業から5年まで ・成長期→売上高平均で直近2期が過去5期の120%超 ・安定期→売上高平均で直近2期が過去5期の120%~80% ・低迷期→売上高平均で直近2期が過去5期の80%未満
		ライフステージ別の与信先数	4,772	228	367	3,007	172	825	4,678	199	349	3,121	160	683	
		ライフステージ別の与信先と係る事業年度末の融資残高	1,824	70	232	1,238	33	223	1,852	53	229	1,301	59	210	
担保・保証依存の融資姿勢からの転換															
(3) 担保・保証依存の融資姿勢からの転換	5	【共通ベンチマーク】金融機関が事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資額、及び、全与信先数及び融資額に占める割合(先数単体ベース)	(単位:社・億円、%)	先数	融資残高					先数	融資残高				
		事業性評価に基づく融資を行っている与信先数及び融資残高	109	79					220	128					
		与信先数の全与信先数及び当該与信先の融資残高に占める割合	2.3%	4.3%					4.9%	6.9%					

Ⅲ. 金融仲介機能発揮に関するベンチマーク

ベンチマーク		基準日	ベンチマーク(指標)の説明		提出指標等(イメージ)					補足説明
事業性評価に基づく融資等、担保・保証に過度に依存しない融資										
6	【選択ベンチマーク】 地元の中小企業と信 先のうち、無担保と信 先数、及び、無担保融 資額の割合(先数単体 ベース)	H28年3月基準	(単位:社、億円、%) 地元 <small>①</small> の中小企業融資にお ける無担保融資先数(先数単 体ベース)、及び無担保融資 額の割合	地元中小与信先数①	地元中小向け融資残高②	無担保融資先数③	無担保融資残高④	③/①	④/②	○無担保と信先とは、一 切の担保を取得してい ない先
		H29年3月基準	(単位:社、億円、%) 地元 <small>①</small> の中小企業融資にお ける無担保融資先数(先数単 体ベース)、及び無担保融資 額の割合	4,667	1,356	2,986	459	64.0%	33.8%	
7	【選択ベンチマーク】 経営者保証に関するガ イドラインの活用先数、 及び、全与信先数に占 める割合	H29年3月基準	(単位:社、%) 経営者保証に関するガイド ラインの活用先数、及び、全 与信先数に占める割合	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①				
		H29年3月基準	(単位:社、%) 経営者保証に関するガイド ラインの活用先数、及び、全 与信先数に占める割合	4,772	1,608	33.7%				
本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供										
8	【選択ベンチマーク】 本業(企業価値の向 上)支援先数、及び、全 取引先数に占める割合	H28年3月基準	(単位:社、%) 本業支援先数及び全取引先 数に占める割合	全取引先数①	本業支援先数②	②/①				○補助金・助成金申請 支援、販利開拓支援等 を集計
		H29年3月基準	(単位:社、%) 本業支援先数及び全取引先 数に占める割合	4,581	222	4.8%				
9	【選択ベンチマーク】 ソリューション提案先数 及び融資額、及び、全 取引先数及び融資額 に占める割合	H28年3月基準	(単位:社、%) ソリューション提案先数、及 び、同先の全取引先数に占 める割合	全取引先数①	本業支援先数②	②/①				○補助金・助成金申請 支援、販利開拓支援、事 業承継支援、M&A支援 等を集計
			ソリューション提案先数の融 資残高、及び、同先融資残 高の全取引先の融資残高に 占める割合	4,581	419	9.1%				
		H29年3月基準	(単位:社、%) ソリューション提案先数、及 び、同先の全取引先数に占 める割合	全取引先数①	本業支援先数②	②/①				
			ソリューション提案先数の融 資残高、及び、同先融資残 高の全取費い先の融資残高 に占める割合	4,430	246	5.6%				
11										

Ⅲ. 金融仲介機能発揮に関するベンチマーク

ベンチマーク		基準日	ベンチマーク(指標)の説明	提出指標等(イメージ)					補足説明	
本業(企業価値の向上)支援・企業のライフステージに応じたソリューションの提供										
10	【選択ベンチマーク】 販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	H28年3月基準	(単位:社) 販路開拓支援を行った先数 (地元・地元外・海外別)	地元	地元外	海外				○販路開拓支援を集計
			105	25	0					
11	【選択ベンチマーク】 M&A支援先数	H28年3月基準	(単位:社) M&A支援先数	13						
		H29年3月基準	M&A支援先数 (単位:社)	21						
12	【選択ベンチマーク】 事業承継支援先数	H28年3月基準	(単位:社) 事業承継支援先数	72						
		H29年3月基準	事業承継支援先数 (単位:社)	78						
13	【独自ベンチマーク】 ものづくり補助金採択件数と地域シェア	H28年3月基準	ものづくり補助金採択件数と地域シェア	52	21.6%					
		H29年3月基準	ものづくり補助金採択件数と地域シェア	44	20.1%					
人材育成										
14	【選択ベンチマーク】 取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数	H28年3月基準	(単位:回、人) 取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数	研修実施回数	参加者数	資格取得者数				
			5	92	36					
14	【選択ベンチマーク】 取引先の本業支援に関連する研修等の実施数、研修等への参加者数、資格取得者数	H29年3月基準	(単位:回、人) 取引先の本業支援に関連する研修等の実施回数、同研修等への参加者数、及び同趣旨の取組みに資する資格取得者数	研修実施回数	参加者数	資格取得者数				
			7	99	36					