

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

2018年6月



富山銀行

Bank of Toyama

- I. 金融仲介機能発揮による地域活性化に向けた取組方針
- II. 金融仲介機能の質の向上に向けた取組状況
  - 1. 事業性評価の取組体制と実績
  - 2. 当行のソリューション提供メニュー
    - 2-1 創業・新事業支援
    - 2-2 販路開拓支援(ビジネスマッチング、海外展開支援)
    - 2-3 経営課題解決・経営改善支援
    - 2-4 地域を支える人材マッチング・育成
    - 2-5 事業承継・引継支援
  - 3. 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

# I. 金融仲介機能発揮による地域活性化に向けた取組方針

- ◆ 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」を掲げるとともに、2014年4月よりスタートした第5次中期経営計画「富山銀行 i プロジェクト”The Next”ーもっと夢、もっと富山ー」(計画期間2018年度まで)におきまして、顧客戦略「地域密着型金融のさらなる推進」を基本戦略に掲げ、各種施策への取組みを進めております。
- ◆ 昨年度より、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頂いております。  
 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。

## 【中期経営計画】

名称：「富山銀行 i プロジェクト」**“The Next”**  
**ー もっと夢、もっと富山 ー**  
< 期間：平成26年4月～平成31年3月（5年間） >

①顧客戦略  
 (構造変化に順応した営業力の強化)

①店舗戦略  
 (効果的な営業体制の構築)

①経営基盤戦略  
 (筋肉質な経営体質の構築)

## 【地域密着型金融に関する基本的考え方】

- ・地域との密接なリレーションシップを築き、地域経済の発展と地域の人々の豊かな暮らしづくりに貢献していきます。
- ・お客さまの経営支援や地域経済の活性化に取り組めます。
- ・地域密着金融のさらなる推進を図りながら、お客さまから選ばれ続ける銀行を目指します。

### 事業性評価の推進と 地方創生への積極的な貢献

- リテール営業の強化
- ソリューション営業の強化
- 地域密着型金融のさらなる推進
- 資金運用力の強化

### 金融仲介機能の発揮

- 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

# 1. 事業性評価の取組体制と実績

## 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ともに、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。

## 事業性評価推進体制

### 地域で活動する事業者

事業内容の適切な把握  
解決策の提案・実行支援

営業店



事業性評価会議  
頭取・専務・常務・統括部署

施策検討・進捗管理

連携

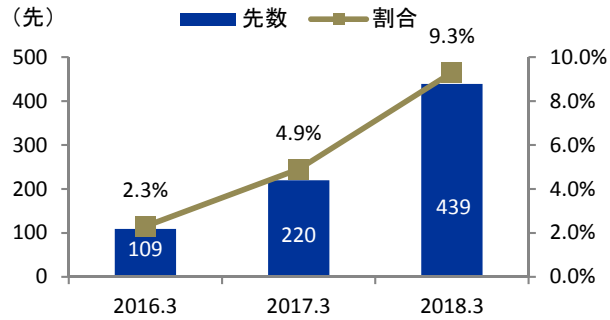
本部  
グループ会社

地方創生タスクフォース

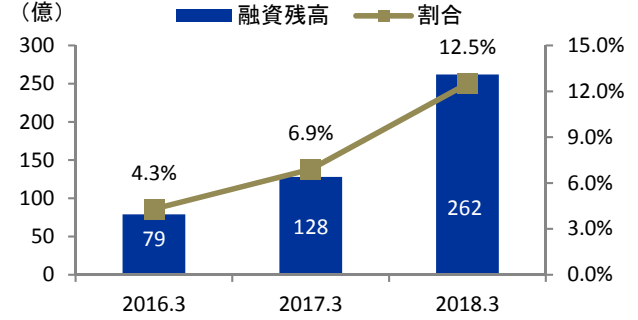
解決策の提案・実行サポート

## 事業性評価融資実績

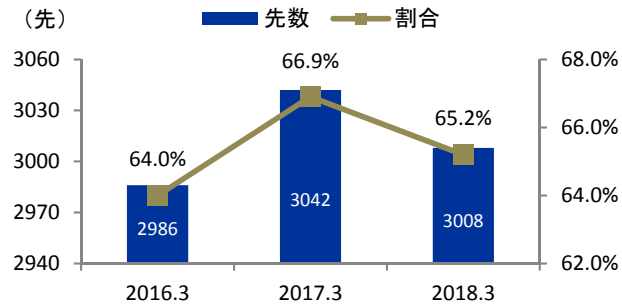
■事業性評価に基づく融資を行っている  
与信先数及び割合(単体)



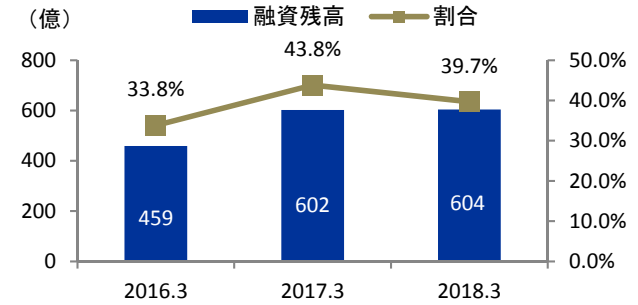
■事業性評価に基づく融資を行っている  
融資残高及び割合(単体)



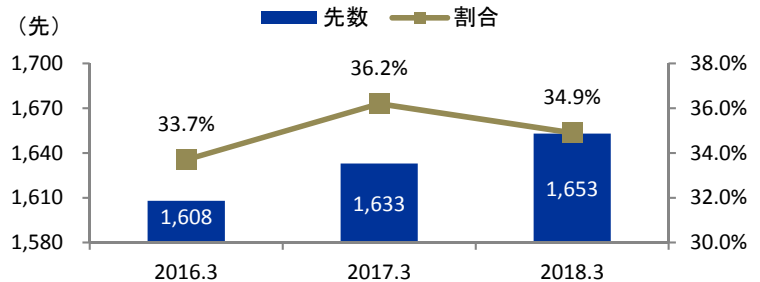
■地元の中小企業と信先のうち  
無担保融資先数及び割合(単体)



■地元の中小企業と信先のうち  
無担保融資額及び割合(単体)



■経営者保証に関するガイドラインの活用先数及び割合

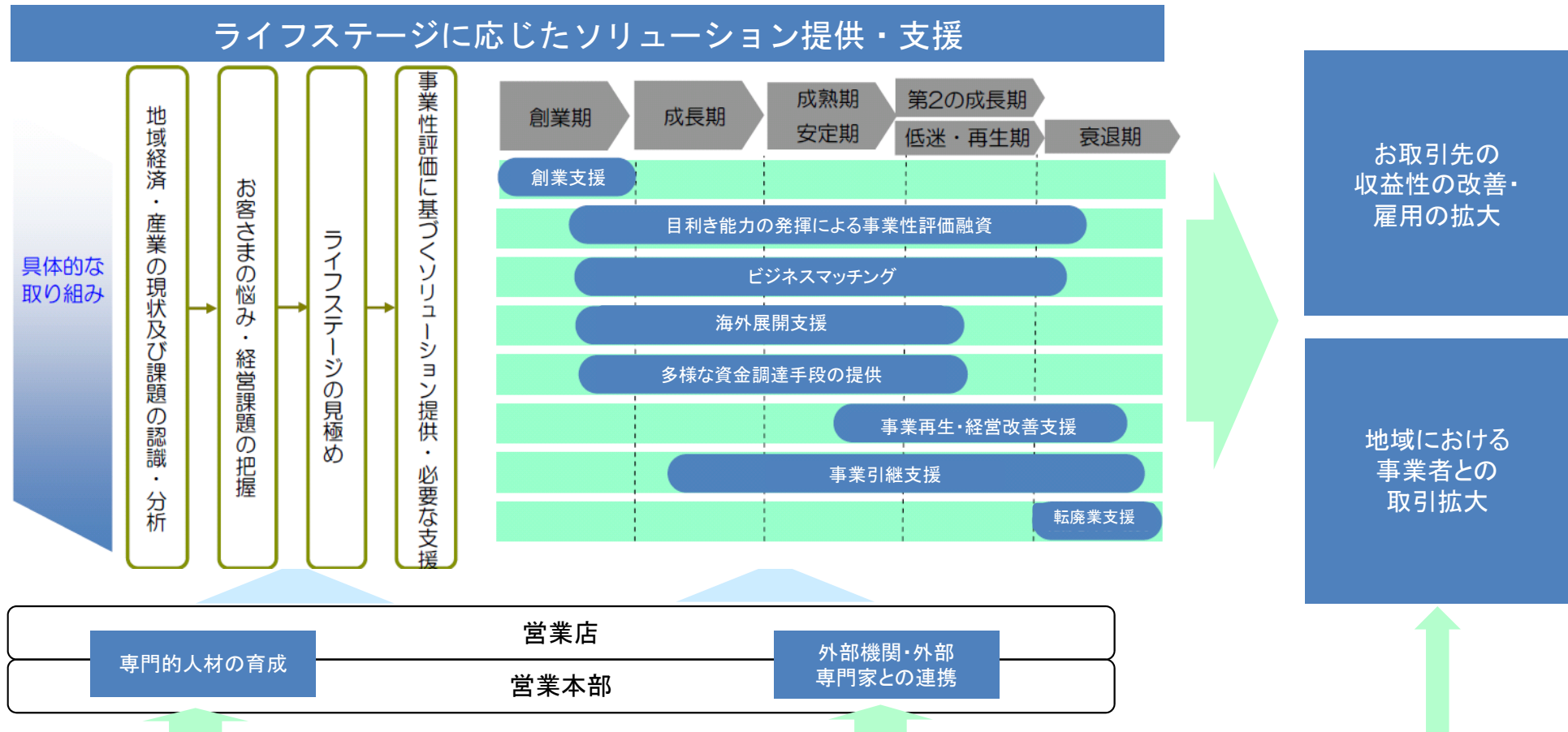


上記取組みを含む事業性評価に関連するベンチマークは、巻末表の『5』『6』『7』です。

## 2. 当行のソリューション提供メニュー

お取引先の成長・経営改善や地域における取引拡充を図るため、経営課題ニーズに応じた様々なソリューションの提供を行います。

- ◆ 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



金融仲介機能のベンチマーク(注)の活用  
(取組み状況の自己評価、取組み強化等の体制見直し、お取引先への分かりやすい情報提供)

(注)取引先企業のニーズや課題に応じた融資やソリューション(解決策)の提供等、金融機関における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のこと

## 2-1. 創業・新事業支援

### お客さまを支援するサポートメニュー

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

富山県・石川県における創業・新事業展開を促進し地域活性化を目指す取組み

◆ 2014年度の創設から累計16先のビジネスプランを表彰しております。

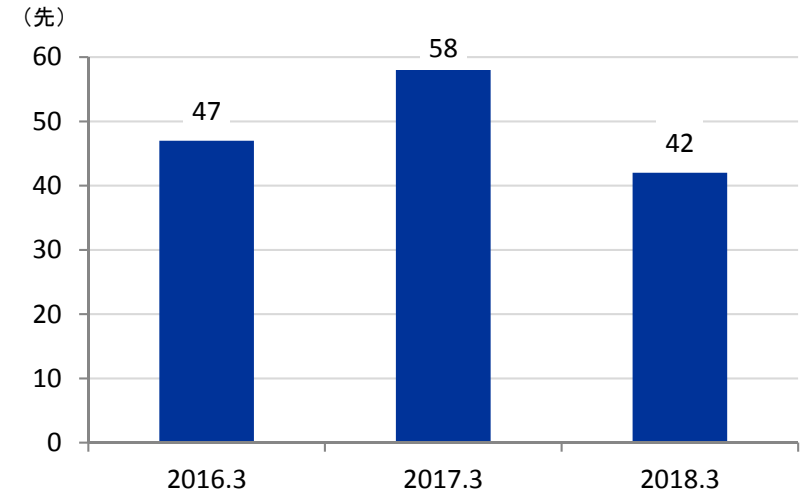
とやまベストビジネスアワード2017	ビジネスプラン名
富山銀行頭取賞	越中八尾における町屋一棟貸しビジネスの展開～地域の光(暮らし)を魅せる滞在型・回遊性の高い通年観光に向けて～
優秀賞	100年先まで続くサスティナブルな鱒寿司の開発
特別賞	GPSが利用できない環境下でのドローンの安定飛行と建設工事への新技術でのアプローチ
特別賞	高性能除菌消臭フィルター(ワイズフィルター)コラボ商品の開発・販売による環境創造企業への挑戦

- ◆ 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、各種セミナー等の紹介を随時行っております。

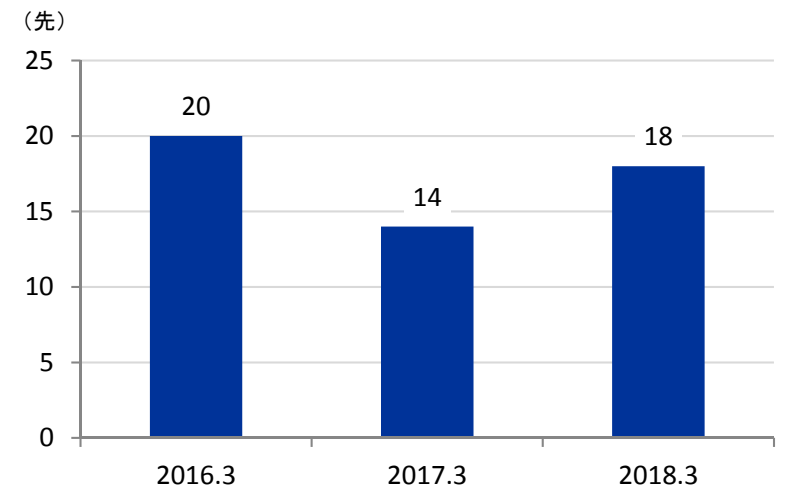


### ベンチマーク

#### 金融機関が関与した創業件数



#### 金融機関が関与した第二創業件数



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。

## 2-2. 販路開拓支援(ビジネスマッチング、海外展開支援)

### 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催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

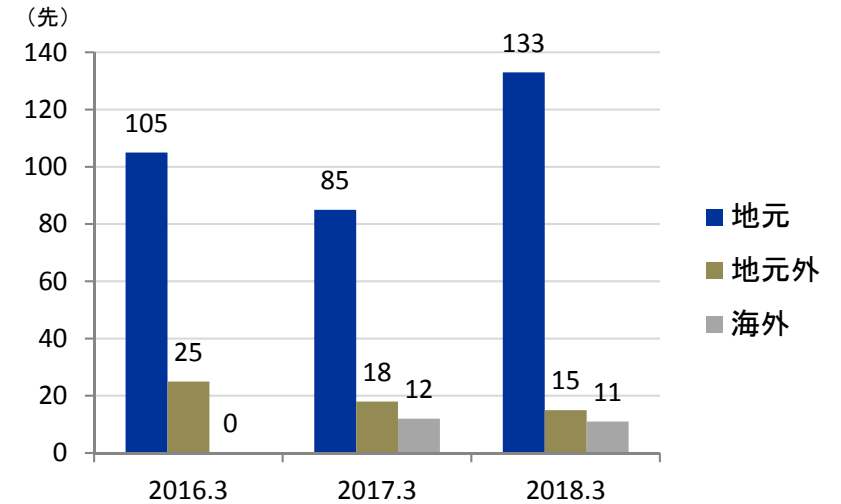
グローバル経済に対応した経済活動へのサポート体制を構築し、お客さまの多様なニーズに対するハンズオン支援を積極的に行っております。

- ◆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。



### ベンチマーク

■ 販路開拓支援を行った先数



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『10』です。

## 2-3. 経営課題解決・経営改善支援

### 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	平成26年度補正	平成27年度補正	平成28年度補正	平成29年度補正(1次公募)
採択件数	52	21	23	37(39社)
富山県内シェア	21.6%	16.3%	25.6%	20.8%

### 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、専門家と連携した省エネ設備導入の提案を行っております。

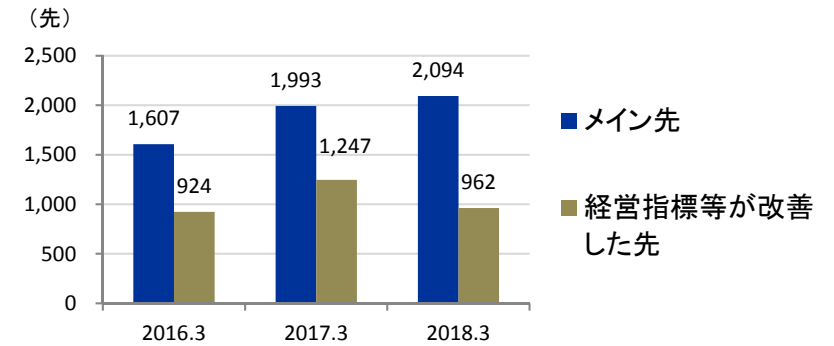


### 事業再生支援

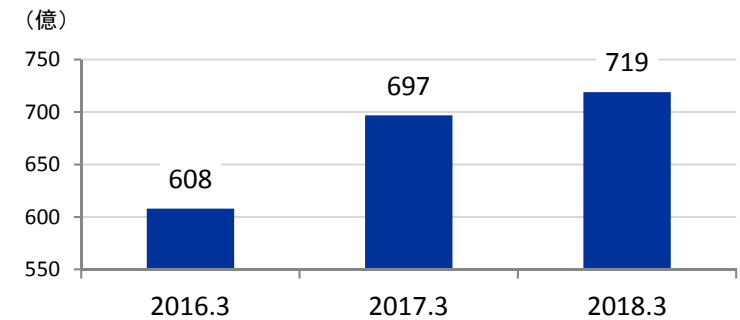
業績低迷による事業再生等を必要とするお客さまへ、当行や提携機関のノウハウを活用し、最適な再生スキームを構築し、地域の雇用維持に努めています。必要に応じ、事業譲渡・債務株式化、再生ファンド、外部コンサルティング等を活用して参ります。

### ベンチマーク

#### ■メイン取引先数、及び経営指標等が改善した先数



#### ■メイン取引先の融資残高推移



#### ■中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況 (先)

	条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
2016.3	711	165	297	249
2017.3	654	118	292	244
2018.3	586	158	350	78

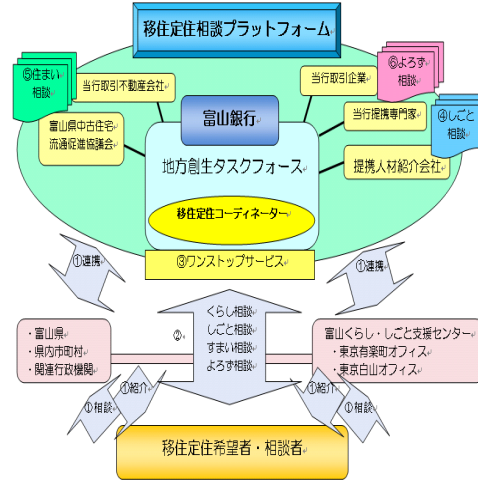
上記取組みを含む経営課題解決・経営改善支援に関連するベンチマークは、巻末表の『1』『2』『13』です。



## 2-4. 地域を支える人材マッチング・育成

### 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。



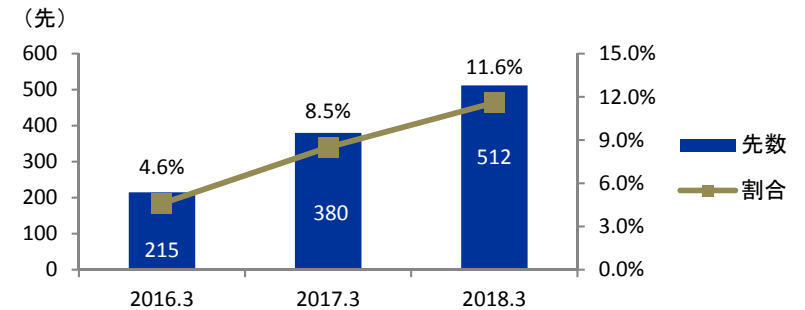
### 次世代経営者向け経営塾

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、各営業店や本部主催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。本部主催の次世代経営塾『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。

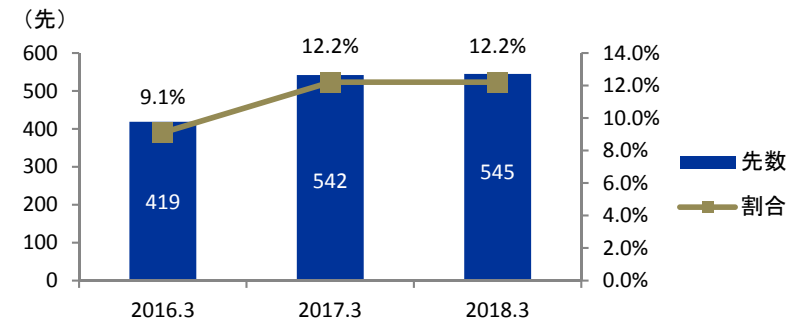


### ベンチマーク

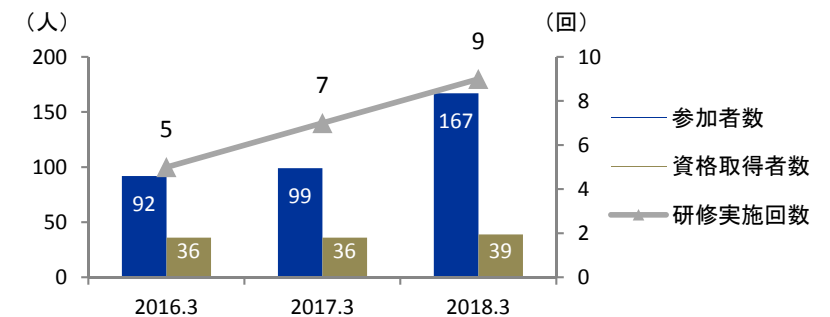
#### ■ 本業支援先数及び全取引先数に占める割合



#### ■ 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



#### ■ 本業支援に関する研修等の実施回数・参加者数・資格取得者数



上記取組みを含む経営課題解決・経営改善支援に関連するベンチマークは、巻末表の『8』『9』『14』です。

## 2-5. 事業承継・引継支援

### 事業承継コンサルティング支援

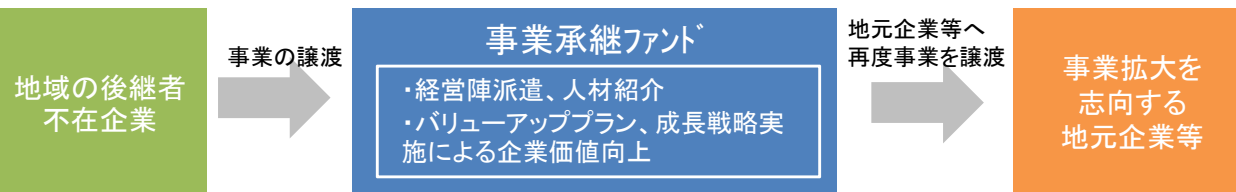
事業承継コンサルティングに定評あるみずほ信託銀行コンサルティング部に派遣した行員が、お客さまの状況や背景に応じたオーダーメイド型のコンサルティングを行い、きめ細かい事業承継コンサルティングを実践しております。

### 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。

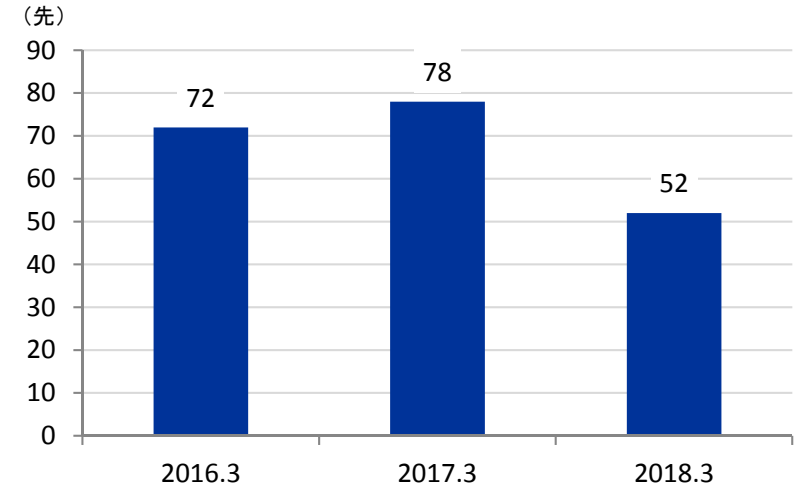
### 事業承継ファンドの活用による引継支援

事業承継ファンドへの出資を通じ、ファンド運営主体のあおぞら銀行や日本アジア投資のM&Aや事業承継に関する豊富な知見を活用することで、多様化するお取引先の事業承継ニーズに応え、円滑な事業承継を支援いたします。

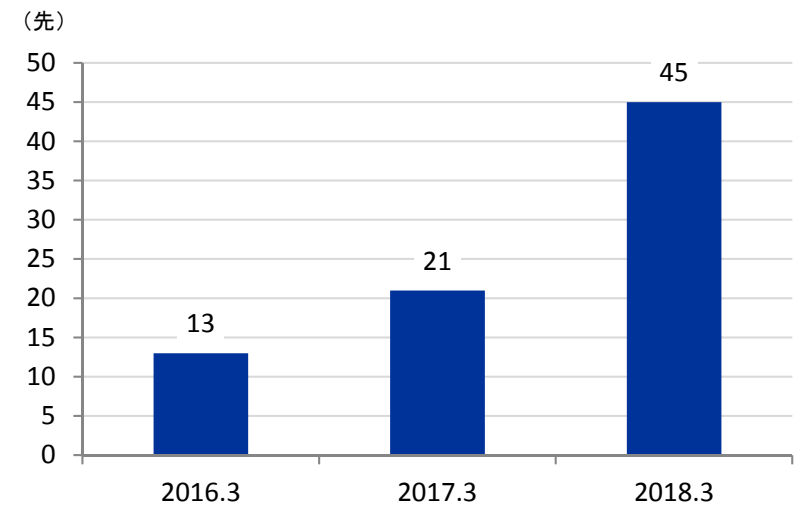


### ベンチマーク

■事業承継支援先数



■M&A支援先数

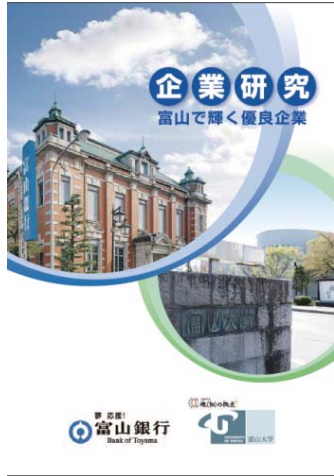


上記取組みを含む事業承継・引継支援に関連するベンチマークは、巻末表の『11』『12』です。

### 3. 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。



#### 株式会社富山銀行

地域社会に役立つ活動を通じて、地域活性化に貢献しています。

**地域社会に役立つ活動を通じて、地域活性化に貢献しています。**

富山銀行は、地域社会に役立つ活動を通じて、地域活性化に貢献しています。具体的には、企業研究、人材育成、地域振興などの活動を行っています。

#### たかおか共創ビジネス研究所 参加者募集

【主催】 高岡市、富山大学

高岡市では、富山大学との共同主催により、地域金融機関や関係機関等と連携して、地域で頑張る経営者を支援する「たかおか共創ビジネス研究所」を設立します。

この研究所では、チャイロや共同研究等を重ねながら、新しいビジネスモデルの構築と実践を積極的に行っており、特色ある地域資源や地域の人材を活用しながら、需要創造型のイノベーションを促し、地域発の成長戦略の実現を目指します。

富山銀行は、この研究所の運営に協力し、参加者のサポートを行います。

#### 魚津三太郎

魚津市と富山大学の共同主催で各関係機関と連携し、魚津の未来を担う企業人・地域リーダーを育成しています。

魚津三太郎は、従来の魚津市と富山大学の共同主催で、各関係機関と連携し、魚津の未来を担う企業人・地域リーダーを育成しています。

講演報告：平成28年1月～平成28年3月に行われた。

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13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。



### 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	2016年3月基準			2017年3月基準			2018年3月基準			補足説明									
<b>取引先企業の経営改善や成長力の強化</b>																					
(1)取引先企業の経営改善や成長力の強化	1	【共通ベンチマーク】 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)の改善や就業者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			30/3			○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			2,094												
		メイン先の融資残高	608			697			719												
		経営指標等が改善した先数	924			1,247			962												
		(単位:億円)	28/3	27/3	26/3	29/3	28/3	27/3	30/3	29/3	28/3										
		経営指標等が改善した先に係る3年間の事業年度末の融資残高の推移	493	473	411	482	491	461	457	451	428										
<b>取引先企業の抜本的事業再生等による生産性の向上</b>																					
(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)	条変総数	好調先	順調先	不調先		条変総数	好調先	順調先	不調先	○好調:改善計画比120%超 ○順調:同80~120% ○不調:同80未満								
		中小企業の条件変更前に係る経営改善計画の進捗状況	711	165	297	249	654	118	292	244	586	158		350	78						
	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) 金融機関が関与した第二創業件数 (単位:件)	47				58						42							
		20					14							18							
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	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 ・再生期⇒貸付条件の変更または延滞がある期間
		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	4,734	268	322	3,293	174	677	
		ライフステージ別の与信先に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	2,098	91	177	1,584	37	208	
<b>担保・保証依存の融資姿勢からの転換</b>																					
(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				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 上記計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	109	79				220	128						439	262					
			2.3%	4.3%				4.9%	6.9%					9.3%	12.5%						

### 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	
<b>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</b>										
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)	2016年3月基準	(単位:社、億円、%) 地元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	地元中小と信先数① 4,667	地元中小向け融資残 高② 1,356	無担保融資先数③ 2,986	無担保融資残高④ 459	③/① 64.0%	④/② 33.8%	○無担保と信先とは、一切 の担保を取得していない先
		2017年3月基準	(単位:社、億円、%) 地元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	地元中小と信先数① 4,545	地元中小向け融資残 高② 1,375	無担保融資先数③ 3,042	無担保融資残高④ 602	③/① 66.9%	④/② 43.8%	
		<b>2018年3月基準</b>	(単位:社、億円、%) 地元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	地元中小と信先数① <b>4,610</b>	地元中小向け融資残 高② <b>1,523</b>	無担保融資先数③ <b>3,008</b>	無担保融資残高④ <b>604</b>	③/① <b>65.2%</b>	④/② <b>39.8%</b>	
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	2016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 4,772	ガイドライン活用先数 ② 1,608	2/① 33.7%				
		2017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 4,678	ガイドライン活用先数 ② 1,633	2/① 36.2%				
		<b>2018年3月基準</b>	(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 <b>4,734</b>	ガイドライン活用先数 ② <b>1,653</b>	2/① <b>34.9%</b>				
<b>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</b>										
8	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	2016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 4,581	本業支援先数② 215	2/① 4.6%				○補助金・助成金申請支援、 販路開拓支援等を集計
		2017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 4,430	本業支援先数② 380	2/① 8.5%				
		<b>2018年3月基準</b>	(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 <b>4,411</b>	本業支援先数② <b>512</b>	2/① <b>11.6%</b>				
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	2016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 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	全取引先数① 4,581	本業支援先数② 419	2/① 9.1%				○本業支援、補助金・助成 金申請支援、販路開拓支援 事業承継支援、M&A支援 等を集計
		2017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 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	全取引先数① 4,430	本業支援先数② 542	2/① 12.2%				
		<b>2018年3月基準</b>	(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 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	全取引先数① <b>4,411</b>	本業支援先数② <b>545</b>	2/① <b>12.2%</b>				
		<b>2018年3月基準</b>	(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 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	全取引先数① <b>2,509</b>	本業支援先数② <b>292</b>	2/① <b>11.6%</b>				

### 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)	2016年3月基準	(単位:社) 地元 地元外 海外 販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	105	25	0	○販路開拓支援を集計
		2017年3月基準	(単位:社) 地元 地元外 海外 販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	85	18	12	
		2018年3月基準	(単位:社) 地元 地元外 海外 販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	133	15	11	
11	【選択ベンチマーク】 M&A支援先数	2016年3月基準	M&A支援先数 (単位:社)	13			
		2017年3月基準	M&A支援先数 (単位:社)	21			
		2018年3月基準	M&A支援先数 (単位:社)	45			
12	【選択ベンチマーク】 事業承継支援先数	2016年3月基準	事業承継支援先数 (単位:社)	72			
		2017年3月基準	事業承継支援先数 (単位:社)	78			
		2018年3月基準	事業承継支援先数 (単位:社)	52			
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	2016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%		
		2017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%		
		2018年3月基準	ものづくり補助金採択件数と地域シェア		公募なし		
		参考:2018年6月基準	ものづくり補助金採択件数と地域シェア	37(39社)	20.8%		
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	2016年3月基準	(単位:回、人) 研修実施回数 参加者数 資格取得者数 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	5	92	36	
		2017年3月基準	(単位:回、人) 研修実施回数 参加者数 資格取得者数 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	7	99	36	
		2018年3月基準	(単位:回、人) 研修実施回数 参加者数 資格取得者数 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	9	167	39	