

金融仲介機能の発揮による地域活性化に向けた取組み

2019年7月



# CONTENTS



- 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、2019年度よりスタートした 第6次中期経営計画「富山銀行 i プロジェクト"Neo"ー未来に向かって一」(計画期間2023年度まで)におきまして、「地域における金融仲介機能 の継続的な発揮」に向け、各種施策への取組みを進めております。
- 2016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】

## 「富山銀行 **ℓ**プロジェクト」"Neo"

- 未来に向かって - 燗: 2019年4月▶ 2024年3月 (5年間)

#### 経営理念

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

地域における金融仲介機能の継続的な発揮

#### 目指す銀行像

「先進技術」「地域密着」「お客さま本位」「行員の働きがい」が融和した「革新的な銀行」

#### 基本方針

#### トップライン収益力の強化

■ ソリューション営業の強化 ―金融仲介機能の発揮

お客さまへ最適なソリューションを提供することで、 お客さまの満足度を高めるとともに当行の収益力を強 化する(共通価値の創造)。

#### 効率的な経営の実践

強固な経営基盤の確立

業務改革や働き方改革を通じて、トップライン 強化を支える業務体制を構築する。

当行のビジネスモデルが持続可能となるべく 強固な経営基盤を確立する。

#### -【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組みます。
- 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。

#### 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

## 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

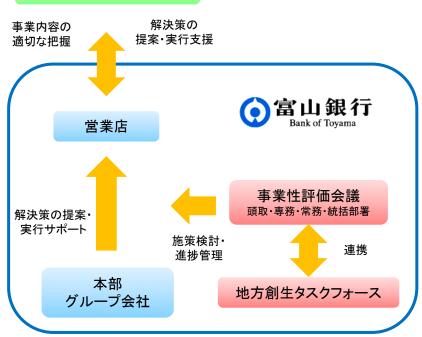


## 事業性評価取組み方針

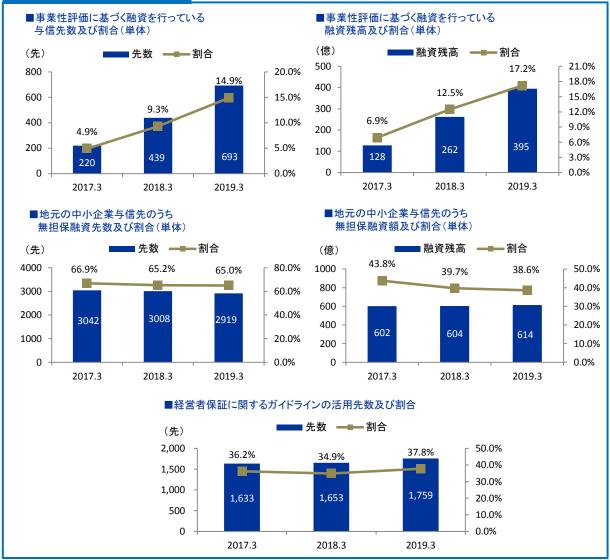
地域で事業を行うお客さまの強みを把握し、持続可能 なビジネスモデルを目指す為の経営課題を抽出し、お 客さまと一緒に解決に取組むとともに、事業継続可能 性と成長可能性等の事業価値を見極め、適切な与信 対応を行います。

### 事業性評価推進体制

#### 地域で活動する事業者



#### 事業性評価融資実績

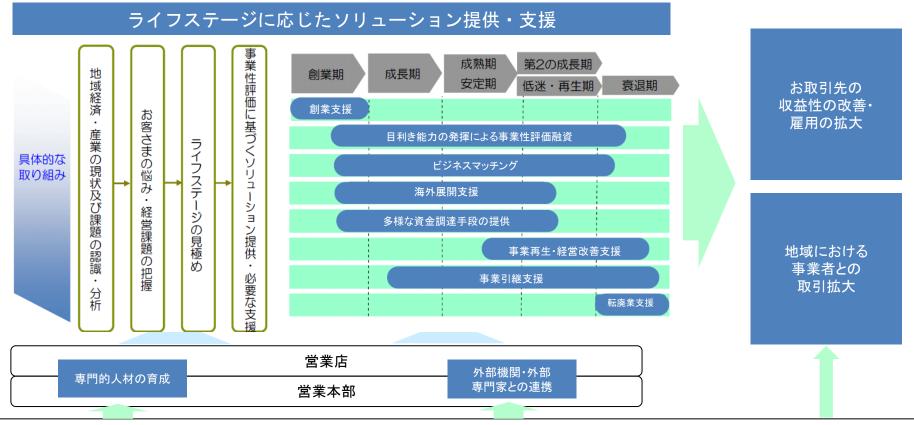


# Ⅱ. 金融仲介機能の質の向上に向けた取組状況 2. 当行のソリューション提供メニュー



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)

## 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20先のビジネスプランを表彰しております。

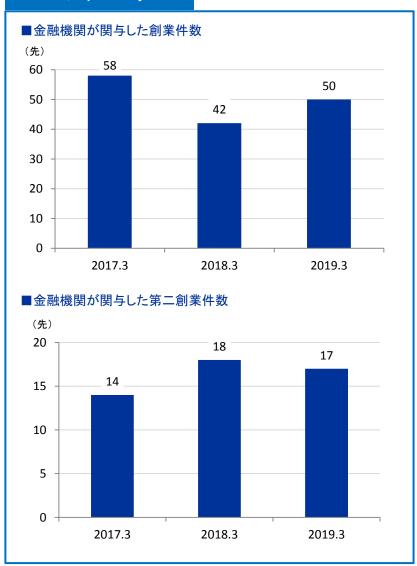
とやまベストビジネス アワード2018	ビジネスプラン名
富山銀行頭取賞	アーティストを労働から解放する家賃あ~と払い
優秀賞	建築現場での工期短縮・コスト削減を実現する組立型建機レンタル事業
特別賞	省電力・省CO2通信網で活気を!「森林のIoT化」が実現する中山間地の振興
特別賞	伝統工芸高岡銅着色の可能性

- ◆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



# 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。



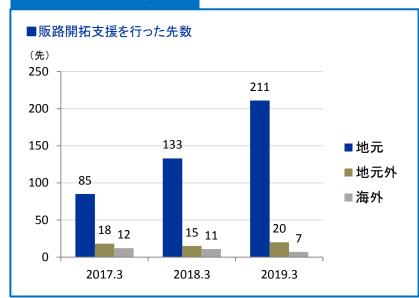


### 海外展開支援

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、お客さまの多様な二一ズに対し、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





## 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
採択件数	52	21	23	39(41社)
富山県内シェア	21.6%	16.3%	25.6%	18.3%

#### 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。



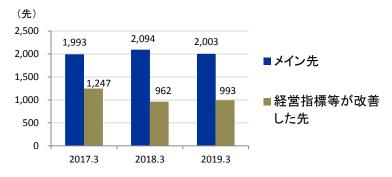


#### 事業再生支援

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)

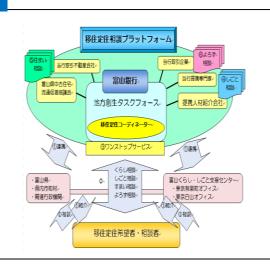
	条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
2017.3	654	118	292	244
2018.3	586	158	350	78
2019.3	559	199	311	49

## 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。



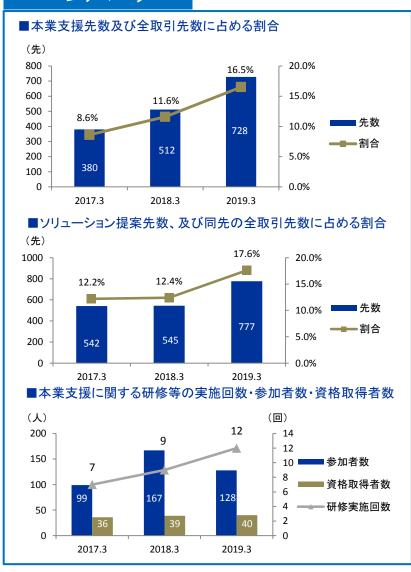
#### 次世代経営者向け経営塾

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



## 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。

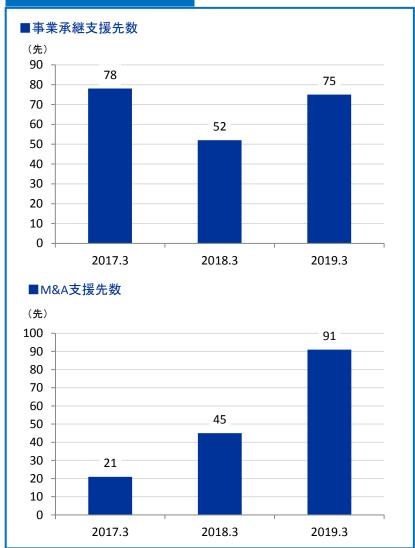
地域の後継者 不在企業 事業の譲渡

#### 事業承継ファンド

・経営陣派遣、人材紹介 ・バリューアッププラン、成長戦略実施による企業価値向上 地元企業等へ 再度事業を譲渡

事業拡大を 志向する 地元企業等

### ベンチマーク



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。

# Ⅱ. 金融仲介機能の質の向上に向けた取組状況

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。









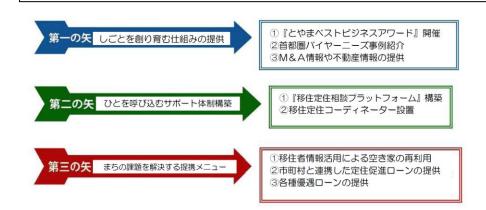
出典:中小企業庁「2019年版中小企業白書」

### 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10名となっております。

## 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



	ベンチマーク	ベンチマーク(指標)の説明	2016年度		2017年度					2018年度										
	金融機関がメインバンク(融資	(単位:社、億円)	2017/3						2018/3						2019/3					
	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	メイン先数	1,993						2,094						2,003					
	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	メイン先の融資残高	697						719						782					
'	ス。以下断りがなければ同じ)、 及び、同先に対する融資額の	経営指標等が改善した先数	1,247						962						993					
	推移	(単位:億円)	2017/3	2016/3	2015/3				2018/3	2017/3	2016/3				2019/3	2018/3	2017/3			
		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	482	491	461				457	451	428				530	524	467			
	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	(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			条変総数	好調先	順調先	不調先		
	<b>善計画の進捗状況</b>	中小企業の条件変更先に係る経営改善 計画の進捗状況	654	118	292	244			586	158	350	78			559	199	311	49		
3	金融機関が関与した創業、第	金融機関が関与した創業件数 (単位:件)	58						42						50					
	二創業の件数	金融機関が関与した第二創業件数 (単位:件)	14						18						17					
			全与信						全与信						全与信					
	ライフステージ別の与信先数	(単位:社、億円)	先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期	先	創業期	成長期	安定期	低迷期	再生期
4	ラインステーシがの子后元数 (先数単体ベース)、及び、融資 額	ライフステージ別の与信先数	4,678	199	349	3,121	160	683	4,734	268	322	3,293	174	677	4,659	276	308	3,264	166	645
		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	1,852	53	229	1,301	59	210	2,097	91	177	1,584	37	206	2,295	127	207	1,681	72	208
	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	(単位:社、億円、%)	先数	融資残高					先数	融資残高					先数	融資残高				
5		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	220	128					439	262					693	395				
	単体ベース)	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	4.9%	6.9%					9.3%	12.5%					14.9%	17.2%				

# 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	ベンチマーク(指標)の	提出指標							
	地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及	(単位:社	地元中小与信先数	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		
6		地元の中小企業融資における無	2016年度	4,545	1,375	3,042	602	66.9%	43.8%	
		担保融資先数(先数単体ベース)及び無担保融資額の割合	2017年度	4,610	1,523	3,008	604	65.2%	39.7%	
		及び無担体際負銀の割占	2018年度	4,489	1,589	2,919	614	65.0%	38.6%	
		(単	位:社、%)	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	2/1				
7	経営者保証に関するガイドラインの活用先数、及び、	      経営者保証に関するガイドライン	2016年度	4,678	1,633	36.2%				
	全与信先数に占める割合	耐苦自保証に関するガイトノインの活用先数、及び、全与信先数に占める割合	2017年度	4,734	1,653	34.9%				
		こ口の心部  口	2018年度	4,659	1,759	37.8%				
		(単	位:社、%)	全取引先数①	本業支援先数②	2/1				
8	  本業(企業価値の向上)支援先数、及び、全取引先	本業支援先数及び全取引先数に占める割合	2016年度	4,430	380	8.6%				
	数に占める割合		2017年度	4,411	512	11.6%				
			2018年度	4,418	728	16.5%				
		(単	位:社、%)	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及び融資額、及び、全取引 先数及び融資額に占める割合	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	2016年度	4,430	542	12.2%				
			2017年度	4,411	545	12.4%				
9			2018年度	4,418	777	17.6%				
		ソリューション提案先数の融資残	2016年度	2,382	281	11.8%				
		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	2017年度	2,509	292	11.6%				
		プラス (本) (大) (大) (大) (大) (大) (大) (大) (大) (大) (大	2018年度	2,298	425	18.5%				

# 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	ベンチマーク(指標)の	提出指標				
	販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)		(単位:社)	地元	地元外	海外	
10			2016年度	85	18	12	
10		販路開拓支援を行った先数(地元・地元外・海外別)	2017年度	133	15	11	
			2018年度	211	20	7	
		1.15	2016年度	21			
11	M&A支援先数	M&A支援先数 (単位:社)	2017年度	45			
			2018年度	91			
			2016年度	78			
12	事業承継支援先数	事業承継支援先数 (単位:社)	2017年度	52			
			2018年度	75			
			2016年度	44	20.1%		
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	ものづくり補助金採択件数と地域 シェア (単位:件、%)	2017年度	公募	なし		
		(44:11.70)	2018年度	39(41社)	18.31%		
		(単位	研修実施回数	参加者数	資格取得者数		
14	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	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	2016年度	7	99	36	
14			2017年度	9	167	39	
			2018年度	12	128	40	