

地域密着型金融の取組み状況 (平成22年度)

平成23年7月

株式会社 富山銀行

『地域密着型金融の取組み状況』公表にあたって

株式会社富山銀行は、第3次中期経営計画「富山銀行 i プロジェクト」に併せて「地域密着型金融推進計画」を策定し、平成21年5月に『地域密着型金融の推進に関する方針』として公表いたしました。

今般、平成22年度（平成22年4月～23年3月）に取組んだ実績、および平成23年度（平成23年4月～24年3月）の予定・目標を、『地域密着型金融の取組み状況』として取りまとめましたので、公表いたします。

【本書の構成】

- 地域密着型金融の取組み実績（定性面）
- 地域密着型金融の取組み実績（定量面）
- 平成23年度、取組み予定内容
- 平成23年度、数値目標

地域密着型金融の取組み実績(定性面) ①

平成22年度の1年間において、全営業店・本部が一体となって取組んだ結果、相応の成果を上げることができました。

以下、実施した主な取組みの概要についてご紹介します。

1. ライフサイクルに応じた取引先企業の支援強化

(1) 創業・新事業支援 (2) 経営改善支援 (3) 事業再生支援 (4) 事業承継支援

- ・「第24回東京ビジネスサミット2010」に出展して、お取引先のビジネスマッチングを推進しました。
- ・外部より講師を招いてお取引先向けに、中国の経済・ビジネスに関するセミナーを開催しました。
- ・審査部「企業支援グループ」と営業店とが連携して、お取引先の財務内容・資金繰り等の改善支援に取り組みました。
- ・中小企業診断協会富山県支部と連携して、同会所属の中小企業診断士を招き「無料経営相談会」を開催しました。
- ・外部より専門家を招いて「経営なんでも相談会」を開催しました。
- ・「資金繰り相談会」を開催するとともに「休日融資相談窓口」を設置して、お取引先からの相談に対応しました。
- ・富山県中小企業再生支援協議会と連携してお取引先の事業再生計画を策定し、お取引先とともに経営再建に取り組みました。
- ・全営業店の得意先担当役席を対象にして、事業承継に関する研修を実施しました。
- ・事業承継およびM&Aに関する知識・ノウハウ向上を目的に、当行行員を長期トレーニーとして大手証券会社に派遣しました。

地域密着型金融の取組み実績(定性面) ②

2. 事業価値を見極める融資手法をはじめ中小企業に適した資金供給手法の徹底

- (1) 不動産担保、個人保証に過度に依存しない融資への取組み
- (2) 「目利き機能」の発揮に向けた取組み

- ・お取引先の在庫を担保に、ABL融資を実行しました。
- ・お取引先の機械・車両等を担保に、「機械担保ローン」を融資実行しました。
- ・コンサルティング機能発揮能力の向上を目的として、大手銀行より講師を招いて全営業店長を対象に融資研修会を開催しました。
- ・当行行員が「農業経営アドバイザー」試験に合格しました。

3. 地域の情報集積を活用した持続可能な地域経済への貢献

- (1) 地域全体の活性化、持続的な成長を視野に入れた、同時的・一体的な「面」的再生への取組み
- (2) 地域経済活性化につながる多様なサービスの提供

- ・富山銀行ビジネスクラブ(TBC)において、若手企業経営者・後継者の皆さままで組織される「次世代経営塾“THE NEXT”」が発足しました。
- ・地域活性化に向けて協働することを目的として、富山大学との間で「富山銀行職員の派遣研修に関する協定書」を締結しました。
- ・富山大学経済学部において前学期、頭取らが講師を務めて寄附講義「経済学特殊講義 銀行論」を実施しました。
- ・小学生や高校生を当行本店に招いて、銀行やお金の役割に関する金融教育を実施しました。
- ・小学生を対象に「夢」をテーマとした作文を募集しました。そして最も応募数が多かった学校を対象に、富山グライデーズによるバスケットボール教室を開催しました。
- ・新しく「とやま成長分野投融資プログラム」を策定して、①少子高齢化対応、②アグリビジネス、③環境事業、という成長分野に属する事業を営むお取引先への支援強化に取組みました。

地域密着型金融の取組み実績(定量面)

目標項目	22年度(=22年4月~23年3月) 目標	22年度(=22年4月~23年3月) 実績
経営改善支援取組み先数	50先	59先
ランクアップ先数	5先	2先
創業・新事業支援融資実績	30件	23件

※「経営改善支援取組み先数」については目標を達成しましたが、「ランクアップ先数」「創業・新事業支援融資実績」については景気の下振れ等の要因もあり目標には届きませんでした。

平成23年度、取組み予定内容 ①

平成23年度に予定している代表的な取組みをご紹介します。

1. 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮

(1) 日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析

- ・ 審査部企業支援グループによるコンサルティング活動の実施
- ・ 行員向けに、目利き能力向上を目的とした各種研修の実施、および「コンサルティング機能発揮事例集」の作成
- ・ 当行行員に対する「農業経営アドバイザー」試験の受験奨励

(2) 最適なソリューションの提案

(3) 顧客企業等との協働によるソリューションの実行及び進捗状況の管理

- ・ お取引先向け経営・資金繰り相談会の継続開催
- ・ 中部経済産業局「中小企業支援ネットワーク強化事業」に参加したうえで、当行お取引先へ各種専門家を派遣して相談に対応
- ・ 富山銀行ビジネスクラブ（TBC）が提供するサービスを活用しての、ビジネスマッチング推進
- ・ 中小企業基盤整備機と連携しての事業承継セミナー開催
- ・ 大手金融機関と連携してのお取引先に対する海外展開支援、およびJETROと連携しての海外展開支援セミナー開催

平成23年度、取組み予定内容 ②

2. 地域の面的再生への積極的な参画

- ・「次世代経営塾“THE NEXT”」の内容充実、活性化
- ・富山大学地域連携推進機構への行員常駐派遣を通じた、同大学との連携および産学官金の取組み強化
- ・「とやま成長分野投融資プログラム」の推進による、成長分野向け取組み強化
- ・学生向け金融教育の実施やポエム教室の開催等、各種CSR活動の取組み強化

3. 地域や利用者に対する積極的な情報発信

- ・ホームページやディスクロージャー誌等のチャネルを通じた、地域密着型金融に関する取組み実績（定性面・定量面）および数値目標等についての積極的な情報発信

平成23年度、数値目標

平成23年度（平成23年4月～24年3月）の数値目標を下表のとおり設定しました。

目標項目	23年度（=23年4月～24年3月）目標
経営改善支援取組み先数	58先
ランクアップ先数	5先
創業・新事業支援融資実績	30件

当行は現在実施中の第3次中期経営計画「富山銀行 i プロジェクト」において、『地域密着型金融の推進』を全社戦略の1つとして設定しています。

富山県経済の発展およびお客さまのご繁栄を目指して、今後とも引き続き全役職員が一丸となり地域密着型金融の推進に向け積極的に取り組んでまいります。