



2020年7月1日

各 位

株式会社 富山銀行

「金融仲介機能の発揮による地域活性化に向けた取組み」について

株式会社富山銀行（頭取 中沖 雄）は、「金融仲介機能の発揮による地域活性化に向けた取組み」を、別紙のとおり公表しましたのでお知らせします。

本公表は、当行の金融仲介機能を発揮した様々な取組み実績や、同取組みを客観的に評価できる指標である「金融仲介機能のベンチマーク」の状況を取りまとめたものです。

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、引き続き積極的に取組むとともに、情報開示に努めてまいります。

以 上

【ご参考】「金融仲介機能のベンチマーク」とは

金融庁は、2016年9月に、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として「金融仲介機能のベンチマーク」を策定・公表しました。

ベンチマークは、すべての金融機関が金融仲介の取組状況や課題などを客観的に評価するために活用可能な「共通ベンチマーク」と、各金融機関が自身の事業戦略やビジネスモデル等を踏まえて選択できる「選択ベンチマーク」、そして各金融機関が任意・独自に設定する「独自ベンチマーク」から構成されております。

本件に関するお問い合わせ

富山銀行 総合企画部 担当：中嶋

TEL 0766-27-0156

企業金融部 担当：本田

TEL 0766-27-0164

株式会社 富山銀行

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

2020年7月



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”ー未来に向かってー」(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、新型コロナウイルス感染症の影響に対し、お客さま及び職員の健康と安全を最優先としつつ、経済活動を支援する金融機能維持の観点から、資金決済や資金繰り等の金融サービスのご提供を誠実且つ迅速に行って参ります。

【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 ー

期間：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 ー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

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。

強固な経営基盤の確立

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。

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①

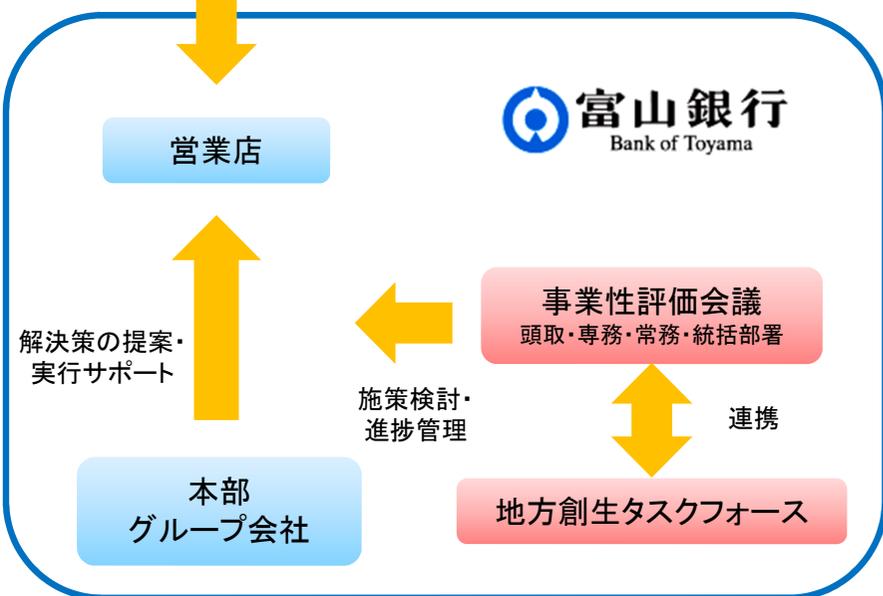
事業性評価取組み方針

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

事業内容の適切な把握
解決策の提案・実行支援

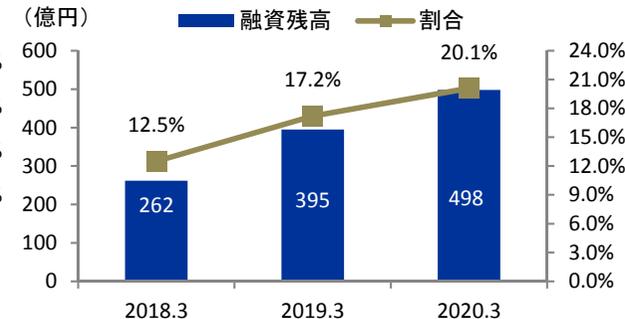


事業性評価融資実績

■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)



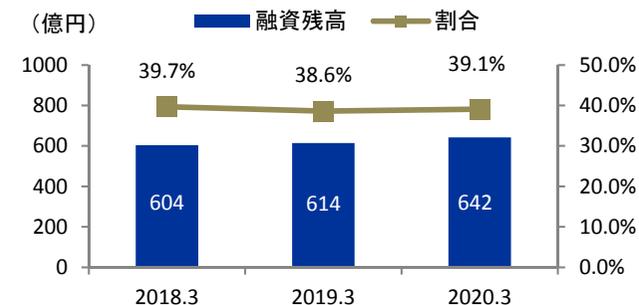
■事業性評価に基づく融資を行っている
融資残高及び割合(単体)



■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。

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(新型コロナウイルス感染症対策対応)

相談窓口機能の発揮

新型コロナウイルス感染症拡大により影響を受けているお客さまからのご相談・ご要望にお応えするため、相談窓口を設置し対応しております。また、各営業店及びソリューション・サポート室において、新型コロナ感染症対策関連の政府支援策の提案に努めると共に、補助金や給付金申請サポートを積極的に行っております。

- 資金繰り相談窓口の設置(全営業店で受付)
- 休日電話相談窓口の設置(土・日・祝の受付)
- 大型連休中の特別相談窓口の設置
(ゴールデンウィーク期間中、5ヶ店で受付)



様々な業態との連携強化

- 株式会社日本政策投資銀行との「災害対策業務協力協定」の締結
本協定は、それぞれが持つノウハウ、ネットワーク等を活かし、緊密に連携しながらリスクマネーの供給、その他の支援を行うことにより、今般の新型コロナウイルス感染症に加え、内外の金融秩序の混乱又は大規模な災害、テロリズム等の災害対応において地域活力の強化および我が国社会全体のレジリエンス(持続可能性)向上に寄与していくことを目的としております。本協定により、より一層の金融仲介機能の適切な発揮に努めてまいります。
- 日本政策金融公庫との連携強化
政府系金融機関である株式会社日本政策金融公庫や株式会社商工組合中央公庫との連携を強化し、地域の事業者の皆様の資金繰り支援を協調して行っております。

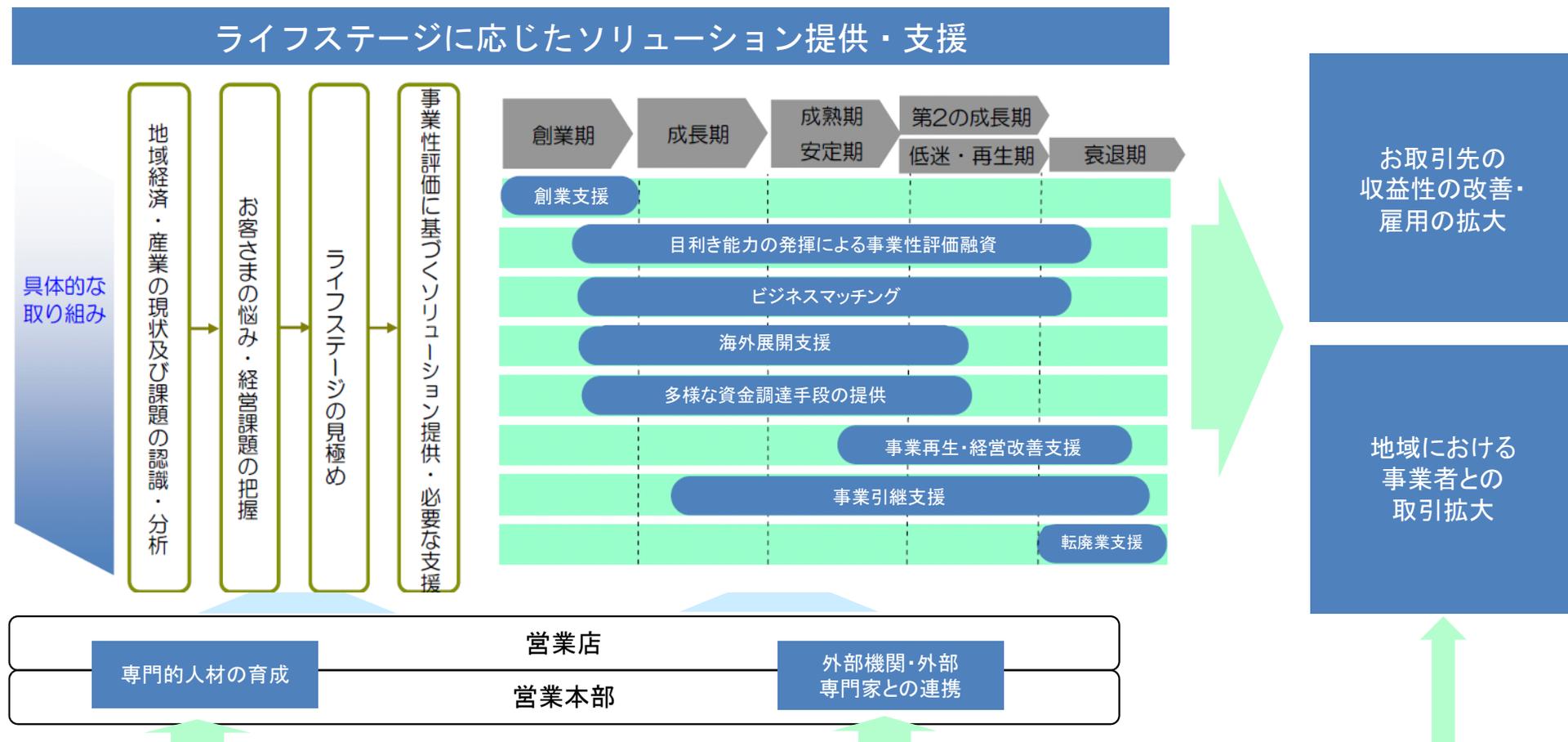
上記取組みを含む事業性評価に関連するベンチマークは、巻末表の『5』『6』『7』です。

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)

(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①

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

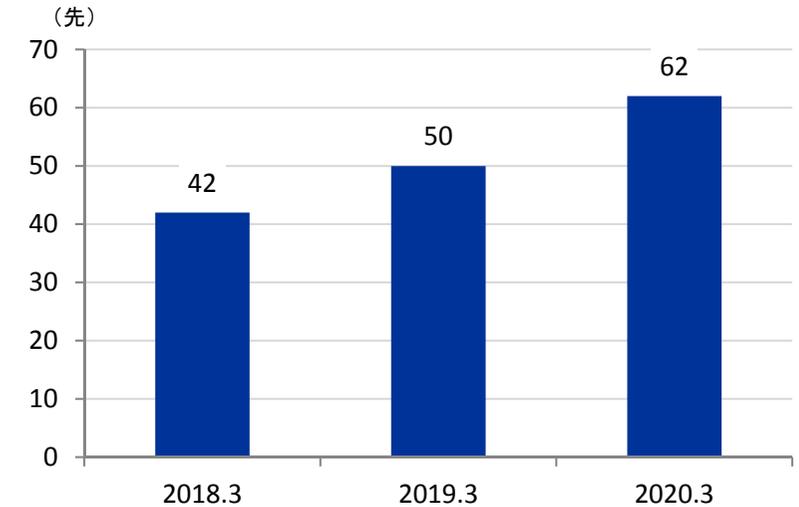
補助金・助成金申請サポート

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。

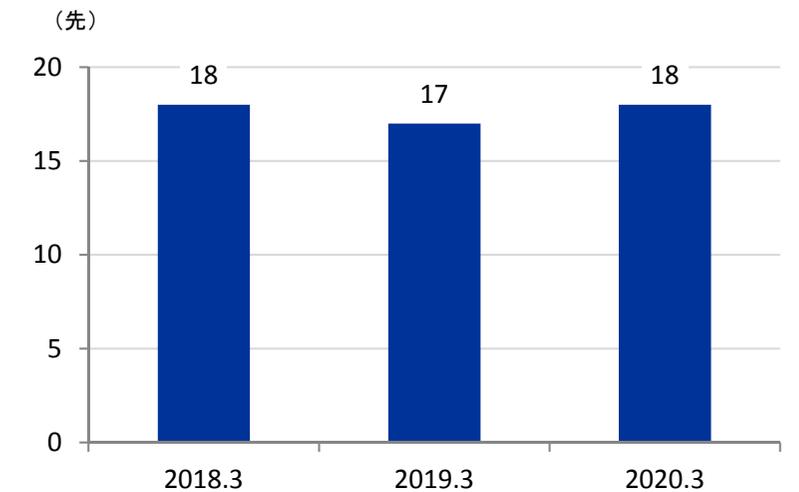
ものづくり補助金採択件数	採択件数	富山県内シェア
平成26年度補正	52件	21.6%
平成27年度補正	21件	16.3%
平成28年度補正	23件	25.6%
平成29年度補正	39件(41社)	18.3%
平成30年度補正	20件	13.1%

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』です。

2-1. 創業・新事業支援②(各種提携事業者の紹介例)

婚活支援／株式会社IBJ

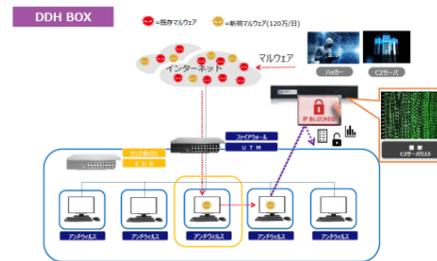
お客さまの事業安定化サポートの一環として、経営者・後継者の結婚相手探し、また新たに結婚相談所を始めるお客さまを支援し、地域企業や地域経済社会の活性化を目指しております。

結婚相談所選びにお悩みの方へ
あなたに合った結婚相談所を
ご紹介します
会員数 **No.1** 日本最大級の結婚相談所連盟
公式アンバサダー 栗田理恵
最新データ (2020年5月)
登録会員数 (No.1) **62,604名**
お見合い成立件数 **24,512件**
加盟相談所数 **2,396社**

出典:株式会社IBJ <https://www.ibjapan.com/>

サイバーセキュリティ対策／デジタルデータソリューション株式会社

近年のサイバー攻撃の手口はきわめて高度化しており、セキュリティ対策に不安をもつ企業が多いことから、官公庁レベルのセキュリティ対策を紹介し、安心・安全なネットワーク環境の構築を支援します。



JSOC JAPAN SECURITY OPERATION CENTER
国内最大のセキュリティ監視センター
サイバー攻撃による不正通信・不正侵入の検知分析を24時間365日リアルタイムで実施。
累計8,000社を超える企業・官公庁・地方公共団体などでの実績
1,000台以上に2,000台以上のセンサーを設置し通信を監視しています。
提供: デジタルデータソリューション株式会社

ウイルス感染予防対策／トヤマ商事株式会社

新型コロナウイルスの感染拡大により、除菌商品の需要が増えており、企業においても感染防止対策が求められていることから、除菌効果が高く安全性が高い商品を紹介し、安心して働ける環境づくりを支援します。

食品加工場
老人健康施設 福祉介護施設
加工場の洗浄
ダスターの除菌
電解水洗濯
パブリックスペース

出典:株式会社テックコーポレーション
https://www.techoorporation.co.jp/product/whats_ess/post_32.html

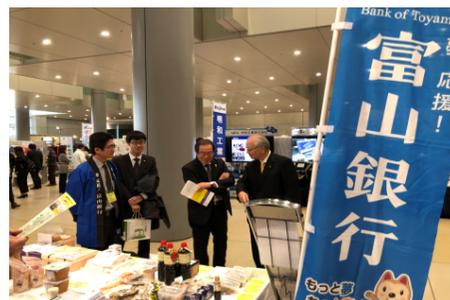
上記取組みを含む創業・新事業支援に関連するベンチマークは、巻末表の『3』です。

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

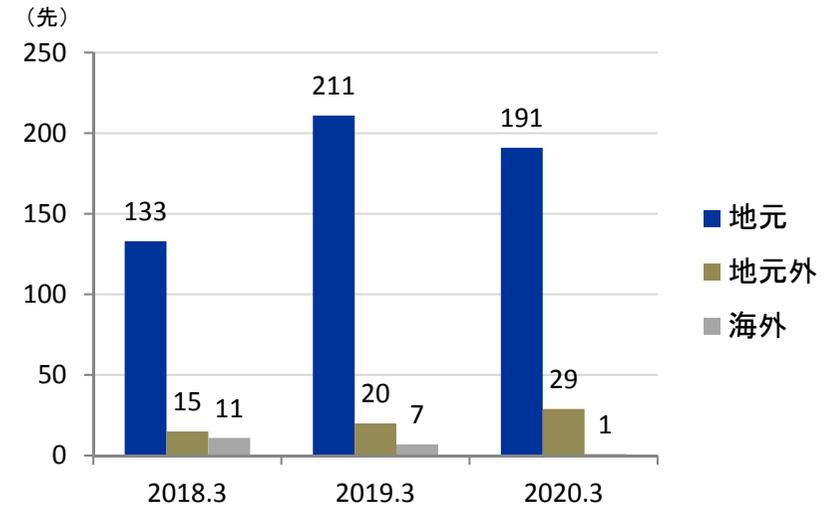
富山銀行グループ及び提携企画会社のネットワークを活用し、ビジネスマッチングによるお客さまの販路開拓支援を行っております。

- ◆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。



ベンチマーク

■ 販路開拓支援を行った先数



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。

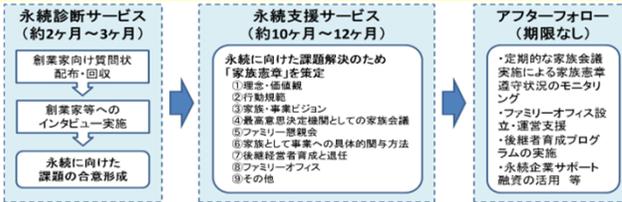


上記取組みを含む販路開拓支援に関連するベンチマークは、巻末表の『10』です。

2-3. 経営課題解決・経営改善支援

とやま永続企業支援サービス

地域企業の永続的な成長・発展を目指し、長期にわたり様々なルールづくりや体制整備、金融面でのサポート等を行っております。



富山銀行・提携コンサルティング会社が企業の永続化を長期的にサポート

- 現在1社取組中。
- 1年後の家族憲章作成目指している。
- 資本性ローンも導入検討。

省エネ無料診断支援

お客様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。

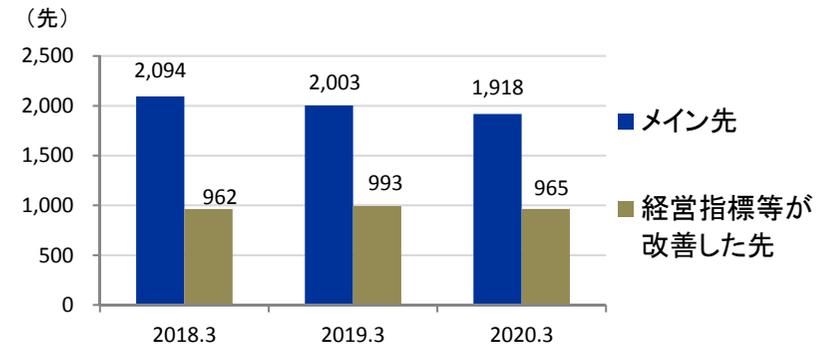


事業再生支援

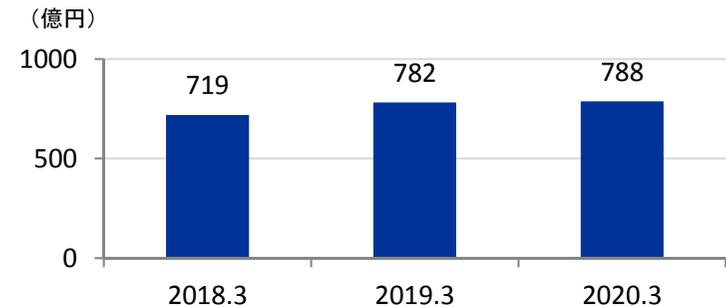
業績低迷による事業再生等を必要とするお客さまへ、当行や提携機関のノウハウを活用し、最適な再生スキームを構築し、地域の雇用維持に努めています。必要に応じ、事業譲渡・債務株式化、再生ファンド、外部コンサルティング等を活用して参ります。

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)

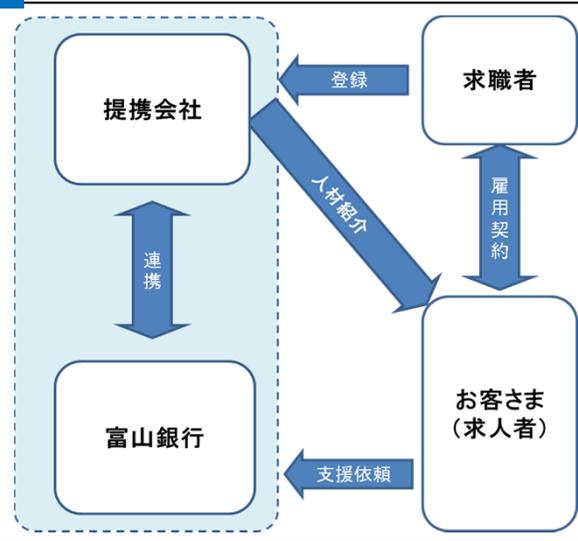
	条件変更先総数	好調先	順調先	不調先
2018.3	586	158	350	78
2019.3	559	199	311	49
2020.3	559	188	328	43

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

人材紹介業者と連携し、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、お客さまの組織力の強化を目指しております。



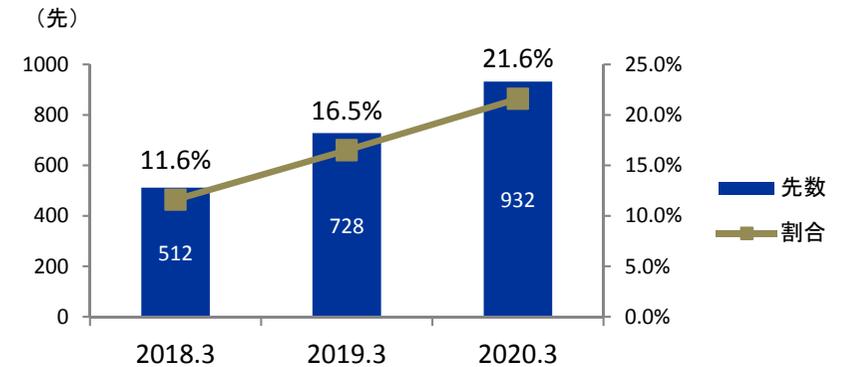
次世代経営者向け経営塾

次の地域経済を担う次世代経営者を育成することを目的として、各営業店や本部主催による次世代経営者向け経営塾を開催しております。2010年より発足した本部主催の次世代経営塾「THE NEXT」は、4期目の修了を機に、新たに次世代経営塾「NEXT倶楽部」として開講いたしました。著名講師による講義を定期的で開催するほか、各種勉強会や企業視察等を実施して、会員相互の資質向上に取り組んでおります。

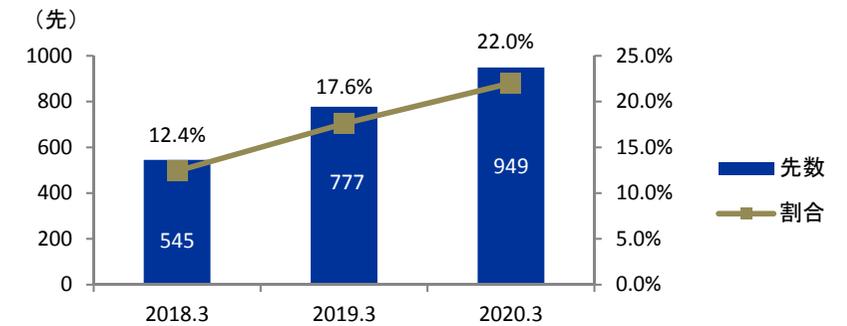


ベンチマーク

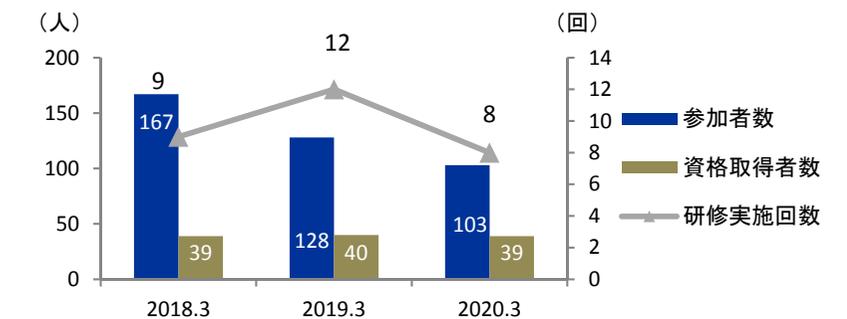
■ 本業支援先数及び全取引先数に占める割合



■ 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



上記取組みを含む本業支援・ソリューション提案に関連するベンチマークは、巻末表の『8』『9』『14』です。

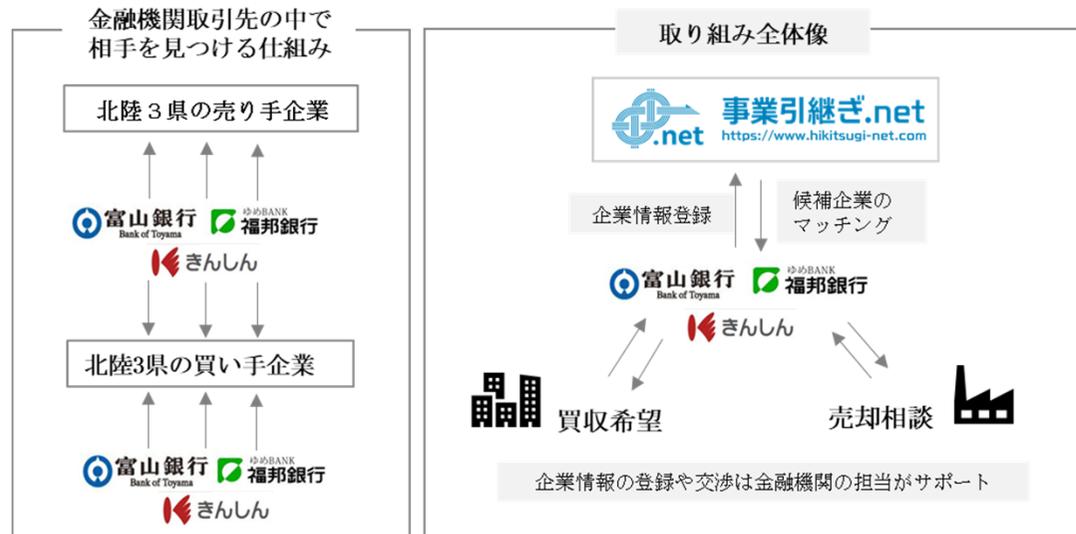
2-5. 事業承継・引継支援

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。

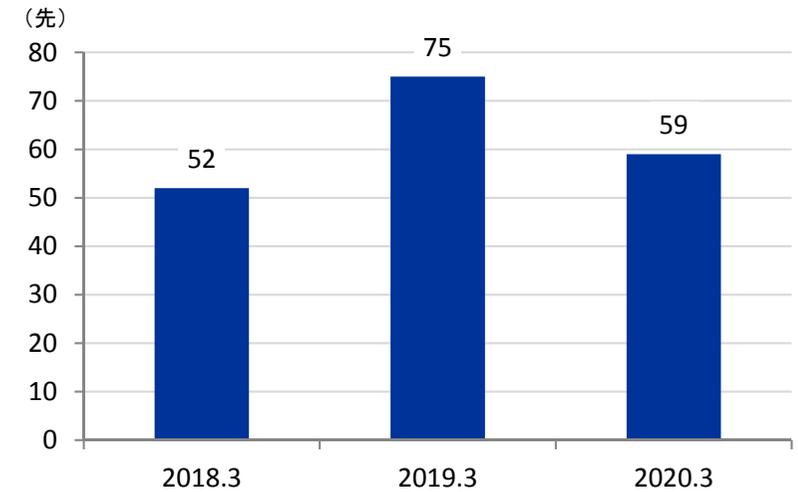
M&A手法による引継支援

北陸を営業基盤とする金融機関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。

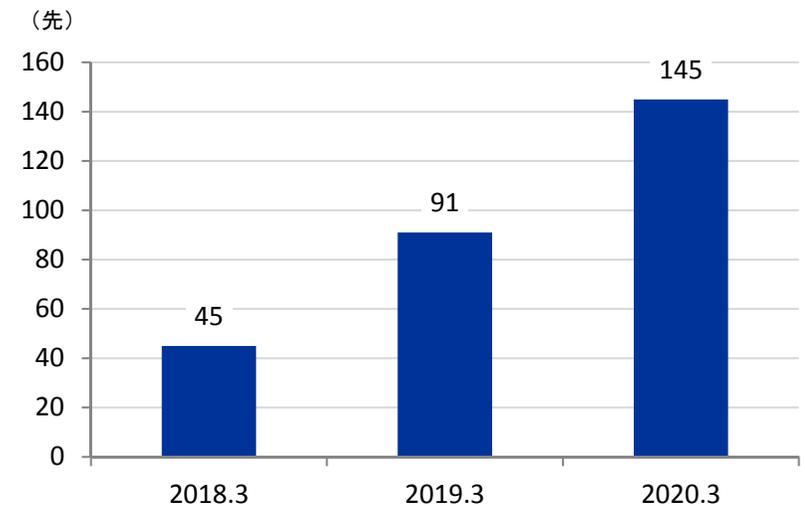


ベンチマーク

■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。

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

行政機関や教育機関の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。

TOYAMA採用イノベーションスクール(富山大学)

企業の強み・魅力を若者に伝えるための工夫や新たな採用方法・インターシップのあり方を模索・実施することを目的に、県内企業から経営者や人事担当者が塾生として参加。

たかおか共創ビジネス研究所(高岡市・富山大学)

地域政策の歴史や地域づくりの具体事例より地域が抱えている課題を学び、地域課題の解決に資するビジネスで地域活性化を実現するプロジェクト立案に挑み、産学官金とともに共通価値の創出を目指す。

魚津三太郎塾(魚津市・富山大学)

将来の魚津を担う企業人を育成することを目的とし、講義やディスカッションを重ねながら、新しいビジネスモデルの構築と実践を目指す。



本店ビルのライトアップ

四季や高岡市を代表するイベントのデザインを華やかな光で演出し、「高岡駅前の賑わい」の創出に貢献、高岡市の観光を盛り上げます。

2月 瑞龍寺



4月～5月1日 高岡御車山祭



8月 高岡七夕まつり



12月 クリスマス



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11名となっております。

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		2017年度					2018年度					2019年度						
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)	2018/3				2019/3				2020/3									
		メイン先数	2,094				2,003				1,918									
		メイン先の融資残高	719				782				788									
		経営指標等が改善した先数	962				993				965									
		(単位:億円)	2018/3	2017/3	2016/3			2019/3	2018/3	2017/3			2020/3	2019/3	2018/3					
		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	457	451	428			530	524	467			530	530	524					
2	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			条変総数	好調先	順調先	不調先		
		中小企業の条件変更先に係る経営改善計画の進捗状況	586	158	350	78			559	199	311	49			559	188	328	43		
3	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)	42				50				62									
		金融機関が関与した第二創業件数(単位:件)	18				17				18									
4	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
		ライフステージ別の与信先数	4,734	268	322	3,293	174	677	4,659	276	308	3,264	166	645	4,462	280	366	3,062	134	620
		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	2,097	91	177	1,584	37	206	2,295	127	207	1,681	72	208	2,477	131	292	1,802	29	223
5	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	439	262			693	395			925	498								
		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	9.3%	12.5%			14.9%	17.2%			20.7%	20.1%								

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		提出指標					
		(単位:社、億円、%)	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	
6	地元の中小企業与信先のうち、無担保与信先数、及び、無担保融資額の割合(先数単体ベース)	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	2017年度	4,610	1,523	3,008	604	65.2%	39.7%
			2018年度	4,489	1,589	2,919	614	65.0%	38.6%
			2019年度	4,299	1,641	2,768	642	64.4%	39.1%
7	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	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	(単位:社、%)	全与信先数①	ガイドライン活用先数②	②/①			
			2017年度	4,734	1,653	34.9%			
			2018年度	4,659	1,759	37.8%			
			2019年度	4,462	1,751	39.2%			
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	本業支援先数及び全取引先数に占める割合	(単位:社、%)	全取引先数①	本業支援先数②	②/①			
			2017年度	4,411	512	11.6%			
			2018年度	4,418	728	16.5%			
			2019年度	4,306	932	21.6%			
9	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	(単位:社、億円、%)	全取引先数①	ソリューション提案先数②	②/①			
			2017年度	4,411	545	12.4%			
			2018年度	4,418	777	17.6%			
			2019年度	4,306	949	22.0%			
			2017年度	2,509	292	11.6%			
			2018年度	2,298	425	18.5%			
			2019年度	2,469	592	24.0%			

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		提出指標		
10	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
		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
			2019年度	191	29	1
11	M&A支援先数	M&A支援先数 (単位:社)	2017年度	45		
			2018年度	91		
			2019年度	145		
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		
			2019年度	59		
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	23	25.6%	
			2018年度	39(41社)	18.31%	
			2019年度	20	13.1%	
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	(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	2017年度	9	167	39
			2018年度	12	128	40
			2019年度	8	103	39