

地域密着型金融推進計画

平成29年7月



1. 本推進計画の趣旨

当金庫は、今年度、創業115周年を迎えました。これまでの歴史は決して平坦ではありませんでした。しかし、地域の皆さまからの厚いご支援により、今日までの歴史を築くことが出来ました。

当金庫は、明治35年に「富山売薬信用組合」としてスタートした当初から、「地域の経済を活性化するために出来ることは何か」。「地域の皆さまのお役に立つにはどうしたら良いか」といったことを考え、行動して参りました。現在は、「信用金庫」に組織形態を変えておりますが、営業地区は富山エリアに限定し、富山の皆さまからお預かりした大切な預金は富山で資金を必要とするお客様に融資を行い、事業や生活の繁栄のお手伝いをしている点は変わりません。

言い換えますと、当金庫の活動は、「地域密着型金融」そのものであり、メガバンクや地方銀行とは業務の性格を大きく異にしております。当推進計画も、平成15年度より作成公表しているものです。

近年、金融行政方針におきましても、「地域密着型金融」の重要性を再認識し、「共通価値の創造を目指したビジネスモデルの転換」を金融機関に求めるようになってきております。昨年9月には、「金融仲介機能のベンチマーク」が金融庁から公表されました。

平成29年度の推進計画の策定に当たり、当金庫では、こうした金融行政の動きも受け、「金融仲介機能のベンチマーク」に示された考え方や指標を参考にしながら、これまでの活動を改めて整理・検証いたしました。

平成29年度に当金庫が取り組もうとしている施策と目標数値をお示しいたしますが、「地域密着型金融機関」として、地域の皆さまへの安定的な資金供給を続けながら、「お客さまが苦しい時でも決して逃げない」金融機関として、また、「お客さまが必要とする提案をタイムリーに出来る」金融機関として、一層努力し、活動を充実させて参ります。

これまでと変わらぬご愛顧をお願いいたします。

平成29年7月
富山信用金庫理事長
山地 清

2. 地域密着型金融の目指すべき三つの柱

(1) 地域経済の活性化に向けた取り組み

- ① 目先の利益にとらわれることなく、地元富山の活性化のために出来ることに積極的に取り組んで参ります。
- ② 地域密着の信用金庫として、地域のお客さまが必要とされる資金を安定的に供給し、地域経済の発展に貢献して参ります。

(2) お取引先企業のライフステージに応じた多様なソリューションの提供

- ① メガバンク、地方銀行には見られない信用金庫の全国ネットワークを活かしたソリューションを提案して参ります。
- ② 地域密着型金融機関としてのこれまでの実績に根差した、ノウハウ、人脈、関係機関との連携を活かした多面的なソリューションを提案して参ります。
- ③ 信用金庫の強みである「足」を活かした“Face to Face”による取り組みで築き上げたお取引先企業との信頼関係に基づいた、最適なソリューションを提案して参ります。

(3) 「地域密着型金融」の実行力を強化するための態勢整備

- ① 本部に専担の検討委員会を設け、PDCAサイクルで、着実な実行を目指して参ります。
- ② 施策の実行部隊であるBLスクエアの体制を強化するほか、各部店に責任者と担当者を配置し、実行力を高めて参ります。

3. 具体的取り組み

(1) 地域経済の活性化に向けた取り組み

- ① 安定的な資金供給を通じた地域経済発展への貢献
- ② 「まち・ひと・しごと創生総合戦略」の実現に向けた積極的な参画
 - ✓ 「地方版総合戦略」推進に向けた協力
 - ✓ 製造業、医薬品業、ヘルスケア産業、農林水産業の活性化への貢献
 - ✓ 富山大学、富山県立大学、富山国際大学等拠点大学との連携
- ③ 富山県、富山市、上市町、立山町、富山労働局、富山商工会議所等、行政当局等との協定に基づいた地域活性化への協力
- ④ 観光誘致支援
 - ✓ 県外信用金庫のお客様の旅行誘致
 - ✓ 観光地・宿泊施設等の紹介
 - ✓ 立山外来植物除去ボランティアツアーの開催
- ⑤ 当金庫主催の婚活パーティーの実施、地域貢献に資するイベントへの積極的な参加

(2) お取引先企業のライフステージに応じた多様なソリューションの提供

① 創業・第二創業を目指すお客さまへの支援

- ✓ 創業計画の策定支援
- ✓ とみしん創業支援資金による支援ならびに連携機関を活用した創業支援融資の推進
- ✓ 教育研究機関と連携した経営・技術相談の実施

② 信用金庫のネットワークを活かした本業支援

- ✓ 事業性評価に基づいたソリューション提案の充実
- ✓ 本業充実を目指すお取引先企業の多様な資金調達ニーズへの対応
 - ・ 公的助成金・補助金制度を活用した支援
 - ・ シンジケートローン、日本政策金融公庫と連携した協調融資の推進
 - ・ 事業者ローン(TKCローン、税理士会ローン、事業活性化資金等)の推進
 - ・ 動産・債権譲渡担保融資の推進
- ✓ ビジネスマッチングや技術開発支援による新たな販路開拓の支援
 - ・ 「しんきんビジネスフェア、北陸ビジネス街道2017」(富山市で初開催)を通じた販路開拓支援
 - ・ 他信用金庫、中小企業支援団体が主催するビジネスフェアの活用
 - ・ 「しんきんの泉」等、信用金庫のネットワークを通じたお取引先企業の製品の全国PR

- ・ 富山県新世紀産業機構、県内高等教育機関等と連携した「産・学・金」による技術評価・製品化商品化支援
- ✓ 外部専門家(税理士、中小企業診断士、弁護士等)と連携したソリューション提案の充実

③ 経営改善が必要な顧客企業への支援

- ✓ 経営改善計画策定支援
- ✓ 経営改善計画策定後の継続的なモニタリング等の実施

④ 事業再生や業務転換が必要な顧客企業への支援

- ✓ 中小企業再生支援協議会の活用
- ✓ 経営改善支援センターの活用
- ✓ 株式会社地域経済活性化支援機構(REVIC)の活用

⑤ 事業承継が必要な顧客企業への支援

- ✓ 信金キャピタルや富山県事業引継センターを活用したM&Aの仲介及び事業承継支援
- ✓ 事業承継に特化した個別相談会・セミナーの開催

⑥ その他の支援

- ✓ 富山商工会議所、富山県商工会連合会、富山県よろず支援拠点、富山県中小企業団体中央会、富山県中小企業診断協会との連携による経営相談の実施
- ✓ 「ミラサポ」を活用した専門家派遣の実施

(3) 「地域密着型金融」の実行力を強化するための体制整備

① 本部に担当役員直属の「リレーションシップバンキング推進委員会」を設置

✓ 毎月、「地域密着型金融」の実施内容と、それを踏まえた今後の施策の進め方を検討

② とみしんB&Lコンサルティングスクエアに中小企業診断士を常駐させるほか、各部店にリレーションシップバンキング責任者・同推進担当者を配置

✓ 本部と各部店の連携を強化し、金庫一丸となって施策を推進

✓ お客さまがご相談し易い環境を整え、施策の「面的な広がり」を推進

4. 目標とする計数（29年度）

(1) 「金融仲介機能のベンチマーク」記載されている指標

指標名	平成 29 年度目標
当金庫が関与した創業、第二創業の件数	15 先
本業支援先数	150 先
本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	70 先
メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先の割合	30 %
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	60 先
取引先の本業支援に関連する中小企業支援策の活用を支援した先	40 先
事業再生支援先における実抜計画策定支援先数	90 先

(2) 「金融仲介機能のベンチマーク」に記載されていない指標（当金庫の独自指標）

ベンチマーク(指標)	平成 29 年度目標
県信用金庫協会・当金庫の呼びかけによる来県観光客数(延べ人数)	4 万 5 千人
各ライフステージに応じた経営課題に対する経営相談会の開催日数	12 日間
ビジネスマッチング取扱件数	500 件