

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況

平成29年度（平成29年4月～平成30年3月）

平成30年6月



富山信用金庫



「地域密着型金融推進計画」の進捗状況【目次】

- | | |
|-------------------------|---------|
| 1. 進捗状況の公表にあたって | 1 ページ |
| 2. 具体的取り組みの進捗状況 | 2～5 ページ |
| 3. 目標とする計数(平成29年度)の達成状況 | 6 ページ |

1. 進捗状況の公表にあたって

平成29年7月に策定・公表いたしました「地域密着型金融推進計画」に係る進捗状況（平成30年3月まで）について公表いたします。

地域密着型金融への取り組みは、地域に密着した長期間にわたる取引関係に基づく金融取引を強化し、中小企業の再生と地域経済の活性化に資するための取り組みとして、まさしく当金庫の基本方針「富山信用金庫は信頼され親しまれる金融機関として郷土の繁栄と中小企業の発展に奉仕する」の遂行に他ならないものと考えております。

平成29年度におきましては、(1)地域経済の活性化に向けた取り組み、(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、(3)「地域密着型金融」の実行力を強化するための体制整備、の3つを柱に掲げ、地域密着型金融の一層の推進に取り組みました。

具体的には、地域密着の信用金庫として、地域のお客さまへの安定的な資金供給とともに、地域経済の発展に貢献するための積極的な取り組み、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の提案、“Face to Face”の活動により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の提案、信用金庫の全国ネットワークを活かした信用金庫独自のソリューション提案、などにより、これまでの実績に根差したお客さまの経営課題の解決に向けて、コンサルティング機能を発揮して参りました。

また、地域密着型金融の推進に係る体制整備につきましては、本部に専担の検討委員会を設けるとともに、各部店に責任者と担当者を配置し、適切なPDCAサイクルにより、地域密着型金融推進における実行力の強化を図っております。

本年度の計画につきましては、富山信用金庫の営業店・本部全職員が本計画を遂行した結果、着実に成果を上げることができました。

平成30年度におきましても、地域密着を使命とする「非営利の共同組織金融機関」としての役割を肝に銘じながら、「共通価値の創造を目指したビジネスモデル」に向けて、地域密着型金融を引き続き強力に推し進めて参ります。

平成29年度域密着型金融推進計画進捗状況

具体的取り組みの進捗状況

	検討内容・実施時期等	進捗状況
(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、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	・各営業店において、積極的に融資取引を推進。 ・地方創生に資する地元自治体の事業への参画 ・農商工連携ファンドへの申請支援による農林水産業における活性化支援 ・各高等教育機関との技術相談の実施 ・地元自治体による中小企業支援事業の周知協力 ・富山労働局との連携による働き方改革に係る研修の実施 ・県外信用金庫による団体旅行の誘致 ・県外信用金庫の団体旅行における施設紹介 ・立山外来植物除去ボランティアツアーの実施 ・婚活パーティーの実施 ・第57回富山まつりへの参加 ・各営業店における地元イベントへの参加	・中小企業者の資金繰りを支援すべく資金需要に積極的に対応、平成30年3月末の貸出金残高1,707億円となりました。 ・とやま地域プラットフォームに参加し、PPP/PFIの活用におけるノウハウの蓄積に努めております。 ・農商工連携ファンドの活用提案を行い、取引先1社の申請を支援しました。農林水産業の活性化を促しております。 ・地元ものづくり産業を中心に積極的な資金供給により、産業の活性化を支援しています。 ・取引先5社の技術課題の解決に向けて、県内拠点大学との産学連携を支援しました。 ・富山県、富山市の中小企業支援施策について、各営業店ならびにとみしんB&Lコンサルティングスクエアより情報発信を行い、事業周知、実施について連携しました。 ・富山市主催の「とやまビジネスプランコンテスト」に対し、審査員の派遣を行いました。 ・富山労働局より講師派遣を受け、当金庫職員を対象に労働関連助成金の研修会を実施しました。 ・信用金庫のネットワークを活用し、全国の信用金庫の年金旅行等を積極的に誘致し、県外観光客の誘客を行いました。 ・今年度は、2,086名を誘客し、延べ誘客数は45,222名となりました。 ・平成29年8月20日に立山外来植物除去ボランティアツアーを実施しました。関係機関を中心に県内外から212人が参加しました。 ・当金庫主催による婚活パーティーを2回実施しました。 ・富山まつり「越中おわら踊り」に職員約40名が参加しました。 ・各営業店が立地する地元の各種行事・イベントに参加しております。

具体的取り組みの進捗状況

	検討内容・実施時期等	進捗状況
(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用した本業支援 ✓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」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	・営業店による創業計画の策定支援 ・富山県サポート事業の活用による創業計画の策定支援 ・外部専門家等と連携した創業計画の策定支援 ・国・県の補助金制度の情報提供 ・事業性評価に基づく融資の推進 ・経営力向上計画の策定支援による企業との対話の充実 ・「とみしんTKC経営者ローン」、「とみしん税理士会ローン」、「とみしん事業活性化促進資金」の推進 ・国・県の補助金制度の活用提案強化 ・補助金活用に係るセミナー、相談会の実施 ・財務制限条項を活用したシンジケートローンの積極的な取り組み ・他の金融機関等との緊密な連携を実施 ・北陸地区信用金庫協会主催による、しんきんビジネスフェアを富山市にて初開催 ・全国の信用金庫で開催されるビジネスフェアに出展し、販路拡大支援を行なう ・信金中央金庫が主催するビジネスマッチング情報の提供 ・各種専門家派遣制度等を活用した外部専門家と連携したソリューション提案の実施	・営業店および本部が連携して創業者への支援を行いました。 ・創業計画策定支援および創業融資による支援を行いました。 ・国・県の創業補助金について情報提供を行い、3件の申請支援と2件の採択を支援しました。 ・創業計画の策定支援および創業後のフォローアップ支援を適宜、外部専門家および外部連携機関とともに行っています。 ・取引先企業に対し、事業性評価による融資取引の推進を行いました。 ・取引先の経営力向上計画策定支援を積極的に行い、取引先企業との生産性向上に向けた対話の充実化を図りました。 ・とやま中小企業チャレンジファンドによる補助金申請支援を行い、9社採択を支援しました。 ・補助金活用に係るセミナーおよび相談会を3日間開催しました。 ・シンジケートローンについて積極的に対応したことに加えて、当金庫がアレンジャーとなり、取引先の資金調達を支援しました。 ・債権譲渡担保融資につきましても、継続的な運転資金需要等に対し柔軟に対応しております。 ・日本政策金融公庫等の他金融機関とも連携した金融支援に取り組みしております。 ・北陸地区信用金庫協会主催による、しんきんビジネスフェア「北陸ビジネス街道2017」を11月8日に開催。当金庫より61社が出展。 ・同ビジネスフェアにおいて、県内大学による技術課題相談会を実施。 ・埼玉懸信用金庫主催のビジネスフェアへの取引先企業の出展を支援しました。 ・城南信用金庫主催のビジネスフェアへの取引先企業の出展を支援しました。 ・信金中央金庫との連携により、取引先企業がアマゾンジャパンと商談を行いました。 ・中小企業基盤整備機構と連携して、食料品の販路開拓を目指す商品力向上委員会に取引先企業が参加しました。 ・信金中央金庫が提供するマッチングサイトを活用して、取引先企業の全国的な販路開拓を支援しました。 ・商工会議所、商工会連合会による専門家派遣制度、富山県新世紀産業機構、富山県中小企業団体中央会による専門家派遣制度を活用したソリューション提案を行いました。

具体的取り組みの進捗状況

	検討内容・実施時期等	進捗状況
(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		
③経営改善が必要な顧客企業へ支援 ✓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事業再生や業種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(株)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	・営業店と連携し、経営改善支援等に向けた取り組み ・支援先企業の抱える真の経営課題の把握 ・外部専門家と連携した経営改善支援 ・営業店と本部が連携した事業再生支援 ・企業再生支援事業への積極的な取り組み ・取引先企業に信金キャピタル(株)のM&A情報を提供。信金キャピタル(株)と連携したM&A業務の取り組み。 ・富山県事業引継支援センターと連携した事業承継に係る相談業務の実施。取引先のM&A支援。	・本業支援と経営改善支援を実施する先として、経営改善支援対象先を選定し、経営改善支援に取り組みしております。 ・また、支援企業の経営改善計画の進捗状況・現状課題の解決を図るために、定期的にモニタリングを行なっております。 ・事業再生支援先における「実現可能性の高い抜本的な経営再建計画」について経営改善支援センター等を活用しながら計画策定支援を行っております。 ・富山県中小企業再生支援協議会を活用して新たに支援した先 4先 ・経営改善、事業再生に向けて、「計画の策定」と「計画の実行」の両面から取引先企業を支援しております。 ・しんきんキャピタル(株)によるM&A情報を提供しました。 ・富山県事業引継支援センターと連携し、取引先企業の事業承継支援を実施し、取引先のM&Aの成約に繋がりました。 ・事業承継支援に係る外部連携事業者とともに取引先の事業承継支援およびM&A支援に積極的に取り組んでいます。 ・事業承継に特化したセミナーおよび個別相談会を開催しました。 ・富山県よろず支援拠点と連携して、顧客企業に応じたセミナー・個別相談会を5日間開催しました。 ・富山県中小企業診断協会と連携し、個別経営相談会を開催しました。 ・「ミラサポ」を活用した専門家派遣を積極的に活用し、取引先の経営課題の解決を支援しました。 ・外部専門家を活用して本業支援を行った取引先82先。

具体的取り組みの進捗状況

	検討内容・実施時期等	進捗状況
(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、各店舗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 ✓本部と各店舗の連携を強化し、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	・リレーションシップバンキング推進委員会の設置。 ・毎月、同委員会を開催し、地域密着型金融の取り組み状況について検討を行う。 ・とみしんB&Lコンサルティングスクエアに経営相談担当として中小企業診断士の資格を持つ職員を配置 ・各営業店にリレーションシップバンキング推進担当者を定め、本部との連携を強化する。 ・とみしんB&Lコンサルティングスクエアにお客さまが相談し易いよう、定期的な経営相談会を実施。 ・幅広いお客さまに中小企業支援策等を情報発信する。	・リレーションシップバンキング推進委員会を設置し、毎月、当金庫の地域密着型金融の取り組みについて、進捗状況や今後の進め方を検討しています。 ・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配置し、取引先の経営相談業務を行っております。 ・営業店、本部と連携を密に取引先企業の経営課題の解決に取り組んでいます。 ・とみしんB&Lコンサルティングスクエアにおいて、各ライフステージに応じた経営セミナーを5回、経営相談会を3日間実施。 ・とみしんビジネスクラブにより、会員企業355社に活用が望まれる中小企業施策等について情報発信を定期的に行っております。

目標とする計数（平成29年度）の達成状況

(1) 「金融仲介機能のベンチマーク」に記載されている指標

指標名	平成 29 年度目標	平成 29 年度実績
当金庫が関与した創業、第二創業の件数	15 先	15 先
本業支援先数	150 先	102 先
本業支援先のうち、経営改善が見られた先数	70 先	33 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 %	22.9%
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	60 先	82 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	42 先
事業再生支援先における実抜計画策定支援先数	90 先	83 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	平成 29 年度実績
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	45,222 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	12 日間
ビジネスマッチング取扱件数	500 件	589 件