

平成 30 年度 地域密着型金融推進計画

平成 30 年 6 月



1. 本推進計画の趣旨

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、協同組織の金融機関として、当金庫の原点である、「相互扶助」という経営理念と当金庫の役割である「地域社会の発展を顧客と共に目指し、豊かな地域の未来を共に創り上げていくこと」は、当金庫の設立以来、変わりはありません。

当金庫の使命は、金融ビジネスが持つ力、機能をフルに発揮し、自己のための短期的利益を求めるのではなく、地域社会にとっての長期的利益を追求することにあります。そして、真の豊かさを共感できる地域社会づくりをサポートしていきます。「地域密着型金融」は、地域から逃げずに、地域のお客様に対して金融ビジネスを展開する当金庫の活動そのものです。私たちは、地域のお客様と長期間にわたって築いてきた親密な関係に基づいて、地域の活性化に貢献できる融資等の取り組みを行って参ります。

当金庫は、本「推進計画」をこの使命を果たすための施策の一環として位置付けています。特に今年度は、地域企業の価値の向上や適切な事業承継・M&Aを積極的にサポートして参ります。

平成30年度に当金庫が推進していく施策と目標数値をお示しいたしました。これからも「地域密着型金融機関」として、努力を続けて参りますので、今後とも変わらぬご愛顧を宜しくお願いいたします。

平成30年6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 地域社会にとっての長期的な利益を追求し、地域社会とともに地元富山の活性化のために積極的に取り組んで参ります。
- ② 地域のお客さまが必要とされる資金を安定的に供給し、中小企業の育成と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 全国の信用金庫のネットワークを活かしたビジネスマッチング等、他金融機関にない多様な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、ノウハウ、人脈、関係機関との連携を活かし、創業支援、成長支援、経営改善支援、事業承継支援など、多面的なソリューションを提案して参ります。
- ③ 地域密着型の営業活動による“Face to Face”で築き上げたお取引先企業との信頼関係に基づいた事業性評価により、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体制整備

- 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 地域密着型金融の取り組みを強化するため、地域社会、中小企業に対する支援人材を積極的に育成して参ります。

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
 - ✓ 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
 - ✓ 富山まつり等、地域行事・イベントへの参加
 - ✓ 当金庫による婚活パーティーの実施

(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 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などの外部機関との連携による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

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
 - ・ 短期継続融資など事業性評価に基づいた融資の推進
- ✓ 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
 - ・ 「とみしんビジネスフェア2018」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
 - ・ 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
- ✓ 教育研究機関や外部連携機関、外部専門家と連携した経営・技術相談の実施

④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

⑤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

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
- ✓ 公的中小企業支援施策などの各種情報の積極的な発信

(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 本部の「リレーションシップバンキング推進委員会」と各営業店による継続的な改善活動の実施

- ✓ 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し、本部と営業店が連携しながら、金庫一丸となって地域密着型金融を推進

② 地域密着型金融を推進する中小企業・小規模事業者の経営支援人材の育成

- ✓ OJTおよびOFF-JTによる計画的な人材育成の実施
- ✓ お客様の本業支援に関連する資格取得の励行

4. 目標とする計数（30 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 30 年度目標
事業承継支援先数	100 先
本業支援先数	120 先
外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	80 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
当金庫が関与した創業、第二創業の件数	15 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	25%
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 30 年度目標
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	600 件