

「地域密着型金融推進計画」の進捗状況

平成 30 年度（平成 30 年 4 月～平成 31 年 3 月）

2019 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. 計数結果(平成 30 年度) | 6 ページ |

1. 進捗状況の公表にあたって

平成 30 年 6 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 31 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 30 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、を 3 本の柱に掲げ、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、地域のお客様への円滑な資金供給に努めるとともに、これまで培ってきたノウハウや人脈、関係機関との連携、信用金庫の全国ネットワーク等を活かした多様なソリューションの提案により、お客様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ことで、適切なPDCAサイクルにより実行力の強化を図っております。

これら取り組みにより、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。

しかしながら、地域における経済環境や金融機関を取り巻く外部環境を勘案しますと、今後これまで以上に取り組みを強化・充実させ、より一層の成果を目指すことが必要と考えております。

従いまして、今後におきましても、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、持続可能な、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いく所存でございます。

2. 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	・各営業店において、積極的に融資取引を推進。 ・新たな融資商品の取り扱いを開始する等、取引先企業の多様な資金調達ニーズに対応。	・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、2019年3月末の貸出金残高1,728億円となりました。 ・事業性評価融資商品「とみしんドリームフューチャー」の取り扱い開始に加えて、とみしんCLOやシンジケートローン等の活用により取引先企業の多様な資金調達を支援しました。
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	・地方創生に資する地元自治体の事業への参画 ・各高等教育機関との技術相談の実施	・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。 ・舟橋村創生プロジェクトに参画し、「子育て共助のまちづくりモデル事業」を関係機関とともに推進しております。 ・県内拠点大学に取引先企業の技術相談を行ったことに加え、11月7日「とみしんビジネスフェア2018」において、技術相談会を開催しました。 ・富山大学が主催する研究成果発表会「富山Academic GALA2018」に、産学連携部門の審査員を派遣しました。
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	・地元自治体による中小企業支援事業の周知協力	・自治体や富山商工会議所における中小企業支援施策の周知に協力し、取引先企業に対し公的助成等の情報提供や提案活動を行いました。
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	・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	・信用金庫の全国ネットワークを通じて年金旅行等を県内へ誘致し、県外観光客の誘客を行いました。 ・2018年8月、立山外来植物除去ボランティアツアーを実施し、当金庫の役職員とその家族を中心に87名が参加しました。
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	・婚活パーティーの実施 ・第58回富山祭りへの参加	・当金庫主催による婚活パーティーを2018年4月に開催しました。 ・富山祭り「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。 ・2018年5月に富山市で開催されたプロ野球公式戦に特別協賛し、少年野球チーム等900名を招待しました。 ・2018年12月に富山県出身のプロ野球選手である石川歩投手を招き、少年野球教室「とみしんジュニアベースボールプロジェクト2018」を開催し、富山県内の少年野球チーム22チーム、289名の参加がありました。

2. 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支援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	・事業承継相談シート及び事業承継診断ヒアリングシート の活用による事業承継支援の実施 ・顧客企業に対するM&A案件情報の提供 ・外部機関と連携した事業承継支援及びM&A支援 ・事業承継セミナー・個別相談会の開催 ・事業性評価に基づく融資の推進 ・国・県の補助金・助成金の活用提案による資金調達支援 ・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 ・日本政策金融公庫と連携した協調融資の推進 ・事業性評価を踏まえた短期継続融資による資金繰りの安定化支援 ・富山信用金庫が主催する「とみしんビジネスフェア2018」による販路開拓支援 ・全国の信用金庫で開催されるビジネスフェアへの出展を提案し、販路拡大支援を実施 ・信金中央金庫によ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	・取引先企業との対話を通じて、事業承継相談シート、事業承継診断ヒアリングシートを作成し、これを活用した個別支援を行っています。 ・外部関係機関、外部専門家との連携や富山県事業承継ネットワークへの参画を通じて、取引先企業の事業承継支援およびM&A支援に積極的に取り組んでおります。 ・取引先企業に対し、事業性評価に基づく融資取引の推進を行いました。 ・経営力向上計画や先端設備等導入計画の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。 ・富山県内の信用金庫を中心としたシンジケートローンの組成を2社行い、取引先企業の大口資金需要に積極的に対応しました。 ・日本政策金融公庫等、他金融機関と連携、協調した金融支援に取り組んでいます。 ・公的な補助金、助成金の情報提供の他、各種申請支援を行いました。 ・2018年11月7日に「とみしんビジネスフェア2018」を開催いたしました。当金庫の取引先75企業を含む、計108企業が出展されました。 ・城南信用金庫の「食の商談会」およびビジネスフェアへの取引先企業の出展を支援しました。 ・昭和信用金庫、尼崎信用金庫の各ビジネスフェアへの取引先企業の出展を支援しました。 ・信金中金によるビジネスマッチング情報を提供いたしました。 ・JR東日本と連携したビジネスマッチングの取り組みに対して、取引先企業の申請支援を行いました。 ・商工会議所、商工会連合会、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各種専門家派遣制度を活用することで、経営計画策定から人事労務に関する相談まで、幅広いソリューション提案を行いました。

2. 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創業・第二創業を目指すお客様への支援 ✓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	・資金計画を含む取引先の創業計画の策定支援 ・富山県サポート事業（保証協会制度）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	・営業店と本部が連携して、創業計画の策定支援および創業融資による支援を行いました。 ・特に、創業計画の策定支援においては、外部連携機関や外部専門家と連携を行い、支援を実施しています。
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	・営業店と本部が連携した経営改善支援の取組み ・経営改善支援先企業の経営課題の把握とソリューション提案の実施 ・外部専門家や外部専門機関と連携した経営改善支援	・経営改善支援を集中的に実施する対象企業を選定し、定期的継続的なモニタリングや実行支援を実施しております。 ・経営改善支援対象先には、経営課題を明確化した上で、経営改善に向けた助言や必要な専門家の派遣を実施しております。
⑤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	・営業店と本部が連携した事業再生への取組み ・中小企業再生支援協議会を活用した事業再生支援 ・経営改善支援センターを活用した経営改善計画の策定支援 ・企業再生支援案件への積極的な取組み	・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。 ・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の支援を行っております。
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	・富山県よろず支援拠点との連携による個別経営相談会開催 ・専門家派遣制度を活用した支援の実施 ・経営相談・経営指導及び経営改善に関する、きめ細かな支援を実施 ・外部専門家派遣制度を活用した経営課題解決のサポート ・各種中小企業支援施策の活用提案と情報提供の実施	・厚生労働省との共催により「仕事と育児・介護の両立支援セミナー」を開催するとともに、個別相談会を実施し、人手不足対応に課題を有する取引先の支援を行いました。 ・富山県よろず支援拠点と連携し、2018年10月19日に販路開拓セミナーを開催しました。 ・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推進し、取引先企業の経営課題の解決を支援しました。

2. 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	・リレーションシップバンキング推進委員会により、定期的に地域密着型金融の取組みを検証。 ・各種研修、勉強会の実施によるノウハウの獲得 ・中小企業診断士をはじめとした関連資格の取得推進	・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、当金庫における地域密着型金融の取組みについて、進捗状況の確認や今後の進め方の検討を行っています。 ・事業承継支援に係る勉強会を中小企業基盤整備機構と毎月実施し、事業承継に係るノウハウの蓄積に努めております。 ・外部専門機関より講師を招き、M&A業務に係る勉強会を実施しました。 ・外部の研修会等に営業店および本部担当部署の職員が参加し、中小企業の経営支援に繋がる人材育成を行っております。 ・中小企業診断士の資格取得をはじめ、各種関連資格の取得に努めております。

3. 計数結果（平成 30 年度）

(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 30 年度 目標	平成 30 年度 実績
事業承継支援先数 ※1	100 先	58 先
本業支援先数	120 先	93 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	80 先
取引先の本業支援に関連する中小企業支援策 ※2 の活用を支援した先	40 先	30 先
当金庫が関与した創業、第二創業の件数	15 先	13 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	25.0 %	18.4 %
事業再生支援先における実抜計画策定支援先数	90 先	84 先

※1 「富山県事業承継ネットワーク」の構成員として事業承継診断を行った先数を含む。

※2 「中小企業に対する各種補助金の活用」「経営改善計画策定支援事業の活用」等。

(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）

指標名	平成 30 年度 目標	平成 30 年度 実績
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	9 日間
ビジネスマッチング取扱件数	600 件	793 件