

とやまDXパートナー登録情報

事業者名 富山信用金庫			
代表者	理事長 鷲塚一夫	問合せ先	B&Lコンサルティングスクエア センター長 牧野収
所在地	富山県富山市室町通り一丁目1番32号	電話番号	0764927343
会社設立日	明治35年4月7日	Webサイト (問合せフォーム)	https://www.shinkin.co.jp/tomishin/
従業員数(人)	196		

営業エリア

☒ 県内全域

その他

富山市

砺波市

立山町

高岡市

小矢部市

入善町

魚津市

南砺市

朝日町

氷見市

射水市

滑川市

舟橋村

黒部市

上市町

得意業種(上位5項目)

☒ 製造業

☒ 卸売・小売業

☒ 建設業

☒ 医療、福祉

運輸業、郵便業

金融業、保険業

宿泊業、飲食サービス業

不動産業、物品賃貸業

教育、学習支援業

☒ その他サービス業

その他

支援可能分野

別紙のとおり

使用可能ツール・システム

Microsoft Teams、Zoom、Google Workspace、Google Tasks

支援実績

生産ライン自動化に向けた情報システムの仕様決め・開発・導入・運用支援 等

価格体系の公開状況

☒ 基本的な料金を公開している

【別紙】支援可能分野(複数選択)

①業務のデジタル化に向けた環境整備

- パーパーレス化の推進支援(紙書類の電子化・ワークフロー化・文書共有システム導入支援等)
- オンライン会議システムの導入・活用支援
- コミュニケーションツール(チャット・共有・タスク管理等)の導入支援
- 生成AIの業務活用環境の導入支援(プロンプト設計、社内利用ルール整備、活用トレーニング)
- クラウドサービス利用環境の構築(メール、ストレージ等の基本的SaaS設定・移行)
- 勤怠・人事評価などバックオフィスのクラウド化支援
- オンライン研修・eラーニング環境の導入支援
- 社内情報共有ポータル構築支援(規程・マニュアルの電子化／ナレッジ共有基盤構築)

②業務プロセスのデジタル化・自動化

- 電子契約システム導入支援
- オンライン決済システム導入支援
- RPA導入支援(業務分析、ロボット作成・定着支援)
- SFA／CRM導入支援(顧客情報管理、営業支援システムの導入・活用)
- Webサイト・ECサイトの構築・改善支援
- データ分析基盤の構築支援(販売・顧客・業務データの可視化、簡易BI導入 等)
- IoTデバイス導入の初期支援(設備データの可視化、センサー導入、モニタリング)
- AIチャットボット導入支援

③デジタル技術を活用した業務最適化

- デジタルマーケティング戦略支援(SNS・SEO・広告・MA活用 等)
- 予知保全システム導入支援(設備データ分析等)
- 物流・在庫の最適化支援(IoT・AIを活用した在庫管理・配送最適化)
- スマートファクトリー化支援(設備連携、品質データの自動収集、工程データの最適化)
- パーソナライズ顧客体験の提供支援(レコメンド、顧客行動分析 等)
- デジタルツイン構築支援
- VR／ARを活用したシミュレーション・トレーニング支援
- データドリブン経営の導入支援(KPI設計・経営ダッシュボード作成)
- AI／機械学習の導入支援(モデル作成、画像認識、不良検知、需要予測 等)
- サイバーセキュリティ高度化支援(ゼロトラスト導入、継続的な脆弱性診断 等)

④デジタル技術を活用したビジネス変革・価値創造支援

- ビッグデータ分析・可視化支援
- 経営レベルでの生成AI活用支援(戦略策定、仮説設計、マネジメント活用)
- ブロックチェーン活用支援
- CO2可視化・削減システム導入支援
- 企業間データ連携・エコシステム構築支援
- 新たなデジタルビジネスモデル創出支援(サブスク、プラットフォーム、デジタルサービス)
- DX文化醸成・組織変革支援(意識改革、アジャイル体制整備、DX推進体制構築)

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。

信用金庫は地域の住民の方々、中小企業の方々のための専門金融機関です。
富山信用金庫は創業以来、地域の豊かな明日を考え、
さまざまな商品・サービスの提供を心がけてまいりました。
これからも富山信用金庫は地域の明るい未来づくりのお手伝いをしたいと考えております。

私たち富山信用金庫役職員一同は当金庫の基本方針に則り

①

**堅実なる
経営の基に
業績の伸展に
努めます。**

②

**地域の方々と
会員相互の
繁栄と発展に
尽くします。**

③

**役職員一体となり
信頼と理解を深め、
幸福と希望に満ちた
明るい金庫を
築きます。**



当金庫は、富山市を中心に周辺の市町村を事業区域として、地元の中小企業者や住民が会員となって、お互いに助け合い、お互いに発展していくことを共通の理念として運営されている相互扶助型の金融機関です。地元のお客さまからお預かりした大切な資金(預金積金)は、地元で資金を必要とするお客さまに融資を行って、事業や生活の繁栄のお手伝いをするとともに、地域社会の一員として地元の中小企業者や住民との強い絆とネットワークを形成し、地域経済の持続的発展に努めております。また、金融機能の提供にとどまらず、文化、環境、教育といった面も視野に入れ、広く地域社会の活性化に積極的に取り組んでおります。



1. 預金積金に関する事項 (地域からの資金調達の状況)

参照ページ ▶ P6・40

当金庫では、地域のお客さまの着実な資産づくりのお手伝いをさせていただくため、新商品の開発やサービスの一層の充実に向けて努力しております。

2024年度は、年金受給者の方々を対象とした定期預金「感謝」、固定金利定期預金「とみたん300」、「退職金専用定期預金」の取り扱いを継続しました。また、「能登半島復興応援定期預金」を発売し、募集総額の0.25%にあたる3百万円を信金中央金庫を通じて被災地自治体に寄附しました。

なお、当金庫で取り扱っております商品につきましては、営業店窓口でおたずねになるか、ホームページをご覧ください。

預金積金残高【437,951百万円】

2. 貸出金(運用)に関する事項 (地域への資金供給の状況)

参照ページ ▶ P6・40～42

お客さまからお預け入れいただいた預金積金につきましては、お客さまの様々な資金ニーズに応え、地域経済の活性化に資するために、円滑な資金供給を行う形でお客さまや地域社会に還元しており、営業地域に所在する中小企業に対し、設備資金に346億円、運転資金に588億円をご融資しております。また、個人のお客さまには住宅ローンに166億円、消費者ローンに40億円をご融資しております。

地域金融機関として文化的、社会的に地域社会に貢献する主な融資の取り扱い状況は次のとおりです。

医療保健福祉分野 57先・3,551百万円 教育学習分野 503先・2,146百万円 等

また、地元中小企業の資金ニーズに迅速に応えるため、事業性を評価し、担保・保証に過度に依存しない融資商品等、当金庫ではお客さまのご要望に応えられるよう種々の商品を揃えております。

貸出金残高【206,643百万円】 預金積金に占める貸出金の割合【47.18%】

3. 地域の活性化に関する事項

信用金庫は営業エリアが限定されており、信用金庫とその地域とは運命共同体の関係にあります。

そのため、当金庫の持つ店舗ネットワーク・規模・人材を有効に活かし、中小企業の金融の円滑化のみならず、非金融面も含めた情報、サービスの提供により地域の活性化に貢献しなければならないと考えております。その一環として、信用金庫業界のネットワークを活かしたビジネスマッチングを通じて、お取引先の経営支援に取り組んでおります。また、2020年4月より店舗等の余剰スペースをお取引先に物品販売拠点等として賃貸し、販路開拓や創業を支援する「とみしん地域応援マーケットスクエア」事業を行っております。これまでに食パンや焼き芋など食品の販売を中心に計22回開催し、出店者は新たな顧客層の開拓や市場調査等に活用しております。

さらに「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成に向け、地域の課題や環境問題に積極的に取り組んでおります。2021年1月には富山市と「SDGsの推進に関する包括連携協定」を締結しました。この協定締結を契機として、中小企業の振興や地域経済の活性化、中小企業等へのSDGsの普及啓発のほか、脱炭素・省エネルギー・環境保全に関する取り組みについても富山市と連携して推進していきます。SDGsの取り組みを通じて、信用金庫が持つ理念を体現していきたいと考えております。



中小企業の経営支援に関する取り組みについて

当金庫は、中小企業のお客さまとの対話と傾聴を通じて、個々のライフステージに応じた経営課題を共有し、課題解決に向けた伴走支援に取り組んでおります。お客さまの課題解決に対し丁寧な経営相談を実施するとともに、個別具体的な専門的知見が必要な場合は、外部機関や外部専門家と連携を図りながら、課題解決型の経営支援を行っております。

また、お客さまの経営状況や資金繰り状況をきめ細かく把握し、ニーズに応じた最適な資金調達手法等を提案することに加えて、他の金融機関と連携を図りながら貸付条件の変更等や円滑な資金供給に努めております。



● 中小企業の経営支援に関する体制整備

本部の営業推進部に経営相談担当を設け、相談特化型店舗「B&Lコンサルティングスクエア」に中小企業診断士の資格を有する役職員等を配置し、コンサルティング機能の発揮により、創業支援から成長支援、事業承継支援や経営改善支援など幅広い経営支援に対応しております。

また、中小企業の経営課題の解決に向けて、地域の関係機関（地方公共団体・信用保証協会・商工会議所・商工会・中小企業基盤整備機構・富山県新世紀産業機構・高等教育研究機関）や外部専門家との連携を深め、継続的な経営相談の実施とソリューション提案の充実化により、本部と営業店が協力してお客さまの期待に応えられるよう取り組んでおります。

● 中小企業の経営支援に関する取組状況

a. 創業・新規事業開拓の支援

- 創業を検討しているお客さまに対して、営業店および相談特化型店舗「B&Lコンサルティングスクエア」において、常時、創業相談を受け付けており、創業計画から資金調達、販路開拓までの一貫支援により創業支援を行っております。
- 独創的な商品やサービスを新たに提供する女性や若者、シニア起業家のチャレンジを支援する為に、各種補助金の活用提案やビジネスマッチング支援、ビジネスプラン、事業計画書作成支援を行っております。また、スタートアップ企業に対して、信金キャピタルや日本政策金融公庫等と連携し多様な資金調達手法を提案するなど、新規事業に対する支援の充実化を図っております。



中小企業診断協会と連携した経営相談会

b. 成長段階における支援

- 中小企業の販路開拓や生産性向上などの経営課題に対し、中小企業診断士や税理士をはじめとする外部専門家と連携し、ハンズオンによる課題解決支援に取り組んでいます。
- 中小企業基盤整備機構や富山県中小企業診断協会等と連携し、人材活用やDXなどの課題解決に向けた経営セミナーや個別経営相談会(全10回)を開催しました。
- 国、県等の補助金申請支援により、お取引先企業の経営革新や生産性向上、事業再構築の取り組みを支援しました。

c. 経営改善、事業再生、業種転換等の支援

- お取引先企業への経営改善支援として、外部支援機関や外部専門家と連携して経営改善計画の策定支援・実行支援を行っております。
- 中小企業活性化協議会を通じて経営改善を支援したお取引先や新型コロナウイルス感染症対応資金のご利用先に対して、定期的・継続的なモニタリングを実施しており、本部と営業店が一体となって計画の進捗度のチェックと課題解決のための伴走支援を行っております。

● 「経営者保証に関するガイドライン」への取組み

当金庫では、「経営者保証に関するガイドライン」及び「事業承継時に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」の趣旨や内容を十分に踏まえ、お客さまからお借入れや保証債務整理の相談を受けた際に真摯に対応するための態勢を整備しています。また、経営者保証の必要性については、お客さまとの丁寧な対話により、法人と経営者の関係性や財務状況等を把握し、同ガイドライン等の記載内容を踏まえて十分に検討するなど、適切な対応に努めています。

なお、2024年度に当金庫において、新規に無保証で融資をした件数は762件、新規融資に占める経営者保証に依存しない融資の割合は53.4%、保証契約を解除した件数は56件、同ガイドラインに基づく保証債務整理の成立件数(当金庫をメイン金融機関として実施したものに限る)はございません。

● 金融仲介機能の強化について(ベンチマークに関する開示)

当金庫の基本方針「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」のもと、「お客さまとの共通価値の創造を目指したビジネスモデルへの転換」を定着させるため、金融仲介機能を客観的に評価する指標として「金融仲介機能のベンチマーク」を活用するとともに、地域密着型金融を積極的に推進し、地域の活性化に貢献してまいります。

● 事業性評価の結果等を提示して対話を行っている取引先数 655先

地域金融機関として、日々の営業活動の中から、お取引先の事業内容を適切に把握し、その事業性評価の結果を提示しながら、お客さまと経営課題を共有するための対話を実施しております。

事業性評価に基づくお取引先との対話を通じて、円滑な資金供給やお取引先の新たな経営課題に対する経営支援の取り組みを推進してまいります。

● 本業支援(企業価値の向上)支援先数 225先

お取引先企業の経営課題・ニーズを的確に把握したうえで、ビジネスマッチングの促進や販路開拓、外部専門家・外部機関と連携した支援など、企業のライフステージに応じた幅広い本業支援を積極的に行ってまいります。

■ メイン取引先のうち、経営改善提案を行っている先数の割合	17.3%
■ 外部専門家を活用して本業支援を行った取引先数	50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数	103先
■ 創業支援先数	23先
■ 事業承継・M&A支援先数	78先

● 事業性評価に基づく融資を行っている先数 533先

デジタル化の進展やゼロカーボンへの対応、人口減少など新たな社会に向けビジネスモデルが大きく変貌を遂げる中、お取引先企業の事業継続に向けて、これまでも実施してきた事業性評価を一層深掘りし、お取引先企業との深度ある対話を経た更なる業務理解を通じ、本業支援ならびに資金繰り支援を一体的に取り組んでまいります。



ビジネスクラブ講演会「人材活用に関する4つの提言」



ビジネスクラブ経営セミナー「在庫圧縮と物流コスト削減」手法

■生産ライン自動化に向けたDX化の事例

