



2019年5月14日

各 位

会 社 名 株式会社 富 山 銀 行
代 表 者 名 取 締 役 頭 取 齊 藤 栄 吉
(コード番号 8365 東証 第一部)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 総 合 企 画 部 長
森 永 利 宏
(T E L 0 7 6 6 - 2 1 - 3 5 3 5)

「第6次中期経営計画」の策定について

株式会社富山銀行（頭取 齊藤 栄吉）は、今後5年間（2019年4月～2024年3月）を計画期間とする「第6次中期経営計画」を策定いたしましたので、概要を下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 名称

「富山銀行 *i*プロジェクト “ N e o ” 」 — 未来に向かって —

2. 計画期間

2019年4月～2024年3月（5年間）

3. 目指す銀行像

当行は、2009年4月にスタートさせた「富山銀行 *i*プロジェクト」において、「収益性」「健全性」「生産性」「成長性」をバランス良く追求することにより、営業体制の見直し、経営基盤強化への取り組みを進めました。次いで2014年4月から取り組みを始めた、「富山銀行 *i*プロジェクト “ The Next ” 」でも、①顧客戦略、②店舗戦略、③経営基盤戦略を軸に、安定した収益力・財務基盤の確保や生産性の一段の向上等に努めてまいりました。

当行の経営を取り巻く環境は、少子高齢化・人口減少や東京一極集中の進展、Fintech等の新たな金融サービスの台頭など、今後ますます厳しくなることが予想されます。

このような環境変化を踏まえ、新中期経営計画「富山銀行 *i*プロジェクト “ N e o ” 」において当行では、これまでの *i*プロジェクトの精神を引き継ぎながら、「先進技術」「地域密着」「お客さま本位」「行員の働きがい」が融和した「革新的な銀行」を目指し、さらに進化します。

4. 行動指針

3つの*i*の実現

- 「愛（あい）」＝地域愛
—地域の皆さまを愛し、皆さまの「夢」の実現を応援します
- 「I（アイ）」＝I n n o v a t i o n
—常に時代の変化に対応し、自らを変革していきます
- 「1（ワン）」＝O n l y 1
—お客さまから信頼され、特別なO n l y 1のサービスを提供します

5. 基本方針

①トップライン収益力の強化

- ・お客さまへ最適なソリューションを提供することで、お客さまの満足度を高めるとともに当行の収益力を強化する（共通価値の創造）。

②効率的な経営の実践

- ・業務改革や働き方改革を通じて、トップライン強化を支える業務体制を構築する。

③強固な経営基盤の確立

- ・当行のビジネスモデルが持続可能となるべく強固な経営基盤を確立する。

6. 数値目標

項目	2018年度実績	2023年度目標
効率性		
事業性貸出残高／1人当たり	5億円	6億円以上
預かり資産残高／1人当たり	1億円	2億円以上
収益性		
コア業務純益	13億円	14億円以上
健全性		
自己資本比率（連結）	8.5%	8%以上

詳細につきましては、「第6次中期経営計画の概要」をご参照ください。

以 上

第6次中期経営計画の概要

2019年5月



1. 名称・目指す銀行像

名 称

「富山銀行  プロジェクト」 “Neo”

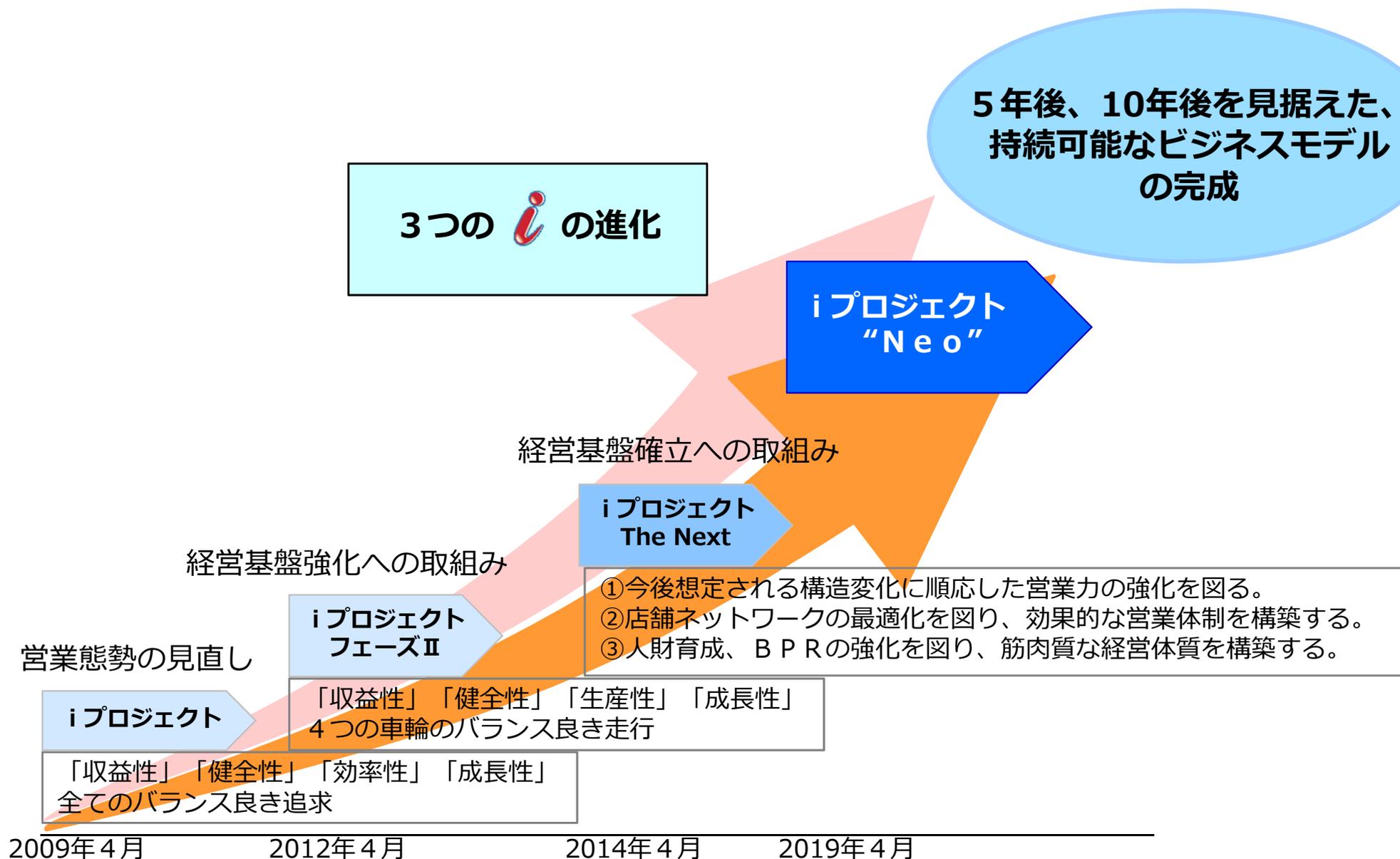
－ 未来に向かって －

期間：2019年4月～2024年3月（5年間）

目指す銀行像

これまでのiプロジェクトで構築してきた経営基盤を承継・発展させ、「先進技術」「地域密着」「お客さま本位」「行員の働きがい」が融和した「革新的な銀行」を目指し、さらに進化します。

2. これまでの歩み



3. 行動指針

—3つの *i* の実現

愛

地域愛

—地域の皆さまを愛し、皆さまの「夢」の実現を応援します

I

Innovation

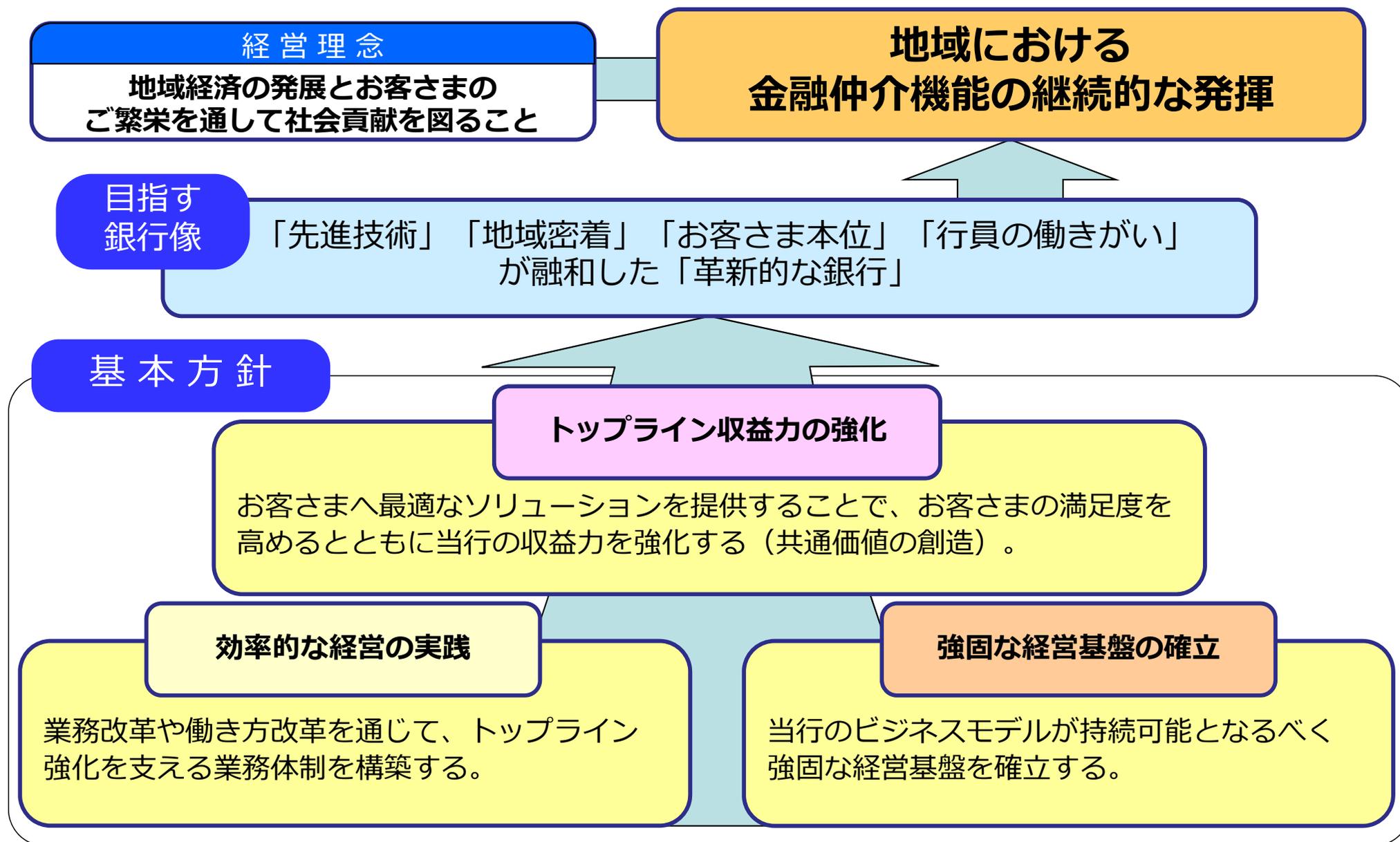
—常に時代の変化に対応し、自らを変革していきます

1

Only 1

—お客さまから信頼され、特別なOnly 1のサービスを提供します

4. 全体像



5. 重点戦略

I. トップライン収益力の強化

(1) ソリューション営業力の強化 —金融仲介機能の発揮

①事業性融資

➢事業性評価融資推進体制を強化し、医療・介護を中心とした成長分野および金沢地区への融資を増強する。

②法人コンサルティング営業

➢ソリューション営業体制を強化し、コンサルティング営業等、役務収益の更なる増強を図る。

③個人コンサルティング営業

➢とやま保険プラザを中心に、オーダーメイドの問題解決型営業のより一層の強化を図る。

④リテール営業

➢生活形態の変化に対応し、店頭を中心とした「face to face」と非対面チャネルの併進を進め、顧客取引基盤の拡大を図る。

(2) 市場運用力の強化

①投資有価証券業務

➢資金効率の向上を目指したポートフォリオのメンテナンスを行い、運用収益の増強と安定化を図る。

➢市況を捉えた運用の多様化、高度化を図り、安定収益を確保する。

5. 重点戦略

Ⅱ. 効率的な経営の実践

B P R（業務再構築）の実践 — I C Tの有効活用

①組織・業務改革

- 本部組織の改編や各種会議・委員会の再編及び運営の見直しにより、ガバナンスの強化を図る。
- I C Tの活用、営業店事務フローの簡素化（ローコストオペレーション）・電子化により、更なる業務の効率化を図る。

②店舗改革

- 店舗（A T M）・人員配置の最適化を図り、更なる効率化店舗の実現を図る。

③働き方改革

- テレワークの導入により、生産性の向上と従業員が働き甲斐のある職場環境の整備を図る。
- ダイバーシティの推進により、多様な人財が活躍可能な職場環境の整備を図る。

5. 重点戦略

Ⅲ. 強固な経営基盤の確立

人間力・組織力の確立

① 人事マネジメント

- 多様なキャリア形成や能力開発に取り組み、多様化するお客さまのニーズに対応可能な、より専門性の高い人財の育成を図る。

② リスクマネジメント

- R A Fを通じた運用・管理における「フォワードルッキング」の観点を導入し、収益・リスク管理態勢の強化を図る。

③ グループ総合力

- グループ企業の業務の見直し、グループ一体となった金融サービスの提供により、収益力の強化を図る。

6. 計数目標

トップライン収益力の強化

	項目	2018年度実績	2023年度目標
効率性	事業性貸出残高／1人当たり	5億円	6億円以上
	預かり資産残高／1人当たり	1億円	2億円以上
収益性	コア業務純益	1.3億円	1.4億円以上
健全性	自己資本比率（連結）	8.5%	8%以上

効率的な
経営の実践

強固な
経営基盤の確立

(付) 第5次中期経営計画の振り返り

- ・ 数値目標（具体的管理項目）は、「コア業務純益」、「預貸総和/1人当たり」の2項目達成。
- ・ 「コア資本比率（連結）」についても、中小企業向けを中心とした事業性融資を積極的に行ったことから目標の10%には届かなかったものの、自己資本は着実に積み上がっており、概ね満足のいく結果となりました。

○ 健全な財務基盤の確保

第5次中計 数値目標	目標値	2018年度実績	達成
コア業務純益	12億円以上	13.1億円	○
コア資本比率（連結）	10%以上	8.5%	△

○ 生産性の更なる向上

第5次中計 数値目標	目標値	2018年度実績	達成
預貸総和/1人当たり	16億円以上	19.0億円	○